LES CAHIERS DE
L'ASSOCIATION TIERS-MONDE

N°29 - 2014

XXIX^{es} JOURNÉES SUR LE DÉVELOPPEMENT

Economie informelle et développement : emploi, financement et régulations dans un contexte de crise

6, 7 et 8 juin 2013
Université Paris-Est-Créteil

Sommaire

Philippe ADAIR et Jean BROT
Présentation du XXIXe Cahier ATM 5

Association Tiers-Monde 11

Mondes en Développement 13

L'informel :
périmètre, résilience, stratégie et impacts

Stéphanie TREILLET
Changement de statut paradoxal du secteur informel dans la doctrine de la Banque mondiale.
Des Politiques d'ajustement structurel aux Stratégies de réduction de la pauvreté. 19

Souleymane ABBA GANA, Stéphane CALLENS et Josiane GNASSOU
Le régionalisme informel 27

Jean-Claude VÉREZ
La persistance des activités informelles dans les pays en développement. Application au Cameroun 37

Sandrine Amoin KONAN
Le marché du travail dans la crise ivoirienne : le secteur informel comme amortisseur du chômage 45

Omar BABOU
L'économie informelle en Algérie.
Essai d'analyse à travers une enquête mixte (ménages/entreprises) dans la wilaya de Tizi-Ouzou 53

Boubacar BASSE
Le rôle du secteur informel dans le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal :
historique et justification 63

Félix NTEP
Entre famille et État, le bricolage social des femmes entrepreneurs du Sénégal 75

Adel ATTIA et Gabriel HATCHIKIAN
Coopération informelle des usagers des eaux souterraines en milieu rural : les enjeux des acteurs 85

Cyrille ONOMO et Gilles ETOUNDI ELOUNDOU
Faits et méfaits des activités informelles sur les activités formelles : une étude de cas de
l'activité de vente des chèques de voyage dans les villes de Douala et de Yaoundé 93

Roland M-P MEDJIGBODO
Impacts de la lutte contre le marché informel des produits pétroliers au Bénin 101

Financement de l'activité et microfinance :
réglementation, performance, transferts et impacts

Mathurin FOUNANOU et Zaka RATSIMALAHELO
Réglementation des Institutions de microfinance dans les pays en développement :
une approche en termes de théorie des incitations 115

Désiré AVOM et Amadou BOBBO
Réglementation bancaire et exclusion financière dans la CEMAC 127

Guy Jean Bruno BOTATA
La microfinance : rationalité des acteurs et mécanismes de coordination 137

Sidi Mohamed RIGAR, Sanae SOLHI et Mohamed LOULID
Les institutions de microfinance entre performance sociale et viabilité financière : le cas des pays de l'Afrique du Nord 141

Lahcen EL KHARTI
Les déterminants de la viabilité des institutions de microfinance au Maroc : une analyse en données de panel 155

Fred F. ITADDY et Abdelaziz EL MATOUAT
Analyse de la performance des unités micro-entrepreneuriales financées par les Institutions de Microfinance de Brazzaville 167

Yawo Agbényégan NOGLO et Anne ANDROUAIS
Microfinance et performance de remboursement des groupes de crédit au Togo : une enquête de terrain auprès de deux institutions de microfinance (FUCEC et WAGES) 179

Ludovic ANDRES et Philippe LEBAILLY
Le financement rural du Niger, élément clé du développement 191

Patrick Franklin KOUASSI
Transferts de fonds informels : le cas des migrants ouest africains en France 199

Grégory MVOGO et Guy OUEDRAOGO
Effet des transferts des fonds des migrants sur le taux de chômage dans la zone CEMAC 209

Nicole ATTIA, Hanène CHOUCHANE et Ezzedine ZOUARI
L'impact de la corruption sur le système bancaire dans le cas des pays de la région MENA 217

Malick KANA
Accès au financement international des IMF de l'Afrique subsaharienne dans un contexte d'inclusion financière : analyse théorique et empirique 229

Marie-Françoise DELAITE et Jacques POIROT
Contribution des banques françaises au développement de la microfinance dans les pays du Sud 239

Varia

Lahcene BOURICHE
Les déterminants du chômage en Algérie : étude d'un modèle à correction d'erreur 249

Mamadou CAMARA
L'analyse des facteurs influents la production de coton en Afrique de l'Ouest 259

Moussa Khoré TRAORÉ
La gouvernance locale comme stratégie de développement éducatif au Mali 269

Masayuki IMAI
L'Asie face à la crise de l'Euro. Quelles leçons possibles pour les pays asiatiques ? 279

Cet ouvrage a été réalisé et coordonné par
Jean BROT,
pour le compte de l'ASSOCIATION TIERS-MONDE
Dépôt légal : DLE-20140616-36758

Présentation du XXIX[e] Cahier ATM

Philippe ADAIR[1] et Jean BROT[2]

Les XXIX[èmes] journées du développement de l'Association Tiers-Monde qui se sont tenues du 6 au 8 juin 2013 à l'Université Paris-Est Créteil étaient consacrées au thème « *Économie informelle et développement : emploi, financement et régulations dans un contexte de crises* ». Ces journées ont rassemblé 140 participants de 29 différentes nationalités, en dépit des difficultés d'obtention d'un visa ou d'un financement par près d'une quinzaine de ressortissants du Sud.

Elles ont une fois encore permis de promouvoir l'étude des enjeux du développement, qui est la raison d'être de l'ATM et d'inscrire la réflexion dans une démarche pluridisciplinaire conjuguant économie et gestion, sociologie, géographie, anthropologie, et science politique.

Nous retraçons les enjeux de ce thème, puis nous présentons tout d'abord les temps forts de ces journées avant d'évoquer les contributions publiées dans ce numéro des *Cahiers de l'ATM*, et nous concluons (très provisoirement) sur la poursuite de la réflexion initiée à cette occasion.

1. L'INFORMEL : UNE THÉMATIQUE MAJEURE DU DÉVELOPPEMENT

Le secteur informel, dont l'invention du terme par le Bureau International du Travail (BIT) remonte à quatre décennies, a fait l'objet de définitions successives et extensives dont Bangasser (2000) relate l'histoire. Il est initialement identifié comme la sphère de la micro-entreprise par l'anthropologue Keith Hart au Ghana en 1971 (Hart, 1973) et par le rapport Kenya du BIT en 1972 (1LO, 1972). La définition du secteur informel est énoncée par la conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1993). Cette définition est élargie par le BIT (2002) à l'emploi informel, tandis que la production du secteur informel s'inscrit comme l'une des composantes de l'Economie Non Observée conjointement définie par le BIT, l'OCDE et le FMI (OECD, 2002).

L'informel suscite débats et controverses (structuralistes *vs.* institutionnalistes) sur la rémanence, voire la résilience (Charmes, 2010) de l'activité des micro-entreprises, distinctes quoique non séparées de celles de l'économie formelle, attestant de la segmentation plus ou moins prononcée sur le marché du travail et sur le marché du crédit.

Concept volatil, l'emploi informel trouve progressivement sa place dans la théorie économique. Il est d'abord absent des modèles dualistes qu'élaborent Lewis (1954) et Fei et Ranis (1964) ainsi que Harris et Todaro (1970). Il est ensuite intégré par Fields (1975), qui ultérieurement décline celui-ci en un segment inférieur d'accès facile et un segment supérieur caractérisé par des barrières à l'entrée (Fields, 1990).

Principal pourvoyeur d'opportunités d'emploi et de revenu, notamment pour les plus pauvres, et en premier lieu pour les femmes, l'informel représenterait plus de 50% de l'emploi mondial selon le BIT et tendrait à s'accroître selon les pays. Sa taille est fortement corrélée avec le niveau de développement économique d'un pays. Cependant, l'ampleur du secteur et de l'emploi informels serait encore mal identifiée en raison de méthodes d'estimations différentes, sinon divergentes : l'informalité peut être définie au niveau des unités économiques ou au niveau des travailleurs. Divers critères peuvent être mobilisés : le statut des activités (enregistrées ou non enregistrées), l'accès à une couverture sociale ou la taille des unités économiques.

Plus de la moitié des emplois dans les régions en développement sont des emplois indépendants et des emplois familiaux, les taux d'informalité dépassant 80% dans certains pays d'Afrique subsaharienne (Baccheta et *al.*, 2009). Il s'agit là d'une approximation déficiente qui ignore l'emploi salarié. Selon les données d'enquêtes compilées par Charmes (2009, 35), l'emploi informel représente en moyenne plus de 47% des activités non agricoles totales en Afrique du nord dans les années 2000, plus de 75% en Afrique

[1] ERUDITE, Université Paris-Est Créteil. adair@u-pec.fr
[2] Association Tiers-Monde. jean-brot@orange.fr

subsaharienne dans les années 1990. Selon une méthode d'évaluation différente, Schneider (2012, 71-72) estime que la part des emplois informels dans l'emploi non agricole en Afrique subsaharienne s'élève de 40% au cours de la période 1985-1989 à 61% au cours de la période 2000-2007.
Le secteur informel résulterait de l'incapacité de l'économie formelle à générer suffisamment d'emploi pour absorber l'accroissement de la main-d'œuvre non qualifiée. Il jouerait en ce sens un rôle d'amortisseur en temps de crise. Cependant, le caractère procyclique ou non de l'économie informelle est discuté.
Suivant l'approche structuraliste, Castells et Portes (1989) considèrent que les activités informelles sont subordonnées au secteur formel et constituent donc un moyen pour les entreprises formelles de réduire leurs coûts. Au regard du contexte de compétitivité accrue, la sous-traitance par les firmes multinationales dans certains secteurs à forte intensité de travail participerait de l'extension de l'économie informelle.
Une réglementation contraignante et une corruption élevée, c'est-à-dire une défaillance de la gouvernance institutionnelle, figurent parmi les facteurs explicatifs qui conduisent à s'interroger sur le secteur informel : est-il un obstacle qu'il convient de réduire (par l'éradication ou par des incitations à la formalisation) ou représente-t-il une solution comme le prône l'approche institutionnaliste que défend De Soto (1989) ?
Les interrogations qui précèdent ont été déclinées lors des temps forts des journées

