PN-ABF 048
66007

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number 936-5315	2. Contract/Grant Number DAN-5315-A-00-2070-00	3. Publication Date Dec 1989
--	---	---------------------------------

4. Document Title/Translated Title

Marchés Financiers Informels en Afrique
Questions Principales et Etudes de Cas Choisies

5. Author(s)

1. Carlos E. Cuevas
2.
3.

6. Contributing Organization(s)

The Ohio State University

7. Page(s) 15	8. Report Number ESD # 1637	9. Sponsoring A.I.D. Office ST7/RD
------------------	--------------------------------	---------------------------------------

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)

1.	4.
2.	5.
3.	6.

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official Melissa Bonnikerhoff	14. Telephone Number 875-4491	15. Today's Date 3/29/90
---	----------------------------------	-----------------------------

.....DO NOT write below this line.....

16. DOCID	17. Document Disposition DOCRD [] INV [] DUPLICATE []
-----------	---

**MARCHES FINANCIERS INFORMELS EN AFRIQUE:
QUESTIONS PRINCIPALES ET ETUDES DE CAS CHOISIES**

by

Carlos E. Cuevas

December, 1989

Conférence préparé pour l'atelier sur
"le rôle des institutions informelles et cooperatives
dans les systèmes financiers en milieu rural".
Abidjan, Côte d'Ivoire,
11-16 décembre 1989

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

Abstract

This lecture (delivered in French at the Workshop) presents a synthesis and highlights of a seminar on informal financial markets held in Washington, D.C., in October 1989.

MARCHES FINANCIERS INFORMELS EN AFRIQUE: QUESTIONS PRINCIPALES ET ETUDES DE CAS CHOISIES

by

Carlos E. Cuevas*

INTRODUCTION

L'objet de ce rapport est de présenter aux participants à cet atelier la synthèse et les résultats les plus importants d'un récent séminaire sur les marchés financiers informels, séminaire qui s'est tenu à Washington, D.C. et qui était sponsorisé par l'Ohio State University, l'Agence pour le Développement International des Etats-Unis et la Banque Mondiale¹. Le séminaire a réuni des individus qui font de la recherche en matière de finance informelle dans le monde entier et qui ont présenté leurs découvertes les plus récentes. Ils ont également pu établir un ordre de priorité pour les recherches futures dans ce domaine.

L'objectif principal de ce séminaire était la discussion et l'explication du succès apparent de la finance informelle dans le service des pauvres, parallèlement à l'échec généralisé et aux sérieuses limitations des institutions financières formelles dans leur tentative d'offrir un service similaire. Voici certaines questions qui ont été abordées par les participants à ce séminaire:

- Pourquoi les banques agricoles spécialisées (par exemple les CNCAs de nombreux pays africains) ont-elles des portefeuilles d'actif dominés par des prêts impayés alors que les prêteurs informels et les commerçants qui opèrent au niveau du village réussissent à récupérer pratiquement la totalité des prêts octroyés?
- Pourquoi peut-on voir des institutions financières formelles incapables de mobiliser des dépôts de façon effective alors que dans le même environnement, des groupes d'épargne jouent le rôle d'intermédiaire pour la transaction de larges sommes?

En Afrique, il faut souligner un autre élément qui montre l'importance et le potentiel des marchés de finance informels: le sous-développement général d'un système financier formel (institutionnel) est notoire. Les pays de l'Afrique sub-saharienne ont un grand désavantage par rapport à d'autres pays du Tiers-Monde en ce qui concerne l'état de développement de leurs institutions financières formelles. Alors que les économies

* La participation de l'auteur à l'atelier a été financée par l'Institute pour le Développement Economique de la Banque Mondiale. Cependant, les opinions exprimées dans cette conférence ne peuvent être attribués qu'à l'auteur.

en voie de développement d'Amérique Latine et d'Asie montrent des taux de densité bancaire de 8 à 30 mille habitants par succursale bancaire, les taux typiques de l'Afrique sub-saharienne sont de l'ordre de 100 à 420 mille habitants par succursale bancaire². Par conséquent, la population du continent a généralement un accès extrêmement limité à des services financiers formels et/ou cet accès est obtenu à des coûts de transactions très élevés.

La limitation que nous venons de citer est plus forte encore dans les aires rurales, parce que les réseaux bancaires existants privilégient les zones urbaines, et à cause de la condition généralement mauvaise des communications, de l'infrastructure rurale et des transports dans les pays africains. Les contraintes macro-économiques et les règlements financiers ajoutent souvent à ces limitations, ce qui fait que les banques établies peuvent difficilement fournir des services financiers directement aux ménages et entreprises des zones rurales. Le rôle potentiel de l'intermédiation financière informelle en Afrique semble donc plus clair encore ici que dans d'autres régions du monde en voie de développement. Je vais maintenant tenter de résumer les principaux résultats des recherches sur la finance informelle et je vais présenter quelques études de cas effectuées dans des pays africains illustrant l'importance et le potentiel de l'intermédiation financière informelle dans le continent.

