

IRAM

Fonds documentaire numérisé

Auteur : GENTIL, Dominique

Titre : « Collecte de l'épargne et financement du secteur privé », in *Actes du Forum francophone sur la mobilisation de l'épargne pour l'entrepreneuriat*, pp. 31-38

Editeur : Agence de Coopération Culturelle et Technique

Date : 1995

Partons de quelques constats simples ou d'idées reçues :

- l'Afrique a une croissance très faible ;
- elle a reçu cependant depuis plus de trente ans un pourcentage important d'"aides" ;
- la mobilisation de son épargne intérieure est faible (environ 12 % du PNB contre 30 à 40 % en Asie du Sud Est) ;
- le secteur financier est fragile, peu développé et a connu de nombreuses faillites ;
- il existe une demande forte de crédits productifs non satisfaits.

Même si la liaison entre tous ces phénomènes n'est pas toujours directe ou quantifiable, elle est cependant fort probable et nous incite à réfléchir ensemble sur la nécessité de mobiliser l'épargne pour limiter les dépendances extérieures et surtout pour rendre le secteur financier plus efficace et plus adapté aux besoins des entrepreneurs ruraux et urbains.

I. SYSTÈME FINANCIER, CROISSANCE ET ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET POLITIQUE

Un colloque récent à l'OCDE "Nouvelles approches financières pour l'Afrique" (Février 1995) a bien montré "l'influence réciproque du développement financier et de la croissance de l'économie", à partir d'analyses historiques et économétriques dans plusieurs pays. Les causalités ne sont pas à sens unique et "l'influence réciproque peut conduire à l'existence de plusieurs états d'équilibre et donc à l'apparition de cercles vertueux de développement ou au contraire de pièges de pauvreté"⁽¹⁾.

Il est clair pour tous que les difficultés du secteur financier observées dans la majorité des pays africains (à quelques exceptions comme le Maroc, la Tunisie, l'Ile Maurice, l'Afrique du Sud ou le Kenya), sont dues en partie au mauvais fonctionnement économique, politique ou juridique de ces pays. Rôle souvent trop important ou inadapté de l'Etat, marché étroit, faible diversification économique, technologies rudimentaires, faible niveau de la scolarisation, inflation, monnaie instable, fiscalité lourde... Et Alain Le Noir avait raison de rappeler à ce colloque que "les faiblesses voire le laxisme de la justice n'incitent guère les banques à s'engager. Tant que les juges, parce que généralement sous payés, privilégieront leurs intérêts personnels au respect des textes, les banques préféreront jouer le rôle de Caisse d'épargne que celui de prêteur, même sur gage"⁽²⁾.

⁽¹⁾ J.CI. BERTHELEMY – Développement financier et croissance, OCDE, Epargne Sans Frontière, 1995.

⁽²⁾ Alain LE NOIR – Les systèmes financiers actuels sont-ils adaptés aux besoins de l'Afrique ? OCDE, Epargne Sans Frontière, 1995.

Tout cela est connu et doit rester la toile de fond de ce forum et peut même faire l'objet de recommandations.

Mais ce qui semble le plus important est de se pencher sur l'autre type de causalité. Compte tenu de cet environnement économique et politique difficile et instable, comment est-il possible d'améliorer le secteur financier pour qu'il joue un rôle moteur dans la croissance ?

II. LA SEGMENTATION DU SECTEUR FINANCIER

La réflexion académique a tendance à présenter les secteurs financiers selon une opposition simple entre un sous secteur formel et un sous secteur informel. Les modèles ou les théories dominantes présentent souvent le secteur informel comme un résidu, un secteur refuge qui s'est créé comme compensation aux imperfections du marché et notamment aux effets destabilisateurs de l'Etat (cf. théorie de la répression financière. Mc Kinnon 1973). En principe, avec la libéralisation financière, le secteur informel devrait disparaître et l'équilibre du marché financier serait atteint, avec un taux d'intérêt réaliste permettant la rencontre des offres et demandes de capitaux.

Même si ces théories peuvent être critiquées, elles sont importantes car elles continuent à inspirer plus ou moins directement les recommandations des bailleurs de fonds (notamment FMI et Banque Mondiale) en ce qui concerne la libéralisation financière et la restructuration du secteur financier.