2. LES TEMPS FORTS DES JOURNÉES

Parmi 126 communications enregistrées, 114 ont été présentées dans le cadre de 41 ateliers en sessions parallèles dont plusieurs en anglais. Se sont ajoutées deux conférences invitées en session plénière ainsi qu'une table-ronde réunissant trois experts, toutes présentées en anglais.
Des francophones ont relevé ce paradoxe linguistique consistant à communiquer en France dans la langue de Shakespeare et non dans celle de Molière. Cette « franglophonie » a cependant permis à des chercheurs non francophones du Ghana, du Japon, de l'Inde, du Pakistan et de Turquie de présenter leurs travaux.
Jacques Charmes, Directeur de recherche émérite à l'IRD, a concilié anglais et français pour nous faire partager en séance plénière l'exercice rétrospectif de la définition et de la mesure du secteur informel : objet controversé et ambigu mais toujours stimulant depuis quatre décennies (*Informality after 40 years of debates: origins, development and ambiguities of a successful concept*).
La conférence de Friedrich Schneider, Professeur à l'Université de Linz en Autriche, intégralement en anglais a été consacrée aux facteurs moteurs de l'économie informelle dans les pays en développement et en transition. Expert de la méthode MIMIC des variables inobservables qui se prêtent assurément bien à l'informel, sa communication a mis en lumière la dynamique du phénomène sans masquer les limites d'une mesure indirecte (*Shadow Economies in 10 Transition and 6 Developing OECD Countries: What Are the Driving Forces?*).
La table ronde a discuté des enjeux politiques d'une régulation de l'économie informelle (*Regulation of the informal economy: policy issues*), celle-ci devant arbitrer entre l'application de la règle du droit et l'assouplissement des contraintes réglementaires et fiscales. Plusieurs angles d'un prisme contradictoire ont été discutés par les experts : la nécessité de ne pas brider l'entreprenariat selon Sean Dougherty (Département Économie de l'OCDE) est-elle conciliable avec la protection des travailleurs qui veulent promouvoir leur capital humain selon Alexandre Kolev (BIT) ? Quelles réglementations sont-elles compatibles pour aboutir au consentement fiscal et surmonter les barrières à l'entrée selon Gérard Duchêne (Université Paris-Est Créteil) ?
La présentation des revues, au-delà de l'exercice rituel, a identifié nombre de revues francophones (dont *Mondes en Développement*) et anglo-saxonnes qui publient les travaux de recherche sur l'économie informelle. Celle-ci dispose également de réseaux de chercheurs et d'institutions internationales.
Le soleil a régné durant ces journées et a permis d'organiser les déjeuners sur la terrasse et le diner de gala sur le quai de Seine ; avec le buffet et les pauses, ces moments conviviaux ont été autant d'occasions de rencontres et d'échanges entre les participants.

3. LES CONTRIBUTIONS

Les contributions sélectionnées dans ce numéro des *Cahiers* s'articulent d'abord autour de la thématique de l'informel, puis celle du financement et de la microfinance et enfin rassemblent des études de cas.

La thématique de l'informel fait l'objet de 10 contributions qui couvrent un ensemble diversifié de pays : l'Algérie, le Benin, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Mali, la région du Sahel et le Sénégal. Elle se décline selon quatre enjeux : le périmètre, la résilience, les stratégies et les impacts.

Stéphanie TREILLET s'interroge sur changement de statut paradoxal du secteur informel dans la doctrine de la Banque mondiale. Celle-ci a mis en avant l'hypothèse d'un choix volontaire des agents visant à contourner les réglementations et met désormais davantage l'accent sur la qualité des institutions et sur la nécessité de formaliser l'informel.

Souleymane ABBA GANA, Stéphane CALLENS et Josiane GNASSOU élaborent la notion de régionalisme informel, laquelle est issue de la libre circulation transfrontalière conjuguée à une absence de gouvernance coordonnée de la zone saharo-sahélienne. Des organisations de formes fédérales qui pourraient concilier les objectifs de Développement et de Sécurité sont illustrées par trois exemples différents : la lutte contre Al Qaeda, les mouvements touarègues, les organisations humanitaires.

Jean-Claude VÉREZ questionne la persistance du secteur informel au Cameroun dont 90% de la population active tire ses revenus depuis les années 1980. Le secteur informel conserve un rôle régulateur essentiel dans la vie économique et sociale du pays et atteste des limites relatives à la puissance publique.

Sandrine Amoin KONAN analyse l'impact de la crise militaro-politique sur le marché du travail en Côte d'Ivoire où le secteur informel constitue un amortisseur du chômage. Un modèle logit appliqué aux données de l'Enquête Niveau de Vie des Ménages à Abidjan montre que l'ampleur du chômage est fonction de l'âge, de l'instruction, de la pauvreté, du genre, de la situation matrimoniale et de l'importance du secteur informel.

Omar BABOU s'intéresse à l'économie informelle en Algérie. Il présente les résultats exploratoires d'une enquête mixte (ménages/entreprises) réalisée dans la wilaya de Tizi-Ouzou : échantillon, questionnaires et méthodes de traitement statistique des données.

Boubacar BASSE étudie le rôle du secteur informel dans le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal et les conditions de son inclusion progressive à l'économie moderne : le nouveau rapport à l'entreprise, les modèles entrepreneuriaux de référence, le dispositif d'incitation à la formalisation, les financements et l'environnement des affaires

Félix NTEP présente une investigation anthropologique sur l'activité des femmes propriétaires de micro-entreprises des services populaires au Sénégal. Il montre que les femmes « bricolent » pour s'accommoder de la double emprise de leur famille et de l'Etat ; ce faisant, elles initient des pratiques entrepreneuriales qui ne dépendent pas de la réglementation ni des aides familiales pour réaliser leurs activités.

Adel ATTIA et Gabriel HATCHIKIAN modélisent le jeu coopératif des acteurs de l'usage des eaux souterraines en milieu rural. Il ressort que le recours au marché s'oppose à la coopération informelle entre les usagers et réduit l'ampleur des normes sociales ainsi que la validité de l'action « common knowledge ».

Cyrille ONOMO et Gilles ETOUNDI ELOUNDOU proposent une étude de cas de la vente informelle des chèques de voyage au Cameroun. Ils montrent les impacts positifs et négatifs sur les activités formelles des activités informelles exploitant des failles du système financier (banques et IMF).

Roland M-P MEDJIGBODO examine les impacts de la lutte contre le marché informel des produits pétroliers au Bénin. Un modèle de simulation montre que la traque de la contrebande et la redistribution du surplus des taxes collectées seraient contre-productives sur l'emploi et la pauvreté.

La thématique du financement de l'activité et de la microfinance fait l'objet de 13 contributions qui abordent quatre enjeux : la réglementation, la performance, les transferts et les impacts. Elle couvre un large spectre géographique : l'Afrique, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique Centrale, le Congo, la France, le Maroc, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (la région MENA), le Niger et le Togo.

Mathurin FOUNANOU et Zaka RATSIMALAHELO analysent la réglementation des Institutions de microfinance (IMF) dans les pays en développement à travers le prisme de la théorie des incitations. Ils modélisent le cas d'une IMF ayant un pouvoir de monopole qui manipule les taux d'intérêt pour maximiser son profit. L'État, en dépit de la sélection adverse (les coûts de gestion des prêts sont inobservables) et du hasard moral (la qualité des services rendus n'est pas mesurable), peut opter pour mécanisme de subvention conditionnelle de préférence à une réglementation prudentielle ou non.

Désiré AVOM et Amadou BOBBO mettent en évidence les effets pervers, en termes d'exclusion financière, de la réglementation bancaire dans la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). Le dispositif prudentiel en vigueur est à l'origine de deux formes d'exclusion financière : l'accès aux banques et l'utilisation des services financiers au sein des établissements de crédit.

Guy Jean Bruno BOTATA explore la rationalité des acteurs et les mécanismes de coordination non marchande (coutumes, code de conduites, usages locaux, etc.) qui prédominent au sein des institutions de microfinance. Il pose la question de savoir si cette coordination non marchande constitue une source de résistance à l'évolution de ces institutions vers le marché.

Sidi Mohamed RIGAR, Sanae SOLHI et Mohamed LOULID examinent l'arbitrage ou la conciliation entre performance sociale et performance financière des institutions de microfinance des pays de l'Afrique du Nord. Grâce à une analyse factorielle des correspondances multiples, ils montrent qu'il y a deux types d'IMF : celles qui font un arbitrage et celles qui tentent de concilier ces deux dimensions de la performance.

Lahcen EL KHARTI identifie les déterminants de la performance financière d'un panel de 10 IMF au Maroc sur la période 2003-2012. Il ressort que le portefeuille à risque et l'âge des IMF sont les déterminants majeurs ; les fonds propres, la productivité des personnels et le pourcentage des femmes parmi les clients exercent également une influence significative.

Fred F. ITADDY et **Abdelaziz EL MATOUAT** analysent la productivité des micro-entreprises financées par les IMF de Brazzaville (Congo). Les résultats de l'enquête montrent que ces micro-entreprises génèrent des revenus trop faibles ce qui renforce leur logique de survie.

Yawo Agbényégan NOGLO et **Anne ANDROUAIS** étudient la performance de remboursement des groupes de crédit au Togo. Grâce à une enquête de terrain réalisée en 2008 auprès de deux IMF opérant en milieu rural et semi-urbain, ils montrent que la surveillance mutuelle mais aussi la solidarité entre membres du groupe, leur capital social et les sources informelles de crédit contribuent à la bonne performance de remboursement.