QUESTIONS PRINCIPALES ET DECOUVERTES RECENTES EN MATIERE DE FINANCE INFORMELLE

Les nombreuses études présentées lors du séminaire de Washington ont évoqué plusieurs points clés de la finance informelle et, ce faisant, ont remis en question un certain nombre d'idées traditionnelles et de stéréotypes associés à l'intermédiation financière informelle³.

Diversité des intermédiaires financiers informels

Tout d'abord, il est clair que l'intermédiation financière informelle n'est pas une profession fermée ou une occupation pratiquée et dominée par des individus usuriers et exploités. Ainsi que le Professeur Dale Adams de Ohio State le souligne, "trop de discussions sur les prêts informels comprennent des sous-entendus raciaux et ethniques reflétant un mauvais côté de la nature humaine"⁴, faisant allusion aux associations habituelles de l'usure avec des groupes ethniques particuliers (juifs, chinois ou du Moyen-Orient) dans différents endroits du monde (Europe, Asie de l'Est, Afrique, Amérique Latine). Il existe certainement des formes individuelles d'intermédiation financière informelle, mais seules un petit nombre d'entre elles pourraient être considérées comme des prêteurs professionnels et à plein temps⁵. De plus, l'activité des groupes informels semble bien plus importante, par le nombre de personnes concernées et par l'importance des fonds mobilisés, que celle des intermédiaires individuels.

Intermédiaires financiers individuels⁶

Les prêteurs informels à plein-temps, les prêteurs sur gages et les propriétaires de fermes qui jouent le rôle de prêteurs sont relativement plus courants en Asie et en Amérique Latine qu'en Afrique. Les commerçants, garde-monnaies, parents et amis semblent être les intermédiaires financiers individuels prédominants en Afrique.

Les prêteurs offrent généralement des prêts à court terme, sans garantie, à des clients bien connus. Ils ont tendance à opérer dans des marchés localisés, faisant payer des taux d'intérêt élevés par rapport à ceux des autres prêteurs tout en imposant des coûts de transaction peu élevés à leurs emprunteurs.

Les prêteurs sur gages, relativement communs en Asie, octroient de petits prêts garantis par un gage physiquement déposé chez le prêteur. Leur besoin d'informations concernant l'emprunteur est donc minime. La valeur des articles mis en gage est normalement plus élevée que le montant du prêt si bien qu'en cas d'impayé, le prêteur sur gages réalise néanmoins un profit net sur la vente des articles.

Etant donnée la nature particulière de la propriété foncière et des droits à la propriété foncière en Afrique, les prêts octroyés par des propriétaires fonciers typiques à leurs locataires sont assez rares. Cependant, le transfert provisoire à un prêteur de droits d'usufruit sur un terrain ou sur des plantations a déjà été observé dans plusieurs pays africains⁷.

Les parents et amis constituent sans doute la source de finance informelle la plus courante en Afrique et ailleurs. Les prêts entre parents et amis sont généralement fondés sur le principe de la réciprocité plutôt que sur des conditions financières conventionnelles telles qu'intérêt ou gage. De plus, ces prêts sont considérés comme une obligation dans les structures familiales (étendues à toute la parenté) de nombreuses cultures, parfois même sans considérer la performance de remboursement.

Les commerçants qui ont une activité secondaire de prêt octroient généralement des prêts liés à la vente ou à l'achat de commodités (intrants, biens de consommation, produits fermiers). L'intérêt de ces transactions financières est habituellement déguisé, caché sous une majoration (ou un "rabais") du prix de la commodité négociée.

Enfin, les garde-monnaies semblent être une forme d'intermédiation financière répandue dans les pays africains et dans d'autres parties du monde. La sécurité est la force motrice pour les arrangements entre déposants et garde-monnaies⁸.

Groupes financiers informels

Il existe une grande variété de groupes financiers informels opérant dans les zones rurales et urbaines des pays africains. Les associations d'épargne, les associations d'épargne et de crédit (avec ou sans rotation) et les associations de crédit ont été identifiées lors de plusieurs études récentes⁹.

Les associations d'épargne sont basées sur les contributions régulières de sommes fixes ou variables faites par les membres au fonds du groupe. Ce fonds peut être gardé par le trésorier, chez lui, déposé dans un compte d'épargne, prêté en tant que fonds "d'urgence" ou une combinaison de ces possibilités. A la fin d'une période donnée, les membres du groupe récupèrent leurs dépôts. Les revenus générés par l'intérêt sur le compte d'épargne du groupe ou sur les prêts accordés à partir du fonds "d'urgence" peuvent être distribués aux membres ou bien réinvestis dans le fonds d'urgence ou dans le compte d'épargne.

Les associations d'épargne et de crédit fonctionnent comme les associations d'épargne et les dépôts du groupe sont également utilisées pour octroyer des prêts aux membres et, éventuellement, à des non-membres. Un fonds d'urgence complète parfois le fonds d'épargne. Tous les débiteurs du fonds d'urgence doivent payer un intérêt sur leurs prêts. Ceux qui empruntent auprès du fonds principal d'épargne devront parfois payer un intérêt, mais pas toujours. L'argent qui n'est pas prêté est gardé par le trésorier, chez lui, et/ou est déposé dans un compte d'épargne.