Comme la réalité met en cause la théorie et que le secteur dit informel continue à se développer, des analyses nouvelles font apparaître d'autres facteurs explicatifs que le marché et le rôle central du taux d'intérêt. La proximité physique et sociale, les mécanismes de confiance, les conventions, les coûts de transaction, l'analyse institutionnelle, le risque...).

Des analyses empiriques font apparaître des réalités beaucoup plus complexes, avec plusieurs sous secteurs, ayant des publics, des pratiques, des statuts juridiques et des logiques de fonctionnement différents⁽³⁾.

Avant de présenter rapidement chaque secteur, il est important de souligner que :

- la situation et la production des sous secteurs sont différentes selon chaque pays. Il faut donc toujours procéder à des analyses concrètes ;
- les situations évoluent rapidement : faillite, restructuration, apparition de nouvelles institutions ou de nouveaux acteurs. Les analyses ou les rapports sont rapidement dépassés et il est difficile d'avoir des vues d'ensemble comparatives ;

⁽³⁾ Nous nous permettons de renvoyer pour des analyses plus complètes à D. GENTIL - Y. FOURNIER Les paysans peuvent-ils devenir banquiers, SYROS, 1993.

- les différents sous secteurs sont en général segmentés, c'est à dire que les liaisons économiques et financières directes entre eux (par exemple les COOPEC plaçant leur excédent de liquidité dans les banques) sont relativement peu développées. Mais ils forment cependant un système, car les pratiques de l'un peuvent avoir des répercussions sur d'autres. Par exemple la faillite d'une banque ou la difficulté plus grande d'avoir un carnet de chèques rend plus attractif le secteur informel ;

- si certaines catégories sociales s'adressent exclusivement à un sous secteur, beaucoup de clients "jonglent" avec plusieurs sous systèmes. Le tour de la tontine est déposé à la COOPEC, le crédit de la COOPEC permet de financer certaines prestations sociales ou de compléter le crédit obtenu à la banque... ;

- chaque sous secteur entretient des rapports différents avec l'épargne, le crédit et les financements extérieurs. Les uns se spécialisent dans la simple collecte de l'épargne, d'autres amorcent la pompe par le crédit pour collecter ultérieurement de l'épargne, d'autres ne font du crédit qu'à partir de l'épargne collectée, les uns dépendent fortement de financements extérieurs, d'autres n'utilisent que des ressources très localisées.

Il paraît inutile de présenter à des spécialistes et illusoire en un temps si court de décrire les caractéristiques essentielles de chaque sous secteur. Quelques lignes simplement pour resituer les grandes tendances, notamment en Afrique au Sud du Sahara.

a. Au niveau du *secteur bancaire*, les banques de développement et la plupart des banques spécialisées dans le crédit agricole ont fait faillite ou sont en situation difficile. Beaucoup de banques commerciales ont également fait faillite ou ont été restructurées dans les années 1980. Un nouveau paysage bancaire est apparu avec un nombre limité de banques par pays (souvent inférieur à 5), en général concentrées dans les capitales, avec une pratique prudente de forte sélection de leur clientèle et de crédit surtout centré sur le court terme et les opérations commerciales. Les mauvaises langues disent qu'en Afrique "les banquiers ne sont plus que des garde monnaies".

b. *Le secteur intermédiaire*, avec à la fois une forte implication des bénéficiaires et une intervention extérieure, s'est considérablement renforcé au cours de ces dernières années : une forte croissance des COOPEC (Coopératives d'Épargne et de Crédit), à partir d'un modèle européen ancien (19è), acclimaté en Afrique depuis 1956, une adaptation depuis 1988 au contexte africain du modèle Grameen Bank, avec le souci de servir une clientèle de paysans pauvres et de femmes, des formes mixtes d'épargne des membres et de refinancement bancaire avec les caisses villageoises autogérées d'épargne et de crédit et bien d'autres formules.

c. Les financements extérieurs ont longtemps supporté des volets de crédit à l'intérieur de *projets de développement rural intégré*, avec des résultats douteux ou ont appuyé des *projets spécifiques de création ou d'appuis aux PME*. Certains se sont transformés (par

exemple l'ACEP au Sénégal) ou envisagent de le faire (Mali) en institutions financières spécialisées dans le domaine.

d. *Le secteur informel* (ou autonome, car il ne fait pas l'objet d'intervention extérieure, ou non officiel parce qu'il n'a pas une reconnaissance juridique) fait toujours preuve d'inventivité et de diversité. L'exemple des tontines est bien connu. Les tontines simples se complexifient, s'adjoignent des caisses d'assurance (pour le décès, la maladie, l'écolage...) organisent des enchères, font du crédit et suscitent même parfois des marchés intertontiniers. Mais bien d'autres formes se développent ou se consolident (Opérations 1971 à Cotonou, banquiers ambulants, clubs libériens en Guinée forestière...).