Ludovic ANDRES et **Philippe LEBAILLY** dressent un état des lieux des forces et faiblesses des modes de financement rural au Niger. Les résultats indiquent que l'offre de financement ne satisfait pas la demande réelle, étant donné les risques et coûts élevés liés à l'agriculture.

Patrick Franklin KOUASSI s'intéresse aux transferts de fonds informels des migrants ouest africains en France, dont le nombre de migrants en France et la situation économique du pays d'origine sont les moteurs. La hausse des frais des services financiers et le taux de change exercent un effet négatif sur les transferts formels et incitent à l'essor des transferts informels.

Grégory MVOGO et Guy OUEDRAOGO examinent l'effet des transferts des fonds des migrants sur le taux de chômage dans la zone CEMAC. L'estimation du modèle de panel dynamique entre 1991 et 2010, fait apparaître que ces flux financiers considérables influencent négativement et significativement le taux de chômage dans la zone.

Nicole ATTIA, Hanène CHOUCHANE et Ezzedine ZOUARI mesurent l'impact de la corruption sur le système bancaire dans les 20 pays de la région MENA, en particulier sur la part des crédits octroyés au secteur privé et sur les performances des banques. L'accent est mis sur le rôle des institutions, juridiques et économiques, dans le développement financier.

Malick KANA inventorie les déterminants du refinancement transfrontalier d'un panel de 41 IMF africaines de 2001 à 2011, et les conditions de l'inclusion financière. Il ressort que la maturité et le statut des IMF, ainsi que le niveau de développement financier et l'indice de solidité des garanties juridiques jouent un rôle clé.

Marie-Françoise DELAITE et Jacques POIROT s'interrogent sur la contribution des banques françaises au développement de la microfinance, en France et dans les pays du Sud, en termes d'organisation institutionnelle, de rapports avec leurs partenaires (les IMF) et de localisation de leurs activités.

Quatre contributions présentent des études de cas consacrées à l'Algérie, l'Afrique de l'Ouest, le Mali et le Japon.

Lahcene BOURICHE étudie les déterminants du chômage en Algérie depuis la fin des années 1980 grâce à un modèle à correction d'erreurs. Il montre l'existence d'une relation de cointégration entre le taux de chômage et la productivité du travail, les dépenses publiques brutes ainsi que le taux d'escompte. Il ressort aussi la faiblesse de l'investissement privé et le rôle primordial que joue le secteur des hydrocarbures dans la couverture des importations et dans la constitution du système productif.

Mamadou CAMARA analyse les facteurs influant la production de coton en Afrique de l'Ouest depuis 1980. Il propose un modèle visant l'élaboration de politiques appropriées à la consolidation de la situation des différents pays de la région.

Moussa Khoré TRAORÉ s'intéresse à la gouvernance locale comme stratégie de développement éducatif au Mali. Une enquête étudie l'approbation de la politique éducative par les acteurs locaux et l'indice de développement éducatif évalue le développement de l'éducation dans les différentes régions du pays.

Masayuki IMAI s'interroge sur les leçons que l'Asie peut tirer de la crise de l'euro. Aux opinions pessimistes des économistes et mass media japonais, influencées par le discours du FMI, il oppose le point de vue de certains économistes européens « régulationnistes ».

4. PUBLISH OR PERISH ? LES PUBLICATIONS À VENIR

Outre la sélection des 27 contributions publiées dans ce numéro des *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, une vingtaine d'articles fait l'objet d'une publication en 2014 dans un numéro spécial de trois revues classées : un numéro spécial est respectivement dédié à l'économie informelle dans *World Development* et *Mondes en Développement*, tandis que *Savings and Development* publie un numéro intégralement consacré à la microfinance.
L'édition ultérieure d'un ouvrage en français aux éditions Karthala ainsi que celle d'un ouvrage en anglais à paraître chez Cambridge Publishers sont en projet, ce qui permettra la publication d'une mise à jour des travaux de recherche en cours.

BIBLIOGRAPHIE

BACCHETTA M., ERNST E., BUSTAMANTE J. P. (2009) *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*, Bureau International du Travail et Organisation Mondiale du Commerce, Genève.

BANGASSER P. E. (2000) The ILO and the informal sector: an institutional history, *Employment Paper* 2000/9, International Labour Office, Geneva.

BIT (2002) *Travail décent et économie informelle*, Conférence internationale du travail, 87ème session, Bureau international du travail, Genève.

BIT (1993) *Rapport pour la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail*, Bureau International du Travail, Genève.

CASTELLS M., PORTES A. (1989) World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy, *In* Portes A., Castells M. and Benton L. (eds.) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD, 11-37.

CHARMES J. (2010) Informalité, solidarités, genre : facteurs de résilience des sociétés africaines sub-sahariennes, IRD, novembre.

CHARMES J. (2009) Concepts, mesures et tendances, in Jutting J. P. et Laiglesia J. R. (eds.), (2009) *L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable*, Centre de développement de l'OCDE, 29-64.

De SOTO H. (1989) *L'autre sentier* : *la révolution informelle dans le Tiers-Monde*, Paris, La découverte, 1994.

FEI J. C. H., RANIS G. (1964) *Development of the Labour Surplus Economy: Theory and Policy*, Homewood, Illinois.

FIELDS G. S. (1975) Rural urban migration, urban unemployment and underemployment, and job search activity in LDCs, *Journal of Development Economics*, 2, 165-187.

FIELDS G. S. (1990) Labour market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence, *in* D. Turnham et *al.* (eds.), *The Informal Sector Revisited*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris. Chap. 2, 49-69.

HARRIS J. R., TODARO M. P. (1970) Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis, *American Economic Review* 60 (1), 126–142.

HART K. (1973) Informal income opportunities and Urban Employment in Ghana, *Journal of Modern African Studies*, vol. 11, Issue 1, March, 61-89.

ILO (1972) *Employment, incomes and equity: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, International Labour Office, Geneva.

JUTTING J. P., LAIGLESIA J. R. (eds.) (2009) *L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable*, Centre de développement de l'OCDE.

LEWIS A. W. (1954) Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *Manchester School of Economic and Social Studies*, 2, May, 139-191.

OECD (2002) *Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

SCHNEIDER F. (2012) The shadow economy and work in the shadow: what do we (not) know? *Discussion paper* n° 6423, Institute for the Study of Labour, Bonn.

"L'Association a pour objet de promouvoir toutes études et recherches relatives aux problèmes culturels, économiques, sociaux, financiers, juridiques ou autres, que posent les pays en développement".

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE se situe dans une approche de recherche rigoureuse et réaliste. **Elle se veut incitatrice**. C'est pourquoi :

- **elle organise annuellement les "Journées sur le développement",** durant lesquelles des communications issues de travaux de recherche sont présentées ;
- **elle veut encourager, provoquer et accroître des contacts fructueux entre étudiants, enseignants et professionnels qualifiés**, en vue de favoriser le rapprochement des expériences des uns et des autres ;
- **elle fait appel au concours de spécialistes**, aussi bien dans les domaines de la recherche que des applications.

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE, fondée par le professeur François PERROUX, puis dirigée par le professeur René GENDARME et Pierre-Etienne FOURNIER, est actuellement présidée par Hubert Gérardin. Lors de la dernière assemblée générale, en juin 2013, une nouvelle équipe a été mise en place. Francis Kern, vice-président, et Jean-Jacques Friboulet pour les relations internationales, Philippe Adair, vice-président, et Catherine Figuière pour la valorisation éditoriale, Bernard Haudeville, vice-président, et Jean-Claude Vérez pour l'animation scientifique en constituent l'ossature.

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE rassemble en son sein des personnalités, venues d'horizons divers, unies par le souci, selon la formule du fondateur, de « **mettre la recherche économique et ses résultats pratiques au service du plein développement de la ressource humaine**. »

Portrait du fondateur François PERROUX

Il est difficile, en quelques lignes, d'évoquer François Perroux et son œuvre, peut-on d'ailleurs les dissocier ? Homme de science aux vues prémonitoires, son analyse des faits économiques et sociaux n'est pas simple explication ou normalisation. Elle entend mettre à la disposition des acteurs du monde économique des méthodes d'inspiration scientifique applicables à l'espace économique concret, favorables au plein développement de la ressource humaine.

Né à Lyon en 1903, mort à Paris en 1987, François Perroux est l'auteur d'un nombre considérable d'ouvrages, d'articles et de travaux, dont *L'Europe sans rivage, L'économie du XXème siècle* et *La coexistence pacifique*. Il est licencié es lettres classiques quand il est reçu premier, à vingt-cinq ans, au concours d'agrégation d'économie politique. Successivement professeur aux Facultés de Droit de Lyon et de Paris, il termine son enseignement au Collège de France. Utilisant couramment cinq langues, il enseigne dans quelque trente nations. Il fonde notamment l'Institut de Science Economique Appliquée (ISEA) en 1945, qui deviendra l'Institut de Sciences Mathématiques et Economiques Appliquées (ISMEA), l'Association Tiers-Monde (ATM) et la revue *Mondes en développement,* en 1973.

Quels sont ses buts ?

Au moment où de très nombreux et très graves problèmes, tant d'ordre économique qu'humain, assombrissent tragiquement les perspectives ouvertes aux populations des pays du Tiers-Monde et où de nouveaux équilibres générés par la transformation de l'Europe ne peuvent

que se répercuter sur le reste du globe, à commencer par le Sud du bassin méditerranéen et l'Afrique, l'Association vise à promouvoir, modestement mais avec la plus grande détermination, une meilleure compréhension des conditions d'existence et de développement des intéressés.