A la différence de l'association d'épargne dans laquelle une période d'opération est spécifiée, les participants d'une association de crédit (groupe prêteur) se mettent d'accord pour souscrire des sommes d'argent variables pour une durée non spécifiée. Normalement les participants du groupe souscrivent une fois, lors de la création du groupe ou lors de leur entrée, cependant, des individus membres peuvent souscrire des fonds supplémentaires augmentant leur part dans le groupe. Un groupe prêtant de l'argent utilise ses fonds exclusivement pour des prêts à court terme octroyés à des non membres. L'intérêt sur ces prêts est généralement plus élevé que celui exigé par les autres prêteurs et il est perçu à l'avance.

Une forme très courante de groupe financier est l'association d'épargne et de crédit roulant (ROSCA) appelée tontine dans de nombreux pays d'Afrique ou désignée ailleurs par un terme local (en langue vernaculaire). Les participants à ces tontines font des contributions régulières à un fonds qui est attribué à chaque contributeur selon une rotation. Les tontines font parfois payer un intérêt sur le fonds de base utilisé par les membres et parfois, elles attribuent une partie des fonds à une réserve pour prêts d'urgence aux participants.

Il y a un lien explicite entre les prêts et les dépôts dans les tontines avec rotation. De plus, les problèmes de gages et d'informations sont minimes puisque les membres acceptés sont seulement des personnes qui se font mutuellement confiance. L'existence de sanctions économiques et sociales contre les mauvais payeurs du groupe rend les impayés improbables. Les études de cas effectuées au Cameroun et au Niger fournissent des détails supplémentaires sur le fonctionnement des tontines.

Les tontines ont beaucoup de points forts associés à la finance informelle: elles réduisent les coûts de transaction, elles jouent un véritable rôle d'intermédiation en mettant en commun des dépôts et en allongeant le terme des fonds empruntés par les membres de la tontine, et elles réduisent le risque en utilisant des encouragements

appropriés. La formule d'opération de la tontine typique est flexible et s'ajuste facilement aux différentes priorités des membres et aux fluctuations de l'environnement. J.D. Von Pische (Banque Mondiale) considère que ce genre d'association est un véritable "point de référence"..., "un point de départ pour une réflexion stratégique sur les services financiers pour les pauvres et un test pour les plans de mise en oeuvre"¹⁰.

Les prêteurs informels exploitent-ils leurs clients?

La critique courante affirmant que les prêteurs informels profitent injustement des emprunteurs a également été remise en question (quoique pas de façon empirique) lors du Séminaire de Washington. Tout d'abord, la discussion que nous avons rapportée ci-dessus montre clairement que cette critique ne s'appliquerait qu'à une classe particulière d'intermédiaires informels, les prêteurs informels. Par conséquent, même si une preuve de l'exploitation de l'emprunteur était présentée, cela ne devrait pas nier les nombreux avantages offerts par les autres formes d'intermédiation financière informelle.

Il est dit que les prêteurs informels font payer des taux d'intérêt exorbitants, qu'ils exercent un pouvoir monopolistique sur leurs marchés et qu'ils exploitent les emprunteurs en reliant l'activité de prêt à des transactions de biens de consommation injustes. Le Professeur Adams a remis en question ces accusations, citant des recherches qui prouvent le coût d'opportunité des fonds élevé et le haut risque associé aux transactions des prêteurs. D'autre part, il semble peu probable que les prêteurs informels puissent exercer un monopole puissant et significatif sur une longue période, étant donné l'absence de barrières à l'entrée et la grande diversité des formes de finance informelle. Enfin, l'exploitation des emprunteurs associée à des prêts liés à la vente de produits agricoles peut être expliquée de façon plus efficace, selon Adams, par des distortions sur les marchés de produits agricoles plutôt que par un monopole puissant exercé par le commerçant sur le marché des prêts.

Pour conclure, Adams affirme que, au lieu d'accuser les prêteurs informels de malveillance, "il serait sans doute plus utile de les comparer, métaphoriquement, à des hôpitaux. Beaucoup de patients (emprunteurs) qui y vont ont des problèmes physiques (financiers)... A la suite de leur visite, certains de ces patients sont guéris et ne reviennent jamais à l'hôpital. Pour d'autres, la santé est améliorée par la visite, mais certains doivent retourner périodiquement à l'hôpital pour des traitements (prêts) supplémentaires de façon à maintenir leur bonne santé. Il est possible que quelques patients meurent (ne remboursent pas) après être allés à l'hôpital parce que leurs maladies étaient à un stade trop avancé, leur condition ne pouvait pas être traitée par la médecine (prêts), ou bien ils ont refusé de suivre les pratiques d'hygiène prudentes (gérants inefficaces ou malchanceux)."