Leur poids économique est loin d'être négligeable⁽⁴⁾, il ne diminue pas, même si sans doute leur qualité première, c'est à dire une relation de proximité-confiance, freine leur capacité d'extension et de concentration du capital.

Il ne s'agit là que d'un simple rappel, une invitation à prendre en compte la diversité des publics et des structures financières et à suivre les évolutions grâce à des analyses par pays et entre pays.

III. MOBILISER L'ÉPARGNE EST-IL LE PROBLÈME PRINCIPAL ?

Dans les discours des hommes politiques et des praticiens, il y a souvent beaucoup de confusions en ce qui concerne l'épargne. On passe allégrement du macro économique au micro économique, avec souvent des considérations institutionnelles et parfois un zest, plus ou moins inconscient, de morale ou d'idéologie. Epargner est un signe de sérieux et de bonne gestion. Il faut souffrir avant d'avoir du crédit et la fourmi a tous les mérites.

A. Niveau micro économique

Plus sérieusement, il est intéressant d'essayer de mieux comprendre, à la base, quelles sont les attitudes des diverses couches de la population vis à vis de l'épargne et dans quelles conditions elle peut être mobilisée.

Au niveau des COOPEC, les différentes études montrent que les motivations principales sont la sécurité de l'argent (contre le vol, les termites et l'incendie selon les formules consacrées mais aussi contre les pressions familiales ou sociales d'emprunteurs inopportuns), la possibilité de retirer l'argent à tout moment en cas d'événements imprévus ou d'opportunité économique, et la possibilité d'accéder au crédit. Le taux de rémunération de l'épargne est en général secondaire.

⁽⁴⁾ Par exemple à Accra, le secteur formel contrôle seulement 55 % de l'épargne mobilisée (Cf. Aryeety op.cit).

Cet ensemble de motivations (sécurité, assurances, besoins de crédit...) aboutit à un comportement effectif d'épargne si s'instaure un réel climat de confiance (le sociétaire a choisi et connaît les responsables, le bâtiment paraît sûr, les informations sont régulières...), s'il y a une relation de proximité physique (une distance inférieure à une dizaine de kilomètres) et sociale (les procédures sont claires et rapides, les imprimés simples) et si l'environnement économique (inflation, valeur de la monnaie...) est relativement sécurisée⁽⁵⁾.

Il faut cependant noter que les COOPEC intéressent en général les "couches moyennes" de la population : artisans, commerçants, fonctionnaires, retraités, paysans aisés ou moyens, qui ont déjà un minimum de revenus.

Sauf exceptions, avec notamment des programmes spéciaux (par exemple le TOUT PETIT CREDIT AUX FEMMES à la FECECAM du Bénin) les femmes ne sont pas séduites par les COOPEC. L'idée de mettre de "l'argent qui dort" dans une caisse, de n'être pas sûres d'avoir du crédit en temps voulu leur fait préférer l'investissement immédiat dans des activités lucratives, la cotisation à de nombreuses tontines ou la discipline contraignante de la petite épargne journalière auprès du banquier ambulant. Il y a donc bien une pratique d'épargne pour la majorité des femmes, mais avec des petites sommes et sur un temps très court et un souci prioritaire d'avoir de petits crédits pour développer des activités multiples.

Les différentes expériences de crédit solidaire (en Guinée, au Burkina, aux Comores, au Vietnam, au Cambodge...) ou d'expériences voisines montrent bien que la motivation principale de la majorité de la population rurale ou urbaine est d'avoir accès à du crédit. Et que ce crédit permet de développer des activités très diversifiées (environ 400 dans les cas de la Grameen Bank au Bangladesh), rentables, amorçant un processus d'accumulation. Et ceci, si la distribution de crédit se fait avec rigueur, avec des taux de remboursement proches des 100%.