L'économie du XXIe siècle devra être mondiale pour atteindre ses objectifs, c'est-à-dire satisfaire les besoins. Le développement, qui favorise la vie des hommes, n'est ni un privilège ni le fruit d'une localisation favorable. La réussite dépend de l'effort de tous. S'y préparer s'impose maintenant. L'émergence des Jeunes Nations et de leurs cinq milliards de ressortissants dont il convient de faciliter l'essor du niveau de vie et d'assurer, à plus long terme, les bases de l'autonomie ethnique et culturelle, leur entrée sur des marchés aux frontières estompées, sont déjà en cours. Dans les nouveaux équilibres en gestation, les techniques ne suffisent plus, elles peuvent même avoir des effets pervers. L'enjeu réclame une solidarité active et l'accompagnement attentif des efforts de réflexion de tous. C'est le grand œuvre du XXIe siècle.

Quels sont ses moyens ?

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE, indépendante de tout organisme, n'a pour ressources que le produit des cotisations de ses membres et de ses activités. L'organisation des Journées sur le développement et les publications réalisées absorbent ses ressources courantes. Le maintien de ce qui est entrepris, le développement souhaité, voire la création de nouvelles activités nécessitent un accroissement de son budget et des adhésions, dont le nombre s'est régulièrement accru au cours des dernières années.

Quelles sont ses réalisations ?

Depuis 1985 l'Association a régulièrement organisé des **Journées Jeunes Chercheurs**, puis, à partir de 1997, des **Journées sur le développement**, sous forme d'un colloque en partenariat avec des universités françaises ou étrangères. Après Mons en Belgique, ces journées se sont tenues en 2008 à l'Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal, en 2009 et en partenariat avec le CREA de l'Université du Luxembourg, du 3 au 5 juin, à Luxembourg, en 2010, du 2 au 4 juin, à Strasbourg en partenariat avec le BETA CNRS puis du 8 au 10 juin 2011 en Suisse à Fribourg. Du 11 au 13 juin 2012, en partenariat avec le LEO, elles se déroulèrent à Orléans. Enfin les XXIXes Journées se sont tenues du 6 au 8 juin 2013 à l'Université Paris-Est Créteil sur la thématique « *Economie informelle et développement : emploi, financement et régulations dans un contexte de crises* ».

L'Association Tiers-Monde, depuis fin décembre 1991, assure la diffusion d'un bulletin d'information F P *CONTACT* destiné en priorité à ses membres.

L'Association Tiers-Monde a fait paraître plusieurs ouvrages :

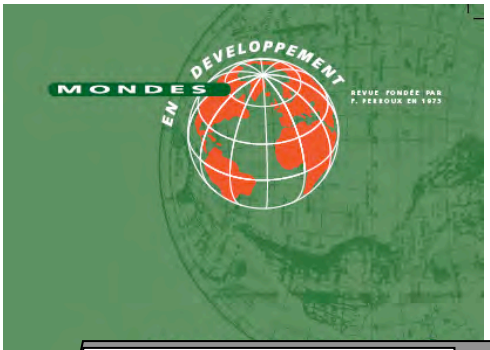
- ***François Perroux, penseur de notre temps,*** 1992, Nancy, Presses Universitaires de Nancy.
- ***Entreprise, région et développement. Mélanges en l'honneur de René Gendarme*** (sous la direction de Jean Brot), 1997, Metz, Ed. Serpenoise, 464 pages.
- ***Infrastructure et développement*** (sous la direction de Jean Brot et Hubert Gérardin), 2001, Paris, L'Harmattan, 306 pages.
- ***Quels acteurs pour quel développement ?*** (sous la direction de Géraldine Froger, Claire Mainguy, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2005, Paris, Karthala, 290 pages.
- ***Catastrophe et gouvernance. Succès et échecs dans la gestion des risques majeurs*** (sous la direction de Jean Brot, Stéphane Callens, Hubert Gérardin et Olivier Petit), 2008, Belgique, Cortil-Wodon, Editions Modulaires Européennes, 216 pages.
- ***L'État, acteur du développement***, (sous la direction de Fabienne Leloup, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2012, Paris, Karthala, 298 pages.
- ***L'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale*** (sous la direction d'Arnaud Bourgain, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2013, Paris, Karthala, 300 pages.

Ligne éditoriale

Revue francophone à comité de lecture fondée en 1973 par François Perroux (Collège de France), *Mondes en développement* publie au plan international des contributions en français ou, pour certaines, en anglais. Elle s'intéresse aux différents modes et trajectoires de développement des pays dans le monde, selon des valeurs humaines (économie des ressources humaines, éthique du développement…), économiques (coopérations, mondialisation, sous-développement et pauvreté, dynamiques migratoires…), sectorielles et techniques (industrialisation, agriculture, transferts de technologies…), financières (financement du développement, dette, microfinance…). Une attention particulière est accordée aux enjeux institutionnels (gouvernance) et de la société civile dans une perspective de développement durable. Ouverte sur les approches pluridisciplinaires, *Mondes en développement* veut être un lieu de débats et de réflexions sur les recherches théoriques et appliquées en matière de développement.

BON DE COMMANDE
Mondes en développement
Je soussigné(e), M./Mme
❑ Institution ❑ Particulier
NOM . . . . . .Prénom . . . . . .
Institution . . . . . .
N° TVA . . . . . .
Rue . . . . . .
N° . . . . . Bte . . . . .
Code postal . . . . . .
Localité . . . . . Pays . . . . . .
abonnement annuel 2013 à *Mondes en développement* (4 numéros l'an),
au prix de 145 €. **Frais de port et d'emballage compris pour tous pays**.
❑ Paiement à la réception de la facture par chèque ou mandat poste.
ou
❑ J'autorise la société De Boeck Services à débiter ma carte du montant de la facture.
Carte N° ❑❑❑❑/❑❑❑❑/❑❑❑❑/❑❑❑❑
N° CVV* ❑❑❑
* Les 3 numéros au dos de votre carte, pour une meilleure sécurité des transactions.
❑ VISA ❑ MASTER CARD ❑ A.E.
Date de validité ……..
Date : ..... Signature

À retourner à
De Boeck Services
Fond Jean-Pâques, 4 • B-1348 Louvain-la-Neuve.
_ +32 10 48 25 11 • _ +32 10 48 25 19 •
abo@deboeckservices.com
Les commandes sont servies après réception du paiement.
L'abonnement se clôture à la parution du dernier numéro de l'année en cours.



Editée par les Editions De Boeck, Mondes en Développement est accessible en ligne sur www.cairn.info, portail de plusieurs centaines de revues de sciences humaines et sociales francophones.
- en texte intégral pour les articles de plus de trois ans depuis 2001.
- en accès conditionné : achat d'article en ligne ou en libre consultation pour les universités ayant souscrit un abonnement au bouquet cairn.
Mondes en Développement, classée *CNRS, est indexée par ECONLIT (The American Economic Association's Electronic Bibliography)*

de boeck

Note aux auteurs

Les textes doivent être envoyés sous format électronique aux deux adresses suivantes : hubert.gerardin@univ-lorraine.fr et fabienne.leloup@uclouvain-mons.be

Les articles soumis sont évalués quant à leur pertinence pour publication dans la revue. Si cet avis est positif, le texte est alors expertisé de manière anonyme par deux rapporteurs du comité de lecture, composé des membres du conseil de rédaction et d'une trentaine d'universitaires.

Les instructions aux auteurs sont disponibles sur les sites :

- http://www.mondesendeveloppement.eu (contact : sylvain.zeghni@univ-mlv.fr)
- CAIRN : *http://www.cairn.info/en-savoir-plus.php?ID_REVUE=MED#*
- Éditions De Boeck : *http://universite.deboeck.com/html/revues/mondes/MED_consignes.pdf*

Rédaction

Directeur de la publication
Hubert GÉRARDIN
IPAG Université de Nancy 2
4 rue de la Ravinelle CO n° 26
F-54035 Nancy cedex
Tél. : +33 (0)3 54 50 43 40
Hubert.gerardin@univ-lorraine.fr
Rédaction en chef
Bruno BOIDIN bruno.boidin@univ-lille1.fr
Géraldine FROGER geraldine.froger@uvsq.fr
Fabienne LELOUP fabienne.leloup@uclouvain-mons.be
Laurence ROUDART Laurence.Roudart@ulb.ac.be
Conseillers de la rédaction
Pierre ENGLEBERT PE004747@pomona.edu
André PHILIPPART a_philippart@hotmail.com
Secrétaire de rédaction responsable des notes de lecture
Jean BROT jean-brot@orange.fr
Responsable de la rubrique il y a 30 ans
François DENOËL francois.denoel@laposte.net
Responsable de la veille Internet
Nathalie FABRY nathalie.fabry@univ-mlv.fr

Conseil de rédaction

Bruno BOIDIN (Lille 1), **Jean BROT** (Lorraine), **Stéphane CALLENS** (Artois), Bruxelles), **François DENOËL** (Paris-Est), **Pierre ENGLEBERT** (Pomona College, Los Angeles), **Nathalie FABRY** (Paris-Est), **Serge FELD** (Liège), **Catherine FIGUIÈRE** (Grenoble 2) **Jean-Jacques FRIBOULET** (Fribourg), **Géraldine FROGER** (Versailles Saint-Quentin) **Jean-Jacques GABAS** (CIRAD, Paris XI), **Hubert GÉRARDIN** (Lorraine) **Jean-Jacques HALLAERT** (FMI, Washington), **Joseph KAMANDA KIMONA-MBINGA** (Ministère de l'Environnement, Canada), **Francis KERN** (Strasbourg) **Marc LABIE** (Mons), **Michel LELART** (Orléans), **Fabienne LELOUP** (Louvain-Mons), **Claire MAINGUY** (Strasbourg), **Bertrand MAXIMIN** (Paris V), **Marcel MAZOYER** (AgroParisTech), **Thierry MONTALIEU** (Orléans), **André PHILIPPART** (Bruxelles), **Gautier PIROTTE** (Université de Liège), **Laurence ROUDART** (Université Libre de Bruxelles), **Sylvain ZEGHNI** (Paris-Est)