La métaphore continue: les hôpitaux (c'est-à-dire les prêteurs informels) "constituent la forme de traitement médical la plus coûteuse (font payer les taux d'intérêt les plus élevés) parce qu'ils s'occupent généralement de patients gravement malades (personnes les moins solvables)... Rendre les prêteurs informels responsables des difficultés financières rencontrées par quelques uns de leurs emprunteurs est aussi

illogique que condamner les hôpitaux parce qu'ils soignent des personnes malades et parce que certains de leurs patients meurent." (Adams, page 11).

Mobilisation informelle de l'épargne

Au lieu de mettre l'accent sur le côté crédit de la finance informelle, comme cela est souvent le cas, un certain nombre des présentations faites lors du Séminaire ont mis l'accent sur les activités d'épargne actives et intensives qui ont lieu dans les marchés de finance informels. Les références comprenaient des exemples tirés du Cameroun, de la Gambie, du Ghana, de la Somalie et du Zimbabwe, entre autres (voir la liste des rapports présentés au séminaire en Appendice).

Les groupes informels constituent un véhicule important pour la mobilisation de l'épargne. En effet, il se peut que les montants des fonds mobilisés par ces groupes soient aussi élevés que ceux dont l'intermédiation est faite par le système bancaire (Cameroun). Le fréquent recours à des prêteurs informels, mis en évidence dans plusieurs pays (Gambie, Niger)¹¹, souligne également la substitution dynamique de la finance informelle à des intermédiaires financiers formels inefficaces.

Une caractéristique importante de la finance informelle est la participation active des femmes, surtout dans les activités de groupes. Il a été prouvé qu'en Amérique Latine et en Afrique, les femmes étaient relativement désavantagées en ce qui concerne l'accès aux marchés financiers formels et qu'elles avaient donc activement recours aux formes non institutionnelles d'épargne et de crédit.

Forces et faiblesses de la finance informelle

Avant de présenter quelques études de cas choisies qui ont été présentées pendant le Séminaire, il est utile de résumer les forces et les faiblesses de la finance informelle. La flexibilité des procédures et méthodes, le côté pratique, les coûts d'informations peu élevés et le bon taux de remboursement font partie des avantages les plus connus de la finance informelle. Le fait que les participants à des transactions informelles se connaissent directement réduit les coûts de transaction. Dans ces marchés, des gages de substitution, tels que des arrangements en matière de vente ou de travail, ou différentes formes de réciprocité remplacent le manque de biens physiques qui représenteraient une garantie acceptable pour les prêteurs institutionnels¹².

Les liens entre l'emprunt et l'épargne, inhérents à beaucoup de formes de finance informelle, contribuent à l'établissement d'une confiance mutuelle et développent la solvabilité des participants du marché. Cependant, un inconvénient de la finance informelle est qu'elle ne permet généralement pas de fournir des prêts à long terme, même à des emprunteurs solvables. De plus, l'épargne déposée auprès d'intermédiaires informels (individus ou groupes) a tendance à être moins liquide et moins sûre que celle déposée auprès d'institutions formelles. Enfin, l'absence de formalité des intermédiaires informels limite leur capacité à établir des liens avec des intermédiaires formels. Cette limitation, et l'importance relativement petite des transactions le informelles introduit des

difficultés dans la gestion de leurs portefeuilles, les rendant donc vulnérables aux fluctuations saisonnières des fonds pour lesquels ils jouent le rôle d'intermédiaire.

ETUDES DE CAS CHOISIES

Cameroun¹³

Cette étude présente et analyse l'activité des groupes financiers informels avec ou sans rotation, au Cameroun, et se base sur une étude sur le terrain réalisée en automne 1988¹⁴. Les résultats soulignent la participation active des populations rurales dans des groupes informels et le rôle important joué par la finance informelle dans la circulation des fonds dans ce pays.

Plusieurs questionnaires ont fourni des informations sur le processus de décision interne, le contrôle de la conduite du groupe, la gestion des fonds, la sélection des bénéficiaires, les mécanismes de contrôle social, l'importance des femmes en tant que membres du groupe, et l'importance relative des groupes financiers d'aide mutuelle (GAMs) dans la communauté. Au total, 136 membres et 14 chefs de groupe ont été interrogés.

Il a été montré que le degré d'intermédiation financière et de monétarisation dans les groupes informels va croissant de la tontine la plus simple (celle qui a un fonds roulant, pas d'intérêt ni d'autres formes d'intermédiation financière) jusqu'aux tontines non-roulantes qui gèrent un fonds d'urgence et un fonds d'aide mutuelle. Cependant, tous les genres de groupes (à l'exception d'un groupe prêteur) ont certaines caractéristiques en commun:

- (a) Tous les groupes choisissent eux-même leurs membres. Les nouveaux membres doivent passer par une période d'épargne régulière avant d'être agréés pour des prêts.
- (b) Tous les groupes tiennent des registres concernant les prêts, l'intérêt et les dépôts.
- (c) Les procédures de réunion suivent un modèle spécifique. La plupart des réunions commencent par une prière. Ensuite, le secrétaire enregistre tous les membres présents en collectant leurs cartes d'identification et en notant leurs noms.
- (d) Les membres donnent leurs contributions au trésorier qui compte l'argent et qui, à voix haute, indique la somme au secrétaire. La même procédure est utilisée pour le remboursement des prêts arrivés à échéance. Les membres qui souhaitent obtenir un prêt auprès du groupe doivent en faire publiquement la demande devant le groupe.
- (e) Les participants du groupe qui arrivent en retard à une réunion, qui dérangent la réunion ou qui ne peuvent pas payer leur contribution ont une amende. Les

amendes pour retard dans l'arrivée ou dans les contributions étaient aussi élevées qu'une contribution ordinaire et parfois même deux fois plus élevées. Les amendes accumulées peuvent être utilisées pour payer de la nourriture, des distractions, ou peuvent être ajoutées au fonds d'urgence ou d'aide mutuelle, ou sont distribuées à la fin du cycle.

- (f) En plus des sanctions financières mentionnées ci-dessus, des sanctions sociales sont appliquées aux personnes en infraction. Celles-ci perdent leur réputation dans la communauté et il est possible qu'elles ne soient plus jamais acceptées par des institutions de finance informelle, et par conséquent, les infractions sont rares.

Principales caractéristiques des groupes financiers informels

Lien commun et adhésion: La majorité des groupes interrogés avaient été fondés par des membres indigènes de la communauté. La confiance mutuelle et le lieu de résidence étaient les liens communs les plus fréquemment cités dans les GAM financiers (50 pourcent des groupes), alors que le groupe ethnique et le sexe semblaient jouer un rôle de condition d'adhésion moins important qu'on ne le pense souvent (respectivement 21 pourcent et 14 pourcent des groupes).

Au Cameroun, les femmes sont traditionnellement des productrices de cultures vivrières qui vendent leurs surplus sur des marchés locaux. A cause de crises financières récentes au Cameroun et des prix relativement bas des cultures de rente -le domaine traditionnel des hommes- la situation financière des fermières est actuellement meilleure que celle des fermiers. Donc, les fermières semblent être plus actives dans les GAM financiers que leurs maris étant donné leur flux de revenu liquide plus substantiel et plus régulier.

Dépôts et contributions: la fréquence de réunion la plus courante était mensuelle. Les autres fréquences courantes étaient hebdomadaires, toutes les deux semaines ou toutes les trois semaines. La contribution des membres est généralement payée en une fois lors de la création du groupe, ou lorsqu'un membre nouveau entre dans l'association. Trente-six pourcent des personnes interrogées ont affirmé avoir reçu des intérêts pour leurs dépôts bien que beaucoup d'entre elles n'aient pas pu préciser le taux d'intérêt, ce taux étant généralement calculé à la fin du cycle. Le rendement moyen de l'épargne était d'environ 50 pourcent, allant de 12 à 60 pourcent par an d'après les répondants qui connaissaient le taux d'intérêt perçu.

Six groupes financiers informels ont indiqué des sources de fonds autres que les contributions des membres. Ces autres sources étaient une institution de développement public (FONADER), l'Association Liywontse, une organisation de 24 groupes financiers informels dans la région du Nkar (Province Nord-Ouest) et une coopérative d'épargne et de crédit.

Utilisations des fonds du groupe: Environ trois quarts de tous les groupes interrogés utilisent surtout leurs fonds pour des prêts à leurs membres. Environ 46 pourcent de ces groupes avaient également des réserves, soit chez le trésorier, soit à la

banque ou la coopérative d'épargne et de crédit, soit les deux. Un groupe, le groupe des prêteurs informels, octroyait des prêts exclusivement à des non-membres, alors qu'un autre groupe financier informel investissait ses fonds dans un moulin à maïs et accumulait son épargne dans une coopérative voisine.

Importance relative des GAM financiers

Dans cette enquête, presque 80 pourcent de tous les membres adultes d'une famille participent à au moins un GAM financier, environ 52 pourcent de toutes les personnes interrogées appartenaient à de multiples associations informelles d'épargne et de prêt. Dans un tiers des cas, au moins un autre membre de la famille participait également soit au même groupe soit à un autre GAM financier.

La valeur moyenne des prêts informels de l'échantillon était d'environ 157 mille FCFA par membre. Dans le but d'extrapoler, il a été supposé que seulement 70 pourcent de la population active du Cameroun participe à des groupes financiers informels. La population active a été estimée à 3,5 millions. A partir de ces hypothèses, et en utilisant la valeur moyenne de prêt par membre d'après les informations de l'échantillon indiquées ci-dessus, il est possible d'estimer le montant total du crédit accordé par les groupes informels au Cameroun à environ 385 milliards de FCFA (157 mille FCFA multipliés par un taux de participation de 0,7, multiplié par une population active de 3,5 millions). Ce montant est équivalent à 36 pourcent de tout le crédit au secteur privé octroyé par les banques commerciales camerounaises et par la banque de développement du Cameroun en mars 1988. Cela implique que ces groupes financiers indigènes fournissent 27 pourcent du crédit au secteur privé du Cameroun.