Pour ces clients ou sociétaires, l'épargne volontaire ou liée, préalable ou concomitante, est davantage une imposition externe pour obtenir du crédit qu'une réelle motivation. Eventuellement, ils seraient davantage intéressés par une fonction assurance (en cas de décès, de maladies, de risques divers) tant ils vivent dans un univers aléatoire et savent que des événements imprévus risquent de déstabiliser leurs exploitations, leurs activités et leurs familles.

B. Niveau institutionnel

Si l'attrait pour l'épargne, au niveau individuel, est perçu différemment selon le type de population, il est clair que pour créer une institution financière, même locale, avoir des fonds propres et disposer d'une épargne stable sont des facteurs d'autonomie très appréciables, qui permettent de ne pas dépendre des crédits bancaires (ou de les négocier dans les meilleures conditions) ou des modes et aléas des financiers extérieurs.

⁽⁵⁾ Au Cambodge au cours de ces dernières années, avec une inflation supérieure à 100 % et un riel fluctuant, il y a peu de chance que les COOPEC s'épanouissent.

Il faut cependant être très conscient que la gestion de petites épargnes a des coûts importants (en travail, en papeterie, en coffre et gardiennage, et en frais de contrôle et d'audit), si on veut maintenir un bon niveau de sécurité.

Des institutions spécialisées dans le domaine du crédit peuvent ainsi avoir des coûts de gestion nettement inférieurs à ceux qui ont les deux fonctions d'épargne et de crédit.

L'épargne a également d'autres intérêts : une meilleure sélection des futurs emprunteurs et sans doute un plus grand sentiment d'appartenance ou de participation à la caisse. Mais il faut voir si ces objectifs ne peuvent pas être atteints par d'autres moyens ; sélection par groupe restreint de caution mutuelle, information régulière des membres, participation à l'élaboration des règles de fonctionnement des caisses, amélioration et financement des services à partir d'un prélèvement ou d'une cotisation proportionnelle au crédit...

C. Niveau macro économique

"L'épargne intérieure en Afrique au Sud du Sahara frappe par son faible niveau et a décliné pendant les années 1980 - 12,9 % du PNB agrégé de l'Afrique en 1981-1985 et 12,1 % en 1986-90. C'est 28,9 % en dessous du niveau d'épargne de l'Asie du Sud, où le revenu moyen par tête est environ 10% plus bas qu'en Afrique"⁽⁶⁾.

Le ratio est évidemment important ainsi que son évolution. Il est très probablement sous estimé (en ne prenant pas en compte l'épargne du secteur informel). Mais surtout, à lui seul, il ne permet pas d'analyses sérieuses.

Ce qui est important, c'est comment cette épargne est utilisée. Si elle est thésaurisée ou investie dans des "éléphants blancs", mieux vaut consommer. C'est seulement à partir de l'analyse par secteur des types d'investissements et de leurs effets multiplicateurs que l'on peut conclure au niveau économique.

IV. SOIF DE CRÉDIT DES ENTREPRENEURS ET BANQUES SURLIQUIDES

Le paradoxe apparent est qu'il y a beaucoup de besoins de crédit insatisfaits et qu'actuellement les banques sont surliquides et préfèrent les crédits commerciaux aux investissements productifs. La réalité est sans doute un peu plus nuancée. Que ce soit dans l'agriculture ou dans les autres secteurs, les besoins de crédit sont certes importants mais les investissements rentables ne sont pas illimités. Tout le monde a observé qu'un entrepreneur qui trouvait un bon "créneau" suscitait de nombreux imitateurs, entraînant rapidement la saturation du marché. Et compte tenu des différences de productivité, de la limitation des protections

⁽⁶⁾ Popiel - Financials systems in Sub-Saharan Africa. A comparative study. The World Bank. 1995.

et des habitudes prises, les producteurs nationaux, même s'ils obtiennent du crédit, ont des difficultés à conquérir leur marché intérieur ou régional.

Par ailleurs la surliquidité actuelle des banques est peut être seulement conjoncturelle ; leur prudence provisoire est justifiée par leur histoire récente et l'importance des créances douteuses anciennes dans leur portefeuille.