Collection numérisée des numéros 1 à 120 (1973-2002)
Sur deux CD-Rom
Libre accès, plus de 1200 fichiers, sommaires, articles, notes, documents, résumés, table générale
Prix de vente TTC et frais d'expédition inclus

CD1 (1973-1993) (n° 1 à 44)	300€
CD2 (1984-2002) (n° 45 à 120)	300€
CD1 + CD2 (Collection complète)	580€

Commande à adresser à
Association Mondes en Développement
Laurence ROUDART
Faculté des Sciences sociales et politiques
Université Libre de Bruxelles
CP 124/50
Avenue Franklin Roosevelt
B-1050 Bruxelles
Laurence.Roudart@ulb.ac.be

Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde

N°1, PARIS, 1985, ISMEA-Institut Henri Poincaré (épuisé)
Les problèmes de la théorie du développement, volume I, 97 pages.
N°2, NANCY, 1986, CREDES, Faculté de Droit (épuisé)
Les problèmes de la théorie du développement, volume II, 107 pages.
N°3, PARIS, 1987, Centre Beaubourg-Georges Pompidou (épuisé)
Industrialisation et développement, 97 pages.
N°4, TOULOUSE, 1988, Palais d'Assézat (épuisé)
L'endettement international, 180 pages.
N°5, BORDEAUX, 1989, Faculté de Droit (épuisé)
Innovation et développement, 180 pages.
N°6, STRASBOURG, 1990, Palais de l'Europe (épuisé)
L'Europe et le développement des nations, 121 pages.
N°7, PARIS, 1991, Ministère de la Recherche et de la Technologie
Monnaie, finance, banque et développement des nations, 206 pages.
N°8, METZ, 1992, Faculté de Droit
Effort endogène et développement des nations, 161 pages.
N°9, LYON, 1993, Université Louis Lumière, Lyon II
La cité et le développement des nations, 132 pages.
N°10, NICE, 1994, CEMAFI, Université de Nice-Sophia-Antipolis
Europe-Afrique : vers quel développement ? 178 pages.
N°11, PARIS, 1995, Banque de France-Malesherbes
Les voies du développement durable, 158 pages.
N°12, ORLEANS, 1996, LEO, Université d'Orléans
Quel développement face à la mondialisation ? 162 pages.
N°13, POITIERS, 1997, IERS, Université de Poitiers
Les composantes locales, régionales, mondiales du développement des nations.
Antagonismes ou complémentarités ? 226 pages.
N°14, BENDOR, 1998, CRERI, Université de Toulon et du Var
Europe-Méditerranée : vers quel développement ? 222 pages.
N°15, BETHUNE, 1999, EREIA, Université d'Artois
Infrastructures et développement, 238 pages.
N°16, EVRY, 2000, Université d'Evry-Val-d'Essonne
Tertiarisation et développement, 264 pages
N°17, AIX-EN-PROVENCE, 2001, CEREFI, Université d'Aix Marseille III
Intégration régionale et développement, 438 pages.
N°18, TUNIS, 2002, LIEI, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Tunis
Libéralisation, transferts de connaissances et développement, 358 pages.
N°19, PARIS, 2003, GEMDEV, Université Denis Diderot Paris VII
Quels acteurs pour quel développement ? 222 pages.
N°20, NANCY, 2004, BETA-Nancy, Faculté de Droit, Sciences Économiques et Gestion
Droits et développement, 244 pages.
N°21, MARRAKECH, 2005, CREQ, Faculté de Droit, Sciences Économiques et Gestion
Formation, emploi et développement, 236 pages.
N°22, ARRAS, 2006, EREIA, Université d'Artois
Urgence, solidarité, gouvernance et développement, 190 pages.
N°23, MONS, 2007, FUCAM (Facultés Universitaires Catholiques de Mons)
L'État malgré tout ? Acteurs publics et développement, 276 pages.
N°24, SAINT LOUIS DU SÉNÉGAL, 2008, Université Gaston Berger
Économie de la connaissance et développement, 350 pages.
N°25, LUXEMBOURG, 2009, CREA, Université du Luxembourg
Attractivité, gouvernance et développement, 208 pages.

N°26, STRASBOURG, 2010, BETA CNRS, Université de Strasbourg
Crises et soutenabilité du développement, 272 pages.

N°27, FRIBOURG (CH), 2011, Université de Fribourg
La construction de la société civile et le développement.
Entre innovation, subsidiarité et développement, 210 pages.

N°28, ORLEANS, 2012, LEO, Université d'Orléans
Mobilités internationales, déséquilibres et développement :
vers un développement durable et une mondialisation décarbonée ? 220 pages.

N°29, CRÉTEIL, 2013, Université Paris-Est Créteil
Economie informelle et développement :
emploi, financement et régulations dans un contexte de crise, 286 pages.

L'informel :
périmètre, résilience, stratégie et impacts

Changement de statut paradoxal du secteur informel dans la doctrine de la Banque mondiale. Des Politiques d'ajustement structurel aux Stratégies de réduction de la pauvreté.

Stéphanie TREILLET[1]

Dans les élaborations de la Banque mondiale et des économistes du *mainstream*, la place et le statut du secteur informel dans les économies en développement ont connu des évolutions significatives au cours des trente dernières années. On peut résumer ces évolutions en deux étapes principales.

- La première, au cours de la deuxième moitié de la décennie 1980 et dans le contexte des Politiques d'ajustement structurel (PAS), marque une rupture avec les conceptions structuralistes ou dualistes qui prévalaient jusqu'alors. Sur la base d'une approche micro-économique, l'approche dite « légaliste » (de Soto 1989, Feige 1990) fait résulter l'existence et la croissance du secteur informel d'un comportement rationnel d'optimisation des agents économiques, cherchant à contourner des réglementations publiques trop pesantes. Cette analyse se double d'une approche normative, faisant de l'activité de l'entrepreneur du secteur informel l'archétype de l'initiative privée dégagée des entraves étatiques, et du secteur lui-même un lieu de créativité économique.
- La deuxième, dans le contexte du lancement des Stratégies de réduction de la pauvreté par la Banque mondiale en 2000, considère le secteur informel comme un obstacle à une allocation efficiente des facteurs de production. Le message normatif change donc. En revanche, le cadre explicatif des facteurs de l'informalité semble présenter une assez grande continuité avec la grille d'analyse précédente, mettant en avant le choix volontaire des agents, au moins pour une partie significative des activités informelles.

Ces évolutions apparaissent révélatrices d'ambigüités et de contradictions au sein même du paradigme néo-institutionnaliste dominant dans ces analyses. On s'interrogera donc sur la nature des politiques publiques préconisées sur cette base en direction du secteur informel, et sur leur cohérence.

1. UNE ÉVOLUTION DE LA CONCEPTION NÉO-INSTITUTIONNALISTE DU RÔLE DU SECTEUR INFORMEL

Le paradigme néo-institutionnaliste apparaît comme le fil directeur reliant les approches successives du secteur informel par la Banque mondiale depuis trente ans. En effet, ce sont les défaillances des institutions, principalement ici des institutions formelles et étatiques, qui sont considérées comme étant à l'origine de l'existence et de la croissance du secteur informel, par les réactions qu'elles suscitent de la part des agents économiques. Cependant, les modalités mêmes de la convocation et de la mobilisation de la grille d'analyse néo-institutionnaliste présentent une inflexion au cours de cette période.

1.1 Deux périodes distinctes, deux cadres d'analyse successifs

Deux cadres d'analyse principaux ont successivement prédominé, même si on observe parfois une coexistence : l'approche « légaliste » et l'approche que nous qualifierons de « réduction de la pauvreté ».

1.1.1 L'approche « légaliste »

Ce qualificatif est le plus souvent utilisé pour caractériser la première approche, avec parfois les adjectifs « libéral » ou « orthodoxe » (Nordman et Roubaud, 2000). Ce cadre d'analyse est apparu dans le contexte

[1] CEMOTEV, UVSQ, Université Paris-Est Créteil. stephanie.treillet@u-pec.fr

des PAS au cours des années 1980 et 1990. Il a été inauguré par l'ouvrage d'Hernando de Soto, *El otrosendero* (1989), dont le succès médiatique et l'influence sur les organisations internationales sera considérable, inaugurant tout une filiation de valorisation du rôle du secteur informel par la plupart des organisations internationales et notamment la Banque mondiale.

Cette analyse est fondée sur une double remise en cause : celle des approches jusqu'alors traditionnellement admises du secteur informel en économie du développement, l'approche du dualisme du marché du travail, formalisée, après Lewis (1954), par le modèle à deux secteurs de Harris-Todaro (1970) et ses prolongements, et l'approche structuraliste (Lautier, 1989 ; Portes et *al.*, 1986) mise en avant par le PREALC (Programme régional d'emploi des Nations-Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes) et dans une certaine mesure par l'OIT (OIT/OMC, 2009 ; Roubaud, 1994). Ces deux ensembles théoriques présentent des différences importantes : pour l'approche du dualisme, le secteur informel constitue un résidu dans le processus de modernisation de l'économie, alors que pour le structuralisme, le secteur informel est articulé au secteur formel et subordonné à lui, et possède une fonctionnalité par rapport au capitalisme (notamment en exerçant une pression à la baisse sur les salaires et les conditions de travail). La conception des modalités de l'articulation entre secteur informel et secteur formel diffère donc. Mais ces deux approches présentent trois points communs :

- Considérer le secteur informel comme un obstacle au développement (ou à la modernisation des sociétés), par son identification à un faible niveau de qualification des travailleurs, à une faible productivité du travail, à une faible accumulation productive et à une situation précaire de ses membres.
- Considérer la dynamique du secteur informel sous l'angle macroéconomique, dans son articulation à la croissance économique.
- Imputer son existence ou sa persistance avant tout à l'insuffisance de créations d'emplois dans le secteur formel, elle–même caractéristique du sous-développement, le secteur informel étant assimilable dès lors à un chômage déguisé.