Une extrapolation similaire pour le montant de l'épargne mobilisé par les groupes financiers informels donne une estimation d'environ 580 milliards de FCFA, un montant équivalent à 1,2 fois l'amplitude des dépôts à vue, à terme et des comptes d'épargne dans les banques commerciales du Cameroun et dans sa banque de développement en mars 1988. Cette analyse indique donc que l'épargne informelle volontaire représente environ 54 pourcent du total des dépôts financiers au Cameroun.

Deux remarques importantes découlent de cette analyse. Tout d'abord, les GAM informels semblent être capables d'ajuster leur structure et leurs principes opérationnels à une grande variété de circonstances. Ces groupes sont capables de répondre à des demandes très différentes en matière de services financiers, un avantage de taille par rapport aux institutions financières formelles.

La seconde remarque importante concerne l'importance frappante des groupes informels dans la circulation monétaire globale du Cameroun. Les estimations citées dans ce rapport suggèrent que les groupes informels représentent plus d'un quart du crédit domestique du secteur privé, et plus de la moitié de l'épargne financière totale. Ces résultats, pour la plupart en accord avec les études faites auparavant au Cameroun, soulignent l'importance de la finance informelle dans le pays et met l'accent sur le besoin de considérer l'effet possible de ces groupes sur les mesures de politique financière. Par exemple, l'initiative actuelle d'établissement d'une banque agricole publique au Cameroun

devrait prendre en considération les effets que cette institution pourrait avoir sur les motivations et les encouragements associés à la création et au fonctionnement des groupes financiers informels.

Niger¹⁵

En 1985 et 1986, une équipe d'Ohio State University a enquêté un échantillon choisi au hasard d'environ 400 ménages fermiers dans 22 villages du Niger et, a ensuite réalisé une étude complémentaire, sur le terrain, de 38 grossistes et de 58 marchands de détail, 56 tontines et 39 garde-monnaies actifs dans ces mêmes villages. Les résultats de ces études ont montré l'importance de la finance informelle dans le pays et ont identifié les chaînes d'intermédiation. Chacun de ces véhicules informels mérite d'être discuté si l'on veut trouver une voie permettant la transition de l'activité financière informelle à l'activité financière formelle.

Activité financière des commerçants

Les grossistes obtenaient des crédits auprès de banques urbaines. Dans ces transactions, les garanties non-fonciers étaient étroitement liés au montant et à la structure de terme des prêts. Ces prêts étaient ensuite canalisés à nouveau vers les commerçants de détail du village sous forme d'envoi de biens de consommation pour lesquels les remboursements en liquide étaient dus lors de la prochaine récolte. Les détaillants, à leur tour, vendaient ces marchandises aux villageois, à crédit. Après la récolte, la chaîne de remboursements liquides fonctionnait en sens inverse dans les différents niveaux du réseau informel jusqu'au grossiste et à la banque.

Plusieurs conclusions résultent de ces pratiques financières des commerçants. D'abord, qu'ils se soient ou non formellement engagés, les grossistes offrant une garantie importante (généralement stocks possédés) obtenaient évidemment, auprès de banques urbaines, des prêts d'un montant supérieur à la moyenne et des prêts à termes plus longs que ceux obtenus par les commerçant offrant des garanties plus petites. Par conséquent, les détaillants, obtenaient aussi un envoi de marchandises (un prêt implicite à rembourser ultérieurement) pour une période d'autant plus longue que leur garantie était importante. Un terme indéterminé ou des lignes de crédit ouvertes étaient évidents entre les détaillants et les emprunteurs de leur village. Ces contrats comprenaient 40 pourcent de toutes les transactions de détail. Les intérêts étaient admis par certains mais pas par la plupart des grossistes et détaillants. Cette réticence à admettre l'intérêt perçu n'est pas étonnante dans une société islamique. Il est probable qu'un intérêt implicite était inclus dans le prix des marchandises expédiées et qui devait être remboursé par les villageois après la récolte. Le même intérêt implicite était probable pour le remboursement en liquide des détaillants aux grossistes. Ces caractéristiques des contrats n'ont pas pu être bien documentées dans le cadre d'un interview court consistant en une seule visite.

Tontines

Les tontines au niveau du village représentaient une grande variété de groupes dont les membres allaient de ménagères et de fermiers jusqu'à des commerçants de marché, des petits entrepreneurs, des instituteurs, et des agents de vulgarisation entre autres. Dans la plupart des cas, les membres de ces tontines avaient une profession commune, bien qu'il y ait parfois un mélange limité de groupes et de sexes. L'adhésion allait de 4 à 40 individus et la fréquence des réunions, des contributions et des prêts allait de 5 jours à un mois, tandis que le cycle de vie de la tontine variait d'un mois à un an. En général, aucun paiement n'était enregistré qui permette d'avancer dans la file d'attente pour un prêt. L'ordre de priorité pour recevoir un prêt était flexible, le groupe répondant aux besoins et problèmes spécifiques des membres. Un trésorier explicite gérait les tontines aux revenus les plus élevés. Ce poste était généralement rémunéré d'une façon ou d'une autre ou bien entraînait une position privilégiée dans la file d'attente. Les chefs de tontine ont fait état de différents problèmes avec les membres en infraction, par exemple, un membre émigrerait après avoir reçu son prêt. Enfin, il n'était pas rare que les membre appartiennent à plus d'une tontine à la fois.

