PN-ABM-323
ISN 793 22

Economics and Sociology
Occasional Paper No. 1945

L'OFFRE INFORMELLE DES SERVICES FINANCIERS

de

Carlos E. Cuevas

May 1992

Presented at the
International Seminar on Finance and
Rural Development in West Africa
October 21-25, 1991
Ouagadougou, Burkina Faso

Agricultural Finance Program
Department of Agricultural Economics
and
Rural Sociology
The Ohio State University
2120 Fyffe Road
Columbus, Ohio 43210-1099

Résumé

Cet essai suggère les points à prendre en considération lors de recherches sur la finance informelle. Les chercheurs devraient mettre l'accent sur l'étude de la taille du marché informel, des termes et conditions des services financiers informels, et surtout du degré de communication entre les secteurs formel et informel.

L'OFFRE INFORMELLE DES SERVICES FINANCIERS

de

Carlos E. Cuevas

Introduction

Jusqu'ici, les travaux présentés dans ce séminaire ont discuté, d'une part la demande en services financiers, et d'autre part, le rôle extrêmement limité joué par l'offre institutionnelle dans la satisfaction de cette demande en services financiers.

Le sous-développement généralisé du système financier formel en Afrique est bien connu. On peut noter, par exemple, que les pays africains ont des densités bancaires de l'ordre de 100 à 420 mille habitants par succursale bancaire alors que la densité est de 8 à 30 mille habitants par succursale en Amérique Latine (dans des pays qui ont des niveaux de développement similaires, mesurés en PIB/capita).

Par conséquent, il n'est pas du tout surprenant que les intermédiaires financiers informels soient très actifs en Afrique. De plus, il semble que la finance informelle réussisse à servir des secteurs marginaux, là où la finance institutionnelle a échoué ou n'a simplement jamais fonctionné.

Les questions de définition des agents financiers informels et de leur classification sont bien traitées dans l'article de Gary Christensen, dans lequel il parle des intermédiaires individuels (tels que les commerçants) et des organisations --ou groupes-- informelles (telles

que les tontines) et décrit les fonctions de ces intermédiaires dans la provision des services financiers (octroi de crédit, sauvegarde d'argent, mobilisation de l'épargne).

Il est donc inutile que je parle de cette classification ; en fait, le travail que va présenter Gary Christensen constitue une bonne introduction et conceptualisation du sujet de la finance informelle.

En guise de cadre général à notre discussion de ce matin, je voudrais souligner les points, à mon avis centraux, qu'il faut prendre en considération quand on fait des recherches sur le financement informel. Ces points sont les suivants :

1. La taille du marché informel (par rapport à celle du marché formel), c'est-à-dire les questions suivantes :
  - a. l'importance "sociale" du secteur informel. Celle-ci est mesurée par la proportion de la population des ménages qui utilisent les services du secteur financier formel, et par la proportion de la population des entreprises qui utilisent ces services informels.
  - b. l'importance "économique" du secteur informel. Celle-ci est mesurée par la proportion du total des fonds qui sont empruntés par les ménages et entreprises au secteur informel, et par la proportion du montant total des actifs financiers possédés par les ménages et entreprises et détenus sous forme de prêts informels ou de versements à des groupes informels d'épargne, ou sous une autre forme d'épargne informelle, par exemple dépôts auprès de garde-monnaie.

2. Les termes et conditions ("prix") des services financiers informels, par rapport aux services similaires offerts par le secteur formel.

Ces termes et conditions comprennent, d'une part, les intérêts (coûts), la maturité et les garanties des prêts, et d'autre part le revenu effectif (net), la maturité/liquidité, et la sécurité (ou risque) des dépôts.

Dans ce domaine, un aspect central est l'avantage, pour le secteur informel, de posséder des informations existantes. On peut se demander, en particulier, dans quelle mesure la connaissance directe des emprunteurs se substitue au manque de garanties réelles.

3. Intégration (ou communication, partenariat) versus fragmentation (ou isolement). Pour cela il est intéressant de voir dans quelle mesure les marchés formels et informels sont en communication. Il faut non seulement considérer la taille relative du secteur informel par rapport à celle du secteur formel (importance économique), mais aussi, et c'est encore plus important, le degré d'isolement et la qualité des communications entre les deux secteurs. Ce degré d'intégration (de communication) est essentiel si l'on veut que les politiques monétaires et financières soient efficaces.

Les indicateurs d'intégration sont les suivants:

coïncidence (ou absence de coïncidence) entre les prix de services financiers comparables dans les deux secteurs. L'intégration est totale si on trouve un même prix pour le même service dans les deux secteurs.

participation des agents économiques dans les deux secteurs. C'est le principal facteur d'intégration, indiquant dans quelle mesure les commerçants et

entreprises qui empruntent dans le secteur formel (les banques) prêtent dans le secteur informel ; et dans quelle mesure les ménages qui reçoivent des prêts informels font, d'autre part, des dépôts auprès des institutions bancaires (ce qu'on ne trouve pas en Afrique).

La communication (le partenariat) est le point le plus important, et est parfaitement illustré par la notion de "liquidité" qui donne l'idée de flux. Je m'explique. Si nous avons deux lagunes sans communication, il est possible que le volume de l'une change sans affecter l'autre. Il est également possible que la qualité de l'eau d'une lagune change sans affecter la qualité de l'eau de l'autre lagune. Par contre, s'il existe un canal entre les deux, la situation est tout à fait différente. Les changements de volume et de qualité de l'eau vont se transmettre entre les deux lagunes. La vitesse de transmission sera fonction directe de la capacité et de la qualité du canal.

Dans le marché financier, le canal est formé par la participation des agents dans les secteurs formel et informel. Il n'y a pas besoin d'investissement public pour créer cette canalisation.

L'analyse est valable pour plus de deux lagunes (ou systèmes). Nous allons parler, cet après-midi, de l'offre semi-formelle et demain, des nouveaux modèles d'intermédiation. Peu importe le nombre de lagunes, le mot clé est toujours le mot "communication".