C'est donc sur la base d'une critique de ces propositions que se construit l'approche « légaliste ». Au niveau micro-économique, pour cette grille d'analyse, l'entrée dans le secteur informel résulte du contournement par les agents économiques de réglementations étatiques jugées excessives et coûteuses, à la fois en temps et sur le plan financier : démarches d'enregistrement d'une entreprise, affiliation à un système de sécurité sociale, fiscalité. Au niveau macro-économique, le secteur informel fait figure de modèle de fonctionnement sans entraves des marchés et du secteur privé, recelant des potentialités d'initiative et de croissance (dans un contexte où les principales mesures de déréglementation mises en place sous l'égide des PAS ne se traduisent pas par la croissance attendue de l'investissement privé domestique). Feige (1990, 1010) caractérise ainsi le secteur informel, défini comme le secteur qui contourne les distorsions causées par l'État, comme « hautement productif, efficient et rentable. » Maloney (2004, 1160) compare le secteur informel dans les PED à l'entrepreneuriat dynamique des petites et moyennes entreprises dans les économies industrialisées, et identifie ainsi un groupe « *volontaire et prospère* » dans le secteur informel. Il systématise ainsi dans son étude la valorisation du secteur informel en réfutant les uns après les autres les arguments structuralistes (revenus inférieurs à ceux du secteur formel, pauvreté plus grande, renoncement aux services attachés au secteur formel, précarité, utilisation par les grandes entreprises pour faire pression sur leurs coûts, distorsions sur le marché du travail).

Le fonctionnement du secteur informel apparaît donc comme l'archétype de la libre concurrence pour l'ensemble de l'économie.

Il faut noter qu'à ce stade le diagnostic de l'excès de réglementations ne se limite pas au marché du travail ou aux systèmes de protection sociale. Il concerne également le marché des biens et services, ainsi que les systèmes financiers. Le Rapport sur le développement dans le monde (RDM) de la Banque moniale de 1989 consacre un chapitre à l'étude du « secteur financier informel » (constitué de la famille, des amis, des prêteurs sur gages, des tontines…). Ce secteur constitue un recours, d'après le RDM, pour nombre de ménages pauvres et de petites entreprises du secteur informel, dans la production ou le commerce. La constitution de ce système financier informel est par ailleurs attribuée, dans beaucoup de PED, à la « répression financière », et à « la réglementation de l'économie (souvent sous la forme de mesures de contrôle des taux d'intérêt) (qui) a conduit à la formation d'un marché informel non réglementé, qui peut constituer une importante source de fonds pour les entreprises comme pour les ménages. » (Banque mondiale, 1989, 80), dans les cas notamment où les taux d'intérêt sont maintenus en dessous des niveaux du marché. En sens inverse, des réformes des taux d'intérêt du secteur formel dans le sens d'une libéralisation contribuent à faire diminuer le secteur informel. Là encore, l'avantage attribué à ces modes de financement informels est la réduction des coûts de transaction : absence des réglementations, de contrôles des autorités monétaires, de comptabilité, d'infrastructures.

Si le corpus général d'hypothèses théoriques se rattache bien au corpus néoclassique standard, dans la mesure où l'entrée dans l'informalité résulte d'un choix reposant lui-même sur un comportement rationnel d'optimisation des agents économiques, il le dépasse en fondant ses principaux concepts du côté des coûts de transaction : c'est parce que ceux-ci sont rendus trop élevés par des réglementations excessives que les agents se réfugient dans l'informalité. On note donc que les coûts de transaction mis en avant sont exclusivement ceux qui résultent des réglementations et des politiques publiques, et ne constituent donc qu'un sous-ensemble des coûts de transaction entendus au sens large.

C'est ainsi que cette approche a été considérée comme représentative du paradigme néo-institutionnaliste et de la mise en avant du rôle des institutions en tant que règles du jeu dans le processus d'allocation des ressources (Feige, 1990, 991). « Le cadre conceptuel qui sous-tend cette analyse est l'approche « néo-institutionnelle » qui concentre l'attention sur les relations critiques entre les règles du jeu qui contraignent l'activité humaine et le processus de développement économique. Il est à présent reconnu que les décisions de politique économique exigent une connaissance empirique du réseau complexe de relations qui relient le processus de développement aux institutions, et que les instituions en retour, déterminent l'évolution et la composition des secteurs formel et informel. » À côté de la fonction de production néoclassique traditionnelle est spécifiée une « fonction de transaction » qui détermine les coûts associés à l'échange. La forme de ces deux fonctions dépend de la disponibilité des facteurs production et de l'efficience de leur allocation dans l'économie, ces deux conditions dépendant elles-mêmes des institutions formelles telles que le droit et les réglementations administratives.

Selon Feige (1990, 993), la définition comme la typologie des différentes catégories d'informel résultent de ce parti-pris théorique. « Le critère pertinent pour distinguer une activité formelle d'une part, et une activité informelle d'autre part, est de déterminer si l'activité adhère ou non aux règles du jeu institutionnelles établies. Différentes catégories d'activités souterraines peuvent être définies en fonction des règles institutionnelles spécifiques qu'elles violent. » Feige retient ce critère exclusif et récuse donc les définitions, utilisées jusqu'alors, fondées sur des critères de taille des unités de production ou de nombre de salariés, de nature des activités, de statut de l'emploi, etc. qu'il juge sous-estimer l'importance du secteur informel dans l'économie. Il construit une typologie de quatre différentes catégories d'informel sur la base de cette définition : l'économie illégale, l'économie non comptabilisée, l'économie non déclarée, l'économie informelle. Ces quatre catégories comportent bien entendu des intersections, la dernière étant la plus large et étant définie comme « les activités économiques qui contournent les coûts et son exclus des services et des droits contenus dans les lois et les règles administratives couvrant les relations de propriété, les licences commerciales, les contrats de travail, la jurisprudence, le crédit et les systèmes de sécurité sociale. » L'existence du secteur informel est en effet « intimement connectée avec les arrangements institutionnels imposés par l'État » (997-998).

1.1.2 Le cadre des Stratégies de réduction de la pauvreté : formaliser l'informel

Le lancement des Stratégies de réduction de la pauvreté (SRP) par la Banque mondiale en 2000 marque une inflexion doctrinale dans l'analyse générale de l'articulation entre État et marché. Cette évolution va également avoir des effets sur l'approche dominante du secteur informel, même si la grille de lecture antérieure continue à prévaloir quelques années dans un certain nombre d'études de référence (Maloney 2004).

Le changement principal, qui apparaît notamment dans les RDM, porte sur l'analyse des effets micro et macroéconomiques de l'informalité. Celle-ci n'est plus considérée de façon positive, encore moins comme un modèle pour le fonctionnement de l'ensemble des marchés, mais comme un obstacle à une allocation efficiente des facteurs de production (faible productivité du travail due à la faiblesse du capital par tête, à des technologies rudimentaires, et à l'absence d'économies d'échelle, le tout conduisant à une absence d'accumulation). Les comportements de passagers clandestins des agents qui pratiquent l'évasion fiscale tout en utilisant les services et les infrastructures publics pèsent sur la productivité du secteur formel. Du côté des agents économiques travaillant dans le secteur informel, le diagnostic est celui d'un revenu faible (en lien avec cette faible productivité du travail), voire de la pauvreté, de la précarité et de la vulnérabilité dans le travail et hors du travail. Celle-ci est due notamment aux risques d'abus de pouvoir au travail, aux risques pour la santé, à l'exposition accrue aux aléas de la conjoncturéeconomique (Banque mondiale, 2013, 210). L'informalité apparaît également comme une source d'aggravation des inégalités de genre. Des dimensions plus qualitatives du travail sont aussi prises en compte. Le RDM 2013 pointe l'absence de voix au chapitre (*voice)* et de protection sociale des travailleurs du secteur informel, et le lien de cette absence avec le faible niveau de vie. Par ailleurs, la persistance même la croissance importante du secteur informel dans des pays à revenu intermédiaire où la classe moyenne se développe, où le niveau de vie augmente et

où l'économie paraît en voie de formalisation, sont interprétées comme des phénomènes de « *trappe à informalité* », reflétant une faiblesse de la cohésion sociale.
Le message normatif change donc. L'analyse des conséquences sur les économies de l'importance du secteur informel met en avant presque exclusivement les effets négatifs, pouvant induire des cercles vicieux. Dans ces conditions, le mot d'ordre de formalisation de l'informel découle logiquement de ce diagnostic, et apparaît comme l'un des piliers des SRP.
Cependant, l'examen tant des facteurs de l'informalité mis en avant dans ce cadre d'analyse, que des politiques préconisées pour atteindre l'objectif annoncé, sont révélateurs de contradictions et d'ambiguïtés théoriques, et révèlent des éléments de continuité coexistant avec les éléments de rupture par rapport à la grille d'analyse précédente.

1.2 Ambigüités et contradictions de cette évolution théorique

Si l'appréciation normative de l'informalité change de façon significative par rapport à l'approche « légaliste », l'analyse des facteurs de l'informalité demeure en revanche axée sur l'idée de choix volontaire, avec quelques nuances.