Deux résultats apparaissent à l'issue de cette recherche faite sur les 56 tontines dans 22 villages. Tout d'abord, il y avait une grande variation entre les niveaux de revenus ou de richesse, niveaux implicites dans la contribution moyenne par membre et dans le montant moyen des prêts par tontine. Les contributions des membres variaient de l'équivalent de 25 cents (en FCFA) pour les tontines aux revenus les plus bas, à un maximum de 70 dollars dans les groupes aux revenus les plus élevés. Dans ces villages, les prêts moyens des tontines allaient de deux à 700 dollars. Le montant moyen des prêts pour les 56 tontines était équivalent à 111 dollars, pratiquement deux fois le revenu per capita en zones rurales, chiffre qui était de 65 dollars pour le Niger en 1985. Les tontines aux revenus les plus bas comprenaient des ménagères et des fermiers qui se réunissaient fréquemment (une fois par semaine) et avaient un cycle de vie assez court, avant qu'elles ne soient renouvelées avec un petit nombre de membres. Les tontines aux revenus élevés comprenaient des marchands, des hommes d'affaires, des instituteurs et des agents de vulgarisation qui se réunissaient moins fréquemment et elles fonctionnent pour des périodes plus longues.

Le second résultat important est le gros volume de liquidités circulant à l'intérieur de ces groupes. Le total des contributions faites durant le cycle de vie complet des 56 tontines (c'est-à-dire pendant la période qui permet à chaque membre l'accès à un prêt de la tontine) atteignait 72.000 dollars. Cela montre la base importante d'épargne locale disponible pour l'intermédiation financière au Niger rural. Ces découvertes ont attiré l'attention des politiciens et des donateurs. Cependant, l'existence d'un potentiel prometteur pour la mobilisation de l'épargne rurale est une chose; le mécanisme approprié et faisable qui pourrait transformer cette épargne informelle en une forme d'intermédiation financière formelle plus efficace en est une autre.

Garde-monnaies

Les garde-monnaies complètent cette discussion sur les véhicules financiers indigènes au Niger rural. Les hommes sont prédominants dans cette profession. Les commerçants sont les personnes les plus souvent choisies pour entreprendre ces activités. Les garde-monnaies offrent de nombreux services à leur clientèle. Ils reçoivent non seulement des dépôts (pour lesquels ils ne versent pas d'intérêts), mais certains offrent également des services de prêteurs sur gages et de stockage général, surtout pour les stocks de textiles. Enfin, certains jouent le rôle d'acheteurs pendant leurs voyages au Nigéria, rapportant des marchandises pour leur clientèle villageoise. Les garde-monnaies ont aussi des activités de prêts, le prêt moyen étant de 144 dollars. La structure des termes des prêts était généralement plus courte que celle des dépôts, ce qui suggère un ajustement rudimentaire approprié de la structure des termes entre actifs et passifs.

Les services de dépôt couvrent une grande variété de clients. Certains garde-monnaies ont seulement quelques comptes d'épargne. D'autres ont jusqu'à 150 déposants. Le volume total des dépôts varie de 30 dollars (en FCFA) à 13.000 dollars. Comme c'est le cas pour les tontines, le niveau d'activité de dépôt pour ces 39 garde-monnaies était important. Le volume des dépôts pour l'ensemble des 39 garde-monnaies allait de 34.000 dollars pendant la saison sèche à 79.000 dollars immédiatement après la récolte. Il y avait donc de fortes variations saisonnières, mais au total, le flux de fonds circulant dans ces chaînes informelles était significatif.

Implications

Les implications résultant de ces découvertes sont multiples. Tout d'abord, l'ampleur et l'envergure de la finance informelle sont significatives. Deuxièmement, en dépit de la nature rudimentaire de certaines de ces activités, une forme embryonnaire d'intermédiation financière apparaissait clairement à l'intérieur des ces intermédiaires informels. Troisièmement, l'organisation de ces activités était rationnelle et professionnelle. La plupart des mécanismes étaient auto-suffisants, même devant l'environnement risqué du Sahel qui entraîne, de temps en temps, des problèmes de remboursement.

Les principales leçons que la finance formelle doit tirer sont que tout intermédiaire financier viable, au niveau du village, devra être préparé à offrir les services financiers réclamés par les villageois. Cette demande accentue les services de dépôt et de prêts, les crédits à court terme ou lignes de crédit et les prêts à la consommation. Le type d'opération de l'organisation est également marqué par un contact constant, avec des termes et des conditions de prêts qui changent souvent, ce qui revient, en définitive, à des prêts à moyen ou long terme. De nombreux services existent, comprenant non seulement les dépôts et prêts, mais aussi des services en matière de prêts sur gages, d'inventaires, et de commercialisation. L'implication est claire: le crédit seul n'est pas le point central habituel pour les intermédiaires financiers locaux. Pourtant, c'est celui qui domine dans toutes les tentatives visant à atteindre les villages avec une finance informelle au Niger. Il n'est donc pas surprenant que ces tentatives se soient souvent soldées par un échec.