Il n'en reste pas moins qu'elles doivent balayer devant leur porte, ne pas se contenter d'imiter les modèles européens, leurs modes d'organisation, le type de construction de leurs agences et le statut matériel privilégié de leurs cadres mais comme le disait le Gouverneur de la Banque Centrale de Guinée "inventer une banque africaine".

L'exemple de leurs attitudes vis à vis des PME, PMI ou MPE (micro et petites entreprises) est à cet égard significatif. Malgré de fortes incitations de la part des bailleurs de fonds, comme des lignes de crédit à conditions douces, des fonds de garantie, parfois à 100%, des montages préalables de dossiers par des organismes spécialisés (du type boutiques de gestion), la plupart des banques n'ont pas su utiliser cette opportunité. Les procédures ont été longues et compliquées, sans que cela permette une sélection efficace des clients, les garanties matérielles demandées ont été coûteuses (frais d'enregistrement, de notaire...) et se sont souvent révélées illusoire quand il a fallu les réaliser ; le suivi a été presque inexistant et les taux de remboursement désastreux. Les fonds de garantie ont été alors, selon l'expression d'un consultant suisse, de simples "oreillers de paresse".

Face à cette carence, au cours de ces dix dernières années, un certain nombre de projets spécialisés d'appui aux PME ont vu le jour, avec souvent des financements européens ou américains. Les résultats sont encore incertains et des évaluations se terminent (Communauté Européenne) ou sont en cours.

Les principales interrogations portent :

- sur le type d'entreprises à financer ; faut-il uniquement aller vers une extension des entreprises existantes ou aussi vers la création d'entreprises, beaucoup plus risquée ?
- Sur le type d'appui à apporter ; une concertation sur le financement, ce qui n'exclut pas l'appui au montage du dossier et un suivi léger des emprunteurs ou une gamme de services (étude de marché, conseils juridiques, formation à la gestion...) ?
- Sur le type de garanties les plus adaptées : garanties matérielles, nantissement, caution mutuelle... ?
- Sur le montage institutionnel à réaliser ; plusieurs structures d'appui, un accord avec les banques ou la création d'une institution financière spécialisée ?
- Sur les conditions de l'équilibre financier, de la pérennité de l'institution et du niveau de subvention nécessaire (dotation initiale de capital, lignes de crédit à conditions préférentielles, fonds de garantie...).

D'une manière plus générale, l'exemple des MPE/PME montre la difficulté d'adaptation des banques classiques à leur contexte économique mais permet aussi de s'interroger sur le rôle que doivent jouer les banques commerciales. Ne doivent-elles pas rester généralistes, prudentes et favoriser surtout les dépôts et les transactions monétaires en laissant à des institutions financières spécialisées ou à des systèmes financiers décentralisés les risques du crédit ou au contraire jouer un rôle offensif dans le financement du secteur privé, rural et urbain ?

V. QUELQUES INTERROGATIONS

Outre cette question centrale sur le rôle futur des banques et leur capacité d'adaptation, le Forum aura certainement à débattre :

- de la nécessité ou non de créer de nouveaux produits pour drainer l'épargne longue en faveur des individus ou des entreprises (plan d'épargne logement, plan d'éducation, retraites complémentaires, assurances...);
- de la manière de faciliter la rencontre entre l'offre et la demande financière (bourses nationales ou régionales, marchés financiers... "Le problème est que ceux qui ont de l'argent ne sont pas des entrepreneurs et que les entrepreneurs n'ont pas d'argent" ;
- de l'amélioration des pratiques bancaires : comment faire pour que les clients actuels ou futurs ne se sentent pas étrangers ou méprisés dès qu'ils franchissent le seuil d'une banque et passent de longs moments dans les files d'attente ?
- de l'intérêt de créer des institutions financières spécialisées (par exemple pour les MPE/PME) et de développer les systèmes financiers décentralisés, basés sur la confiance et la proximité ;
- et de l'instauration de nouveaux rapports, sans volonté de domination, entre les différents acteurs du secteur financier, permettant concentration de l'épargne et refinancement avantageux pour les différentes parties. Terminons par un rêve : un banquier innovant qui finance les banquiers ambulants à Cotonou, Lomé, Accra ou Abidjan.