1.2.1 Une théorie du choix revisitée

L'analyse développée aujourd'hui par la Banque mondiale dans le cadre des SRP met toujours au cœur des déterminants de l'informalité le choix volontaire des individus.
Le point de départ de l'analyse est en effet toujours micro-économique : pour quelles raisons des actifs exercent-ils leur activité en dehors du cadre formel, voire passent-ils du cadre formel au cadre informel ?
La définition du secteur informel utilisée repose toujours uniquement sur le rapport (négatif) aux institutions : « absence de déclaration des entreprises, absence de couverture sociale, ou absence de contrat de travail ». (Banque mondiale, 2013, 6).[2] On notera que cette définition se distingue d'autres définitions plus larges, multidimensionnelles et complémentaires, utilisées par d'autres organismes (OIT, AFD). À titre d'exemple, pour Cling et *al.* (2012, 10), « Conformément aux recommandations internationales, le secteur informel est défini dans cet ouvrage comme l'ensemble des entreprises individuelles non agricoles et non enregistrées, qui produisent des biens et services pour le marché (note : En fonction des circonstances nationales, d'autres définitions du secteur informel sont également retenues : absence de comptabilité écrite ; taille (nombre d'employés) située en dessous d'un certain seuil.) L'emploi informel est, quant à lui, défini comme l'emploi sans protection. Plusieurs caractéristiques peuvent être considérées à cet égard pour une définition précise : protection sociale, contrat écrit, feuilles de salaires, indemnités de licenciement, etc. Du fait de ces définitions, l'emploi informel est constitué de deux composantes principales distinctes, à savoir l'emploi dans le secteur informel, ainsi que l'emploi non protégé dans le secteur formel. Conformément aux définitions de l'OIT (2003), le secteur et l'emploi informels composent ce qui est désigné sous le terme d'économie informelle. »
L'hypothèse d'un choix volontaire d'entrée dans le secteur informel, (y compris en quittant un emploi dans le secteur formel et non seulement une situation de chômage) est donc reprise. Mais elle est nuancée, par rapport à la grille d'analyse « légaliste », en étant présentée comme l'une des possibilités. C'est le paradigme « *exclusion or exit*[3] », « *exclusion ou fuite* », devenu dominant avec l'étude de Perry et *al.* (2007) et repris dans le RDM 2013 : l'informalité consiste en la manifestation d'une relation entre les agents économiques et l'État. Cette relation peut prendre principalement deux formes complémentaires : l'exclusion de la couverture sociale et de la protection de la réglementation étatique, notamment en raison de la portée limitée de celles-ci, qui laisse de côté une proportion significative de la population active ; et la fuite ou le contournement (*exit*), qui résultent d'un choix volontaire effectué par les agents économiques sur la base d'un calcul coût-bénéfices de la formalité, c'est-à-dire de l'adhésion aux institutions et aux règles étatiques.
Les modalités de l'articulation entre ces deux catégories de déterminants de l'informalité appellent plusieurs remarques. L'argument central justifiant cette double causalité, et qui représente une nouveauté par rapport à l'approche « légaliste » antérieure, est l'hétérogénéité du secteur informel, et notamment sa partition entre un secteur informel « supérieur », où prévaut l'entrée volontaire, et un secteur informel « inférieur », en grande partie subi, les deux différant pour l'essentiel des caractéristiques : productivité,

[2] Même si par ailleurs les auteurs reconnaissent ultérieurement une diversité d'approche du secteur informel et conséquemment une difficulté à parvenir à des mesures cohérentes et comparables.
[3] À partir de la notion d'*exit* élaborée par Hirschman (1970).

revenus, etc. Cette partition recoupe en partie – mais pas totalement – la partition des actifs informels entre indépendants et salariés. Surtout, elle renoue en partie avec une certaine version de l'approche dualiste, dans la mesure où le dualisme se trouve transféré à l'intérieur même du secteur informel (Kucera, Roncolato, 2008). Enfin, elle implique un passage au niveau macroéconomique : alors que l'approche « légaliste » déniait toute causalité du côté d'une demande de travail insuffisante dans le secteur formel, le RDM 2013, en mettant l'accent sur le problème du chômage des jeunes diplômés dans certaines régions (Afrique du Nord, Moyen-Orient), amorce un retour à l'idée de l'informalité comme chômage déguisé, dans un contexte où le retrait de l'État restreint fortement les emplois dans le secteur public, qui leur offrait des débouchés auparavant. Mais au-delà de cette hétérogénéité sectorielle, la complémentarité entre les deux mécanismes tient d'abord à leur enchaînement causal et à leur imbrication, qui peut rendre difficile la distinction entre exclusion et *exit*. C'est en effet justement la faible couverture et la faible efficacité des services de l'État qui conditionnent les conclusions de l'analyse implicite coûts-bénéfices effectuée par les agents économiques, particulièrement les travailleurs non qualifiés, ou des habitants de zones rurales éloignées de l'accès aux services publics, et peut les conduire à juger les avantages de la protection sociale, ou du respect de la législation du travail, insuffisants par rapport à leur coût. En regard, des avantages leur apparaitront du côté de l'informalité : flexibilité plus grande, consommation immédiate d'un revenu monétaire échappant à la fiscalité et aux cotisations sociales. On peut donc envisager, du point de vue de l'interaction des agents économiques avec l'État, non une dichotomie totale mais l'existence d'une « zone grise ». Il faut noter enfin que les critères du jugement guidant le choix évoluent : les règles et institutions étatiques peuvent être fuies parce que leur portée est trop limitée, donc en raison de leur faiblesse, et non de leur poids et de leur importance trop grande comme dans l'approche « légaliste ». Le jugement portera donc sur leur charge « relative » (par rapport aux bénéfices attendus) et non plus absolue. Cela implique un questionnement sur la qualité et l'efficacité des services de l'État, et sur la façon de les améliorer.

1.2.2 Questionnements méthodologiques et contradictions

Le rapport de ces nouvelles hypothèses théoriques à l'observation empirique soulève un certain nombre de questionnements.

En premier lieu, la théorie du choix est revisitée et confirmée, moyennant la prise en compte de l'hétérogénéité du secteur informel, pour rendre compte d'un constat et d'un apparent paradoxe : le secteur informel ne diminue pas avec la croissance économique (Perry et *al.*, 2007). F. Bourguignon réitère ce constat dans un entretien accordé à Cling et *al.* (2012), et avance la nécessité d'en rendre compte sur le plan théorique. On a donc un fait stylisé dont l'hypothèse du choix volontaire, au moins partiel, peut rendre compte, mais qui peut aussi être expliqué par d'autres ensembles d'hypothèses, notamment celle de la « croissance sans emploi » pour l'Amérique latine au cours de la période de l'ajustementstructurel. (Lautier, 1989).

Or, depuis la première formulation de l'approche « légaliste » au milieu des années 1980, nombres d'études empiriques ont permis de douter de la validité de l'explicationpar le choix volontaire. C'est ce que résume entre autres l'introductionde Cling et *al.* (2012, recensant un grand nombre d'études de cas « Un message-clé ressort des travaux présentés. Les principales caractéristiques du secteur informel attestent de profondes similarités entre PED, un fait déjà souligné par Cling et *al.*, (2010) : faible qualification et précarité des emplois ; médiocrité des conditions de travail et des revenus ; atomisation des unités de production et manque d'articulation avec l'économie formelle ; etc. En l'absence de créations d'emplois en nombre suffisant, le secteur informel constitue pour l'essentiel un refuge pour les travailleurs cherchant un emploi ou quittant l'agriculture, conformément à l'approche duale du marché du travail qui semble jouer un rôle prédominant, quel que soit le niveau de développement des PED. Nous partageons à cet égard les conclusions de Banerjee et Duflo (2012), selon lesquels les pauvres créent leur propre entreprise par défaut plus que par choix. Cette conclusion générale n'est pas contradictoire avec l'observation d'une forte hétérogénéité du secteur et de l'emploi informels au sein de chaque pays, confirmée par plusieurs parties de l'ouvrage. » Plusieurs études de cas, très diverses, aboutissent à des conclusions opposées à l'hypothèse du choix. Par exemple, une analyse contrefactuelle sur la pauvreté dans quatre pays d'Amérique latine (Maurizio, *in* Cling et *al.*, 2013, 27-46) montre une réduction importante de la pauvreté en cas de formalisation. L'étude de la satisfaction dans l'emploi semble également aller dans le même sens (Razafindrakoto, Roubaud, Wachsberger, *in* Cling et *al.*, 54) : « Pour ce qui est des actifs du secteur informel, notre constat semblerait donc, de prime abord, valider l'hypothèse de la file d'attente aux portes du secteur formel, la vulnérabilité et la précarité du quotidien exerçant dans ce secteur des pressions à la baisse du niveau de satisfaction. »