LECONS A TIRER POUR LA FINANCE FORMELLE ET IMPLICATIONS POUR LES POLITIQUES

"La finance informelle persiste et est souvent florissante parce qu'elle résoud des problèmes importants qui sont traités d'une façon inadéquate ou qui ne sont pas du tout traités par la plupart des systèmes financiers formels" (Adams, p. 11). Les méthodes de finance informelle sont nombreuses et flexibles, c'est-à-dire qu'elles offrent un portefeuille de services demandés par les utilisateurs de ces services. La finance informelle enseigne des pratiques financières saines aux emprunteurs et aux prêteurs, développant la solvabilité avant que le crédit ne soit effectivement accordé. La finance informelle met l'accent sur l'épargne volontaire au lieu de compter sur les fonds du gouvernement ou des donateurs. La finance informelle ajuste ses procédures et innove pour réduire les coûts de transaction.

Les systèmes financiers formels et les politiciens peuvent apprendre en observant les transactions financières informelles. Toutefois, ainsi que nous l'avons indiqué ci-dessus, la finance informelle a aussi ses limites qui ne peuvent pas être ignorées. Les méthodes informelles ne fonctionnent pas bien pour des montants élevés, elles n'offrent pas de prêts à long terme, et elles ont du mal à fonctionner sur des grandes distances¹⁶. Les implications pour les politiques du Séminaire de Washington indiquaient qu'il faudrait préserver les avantages des systèmes informels tout en essayant de s'occuper prudemment des désavantages de l'intermédiation financière. Voici quelques propositions-clés:

- Les politiques devraient tenter d'améliorer la performance de la finance informelle plutôt que d'essayer de la réguler ou de la remplacer.
- Les effets sur les marchés financiers informels des politiques financières générales devraient être considérés et évalués de façon à éviter des conséquences non voulues sur ces marchés.
- L'infusion massive de fonds extérieurs dans le système de finance informel détruira sans doute les fondations de son succès. L'utilisation des intermédiaires financiers informels comme "conduits" de fonds de donateurs devrait donc être très soigneusement mesurée en considérant les dégâts qu'elle pourrait causer aux racines de ce système.

NOTES

1. Séminaire sur les Marchés financiers informels en voie de développement, Washington, D.C., 18-20 octobre 1989.
2. Taux de densité bancaire dans des pays sub-sahariens choisis (en milliers d'habitants par succursale bancaire): Togo, 52; Sénégal, 100; Niger, 250; Mali, 280; Zaïre, 420.
3. Le terme finance informelle fait ici référence à toutes les activités financières qui ne sont pas surveillées, réglementées ou contrôlées par quelque autorité financière ou monétaire centrale ou par une autre agence administrative.
4. Adams, Dale W. "Taking a Fresh Look at Informal Finance". Séminaire sur les marchés financiers informels en développement, Washington, D.C., 18-20 octobre 1989. (page 3)
5. Adams, Dale W. "Informal Finance in Low-Income Countries: A Seminar Report". Ohio State University, novembre 1989.
6. Cette brève description est fondée sur l'article d'Adams, Dale W. "Taking a Fresh Look at Informal Finance".
7. Adams cite Adejeboye sur le Ghana. Cette pratique a également été trouvée en Guinée (Cuevas, Carlos E. "Rural Household Finance in the Kindia and Nzérékoré Regions of Guinea." ESO 1576, The Ohio State University, March 1989).
8. Graham, Douglas H. "Informal Rural Finance in Niger: Lessons for Building more Efficient and Sustainable Formal Institutions." Séminaire sur les marchés financiers informels en développement, Washington, D.C., 18-20 octobre 1989.
9. Schrieder, Gertrud, and Carlos E. Cuevas. "The Structure and Importance of Informal Financial Groups in Cameroon." Séminaire sur les marchés financiers informels en développement, Washington, D.C., 18-20 octobre 1989.
10. Von Pischke, J. D. "ROSCAs: State-of-the-Art Financial Intermediation." Séminaire sur les marchés financiers informels en développement, Washington, D.C., 18-20 octobre 1989.
11. Graham, Douglas H. sur le Niger, and Parker Shipton sur La Gambie (Shipton, Parker. "The Rope and the Box: Gambian Savings Strategies and What They Imply for International Aid in the Sahel." Séminaire sur les marchés financiers informels en développement, Washington, D.C., 18-20 octobre 1989.

12. Adams, Dale W. "Informal Finance in Low-Income Countries: A Seminar Report".
13. Schrieder, G. and C.E. Cuevas.
14. Schrieder, Gertrud R. "Informal Financial Groups in Cameroon: Motivation, Organization and Linkages," M.S. Thesis, Ohio State University, 1989.
15. Cette section extrait de Graham, Douglas H.
16. Adams, Dale W. "Taking a Fresh Look at Informal Finance."