À l'opposé, l'argumentation de Maloney (2004), fondée sur le parti pris de ne prendre en compte que les actifs masculins du secteur informel, limitant par ailleurs son étude aux travailleurs à leur compte - le « cœur du secteur informel » - et aux chefs d'entreprise -, comporte un biais indéniable : parmi les différentes dimensions de l'hétérogénéité qui traverse le secteur informel, les inégalités de genre occupent une place centrale, que ce soit en termes de revenus, de dimension de l'activité, de conditions de travail ou de précarité. Perry et *al.* (2027) avancent que le choix du secteur informel (et le renoncement à un emploi salarié formel, y compris avec perte de revenu) est mis en avant par nombre de femmes mariées ayant des enfants pour des raisons de conciliation de leur activité économiques avec leurs responsabilités familiales. Il s'agit donc d'un choix contraint, qui renvoie en grande partie à l'insuffisance de modes de garde des jeunes enfants et donc à là encore à une défaillance institutionnelle. D'une façon plus générale nombre de cas cités, (faibles qualifications, situation de chômage) semblent inviter à affiner la notion de choix pour parler de choix contraint ou de choix par défaut.
Enfin, sur le plan macro-économique, le fonctionnement des marchés du travail et les législations s'y rapportant ont changé de façon significative depuis le début des années 1990, et donc depuis la formulation initiale de l'hypothèse du choix volontaire dans l'approche « légaliste ». Le constat de la déréglementation importante du marché du travail depuis le début des années 1990 dans la plupart des PED, et surtout en Amérique latine semble, dans la mesure où on observe par ailleurs une poursuite de la croissance et non une régression du secteur informel dans la plupart des pays, incompatible avec l'hypothèse d'une entrée dans l'informel qui serait pour l'essentiel causée par un comportement de fuite de réglementations étatiques trop lourdes.
Le cadre d'analyse intégrant aujourd'hui l'approche du secteur informel dans les SRP attribue donc l'existence (et surtout l'importance) et les modalités de fonctionnement du secteur informel dans les PED à la fois aux défaillances du marché et à la mauvaise qualité des institutions étatiques encadrant ces marchés. Mais la nécessaire prise n compte de l'hétérogénéité du secteur informel et de sa dynamique macroéconomique contraint la Banque mondiale à aller au-delà en convoquant le caractère multidimensionnel des situations d'emploi : la signification sociale de l'emploi (constitutif d'une grande part de l'identité sociale de l'individu) et son importance pour la cohésion sociale sont désormais prises en compte dans la perspective de réduction de la pauvreté. De façon symétrique à l'analyse de Maloney (2004), qui privilégie les entrepreneurs du secteur informel, le RDM 2013 examine la situation des salariés du secteur informel, a priori dans une situation moins favorable que les travailleurs à leur compte propre. L'argumentation sur les capacités et l'*empowerment*, empruntée à Sen (2003), est mobilisée de façon convergente et complémentaire à la grille d'analyse néo-institutionnaliste. On passe donc d'une réflexion microéconomique sur les incitations à une réflexion sur le contrat social.

2. LES POLITIQUES PRÉCONISÉES

Sur la base de ce constat, les politiques économiques préconisées parviennent-elles à dessiner, dans le cadre des SRP, une cohérence alternative à celle de la première étape de l'ajustement structurel ?
Il s'avère que les préconisations politiques et les modalités mêmes de « formalisation de l'informel » envisagées sont révélatrices d'ambigüités et de contradictions éventuelles. D'un côté l'objectif affiché consiste à améliorer le fonctionnement des institutions (transparence, lutte contre la corruption, meilleur accès aux services publics et aux infrastructures…) de façon à permettre aux activités informelles de rejoindre le secteur structuré et de sortir de la marginalité. Cette amélioration doit passer notamment par un renforcement de la capacité des acteurs de l'informel à faire entendre leur voix. D'un autre côté, sont maintenues un ensemble de recommandations visant à poursuivre la déréglementation de l'économie (notamment du marché du travail et des systèmes de protection sociale), répondant ainsi aux attentes supposées des acteurs de l'informel. La coexistence de ces deux cohérences apparaît problématique.

2.1 Modifier le calcul coût-avantage des agents économiques en remédiant aux défaillances des institutions

La formalisation de l'informel dans cette optique représente un défi et est susceptible de se heurter à bien des difficultés. En premier lieu est affirmé de façon récurrente que si les activités informelles apparaissent le plus souvent synonymes de faible productivité et de pauvreté, rien ne garantit que la formalisation en soi améliore la productivité et le revenu de l'activité. Par ailleurs, des politiques de formalisation inappropriées peuvent aller à l'encontre de l'objectif recherché. Ainsi, dans le secteur financier,« dans

beaucoup de PED, le gouvernement encourage le secteur formel à offrir leurs services au secteur non structuré. (…) Ces politiques ont créé des institutions anémiques et freiné le développement d'un secteur financier efficace » (Banque mondiale, 1989, 142). Pour Bourguignon (Cling et *al.*, 2012, 23) également, « les politiques prenant en compte la question de l'informalité peuvent en même temps la faire augmenter pour beaucoup, l'informalité est en quelque sorte une réaction naturelle à l'imposition de certaines règlementations sur le marché du travail, dans les relations entre employeur et employé – même lorsque l'employeur et l'employé sont en fait la même personne –, mais aussi parce que toute réforme des politiques adoptées a un impact sur l'informalité et la formalité. » Pour ne pas être contreproductives, les politiques doivent modifier au niveau micro-économique les incitations qui dirigent les actifs vers l'informalité, en modifiant le calcul coût-avantage qui détourne les agents des institutions formelles étatiques ; cela implique donc à la fois d'améliorer leur qualité et de faire diminuer le coût du rattachement. Sur le long terme, il s'agit de changer les normes sociales et de réduire la « culture de l'informalité ».

2.2 Renforcer la capacité des acteurs de l'informel à se faire entendre

L'amélioration de la qualité des institutions peut passer par un renforcement des capacités des individus impliqués dans le secteur informel. Cette idée rejoint la proposition d'une imbrication entre exclusion et *exit*, mentionnée plus haut. Le constat est fait en effet que les travailleurs du secteur informel sont exclus de la représentation sociale et politique, des associations et des différentes instances décisionnaires (gouvernements locaux, collectivités locales). Leur déception par rapport aux institutions et la mauvaise qualité des services rendus par celles-ci provient en grande partie de cette absence de voix au chapitre. L'un des mécanismes mis en avant pour remédier à cette situation va donc être le renforcement des capacités d'organisation, de la protection et de la capacité à se faire entendre des travailleurs du secteur informel – ce qui suppose également une sécurisation juridique et la mise en place d'une protection sociale inclusive. L'enjeu est de permettre aux travailleurs pauvres, notamment aux femmes, d'avoir une influence sur le fonctionnement des institutions dont les règles les affectent. Un tel processus est considéré comme pouvant améliorer à la fois l'efficience économique et la cohésion sociale. L'exemple mis en avant d'une telle réussite est celui de l'association *SEWA* en Inde (*Self Employed Workers Association*), qui devient un modèle pour l'association des travailleurs informels à l'échelle internationale, jouant non seulement le rôle d'un syndicat mais aussi fournissant différents services, infrastructure et formation.
Dans cette optique, les préconisations mises en avant par la Banque mondiale semblent rejoindre l'agenda du « travail décent » de l'OIT. Mais elles sont contredites par l'autre volet du programme, avec lequel elles coexistent.

2.3 Déréglementer les marchés du travail et réformer les systèmes de protection sociale

L'entreprise de formalisation opère dans un cadre très contraint. En effet, sous peine d'être frappée d'inefficacité, elle doit s'appuyer le plus possible sur les transactions et les conventions du secteur informel. Ainsi, dans le secteur financier informel, « on pourrait améliorer les services financiers offerts en rehaussant la qualité des transactions du secteur informel et en les rattachant à des institutions du cadre formel. Cela implique que l'on prenne appui sur des arrangements existants plutôt que de vouloir les supplanter » (Banque mondiale, 1989, 142)
Mais surtout, les mécanismes principaux préconisés pour modifier le calcul-coût avantage des agents sont la poursuite de la déréglementation des marchés du travail et de la réforme des systèmes de protection sociale et fiscaux dans un sens libéral. La diminution du coût des licenciements, la modification des contrats de travail sont considérés comme une nécessité (Perry et *al.*, 2007). De ce point de vue, le message ne diffère pas de celui de l'approche « légaliste » antérieure (Maloney, 2004). Concernant, la protection sociale, et notamment l'assurance maladie, Bourguignon (*in* Cling et *al.*, 2012, 24) préconise de passer à une couverture universelle financée par la fiscalité. « Quelle serait la solution ? Probablement d'offrir l'assurance santé à tout le monde, de l'universaliser. Cette assurance serait financée par l'État, comme c'est le cas dans plusieurs pays du monde. Telle a été la situation au Royaume-Uni durant plusieurs dizaines d'années. Le financement se fait par la collecte d'impôts exercée par l'État. Mais si, dans le secteur formel, les employeurs souhaitent en offrir plus à leurs employés, ils peuvent toujours prendre une assurance supplémentaire qu'ils paieront pour couvrir certains risques non couverts par le système universel. ». La couverture universelle s'apparenterait donc à un filet de sécurité minimal. Par ailleurs, l'idéal serait la « neutralité actuarielle du système de santé. »

Le message est donc a priori différent de celui de l'OIT, pour qui la formalisation de l'informel passe par un renforcement de la réglementation du travail et de la protection des salariés.
Les réussites de formalisation cités en exemple confortent en grande partie l'idée, avancée par Verdera (Cling et *al.*, 2012, 214), selon laquelle « la lutte directe contre la pauvreté à travers des programmes sociaux prend le dessus, par rapport à la promotion d'emplois formels. » Ainsi, la formalisation rapide au Brésil est attribuée aux « programmes de protection sociale non contributifs, comme Bolsa Familia » (Banque mondiale, 2013, 124) et à une réforme réduisant le poids de la fiscalité en la simplifiant.
Enfin, l'éventualité d'une politique industrielle reste disqualifiée. En dépit de la reconnaissance du caractère crucial de l'emploi pour la sortie de la pauvreté et la cohésion sociale, un emploi dans une industrie protégée par des transferts publics reste pour la Banque mondiale la plus mauvaise solution. Par ailleurs, l'efficacité d'une formalisation du secteur financier informel est conditionnée au fait de ne pas pratiquer une politique sectorielle de crédit.

CONCLUSION

Le caractère dramatique des effets de la crise de 2008 sur l'emploi et notamment l'augmentation de l'informalité dans les PED viennent renforcer un contexte théorique et politique qui, à partir de 2000 avec les Stratégies de réduction de la pauvreté (conjuguées avec les Objectifs du Millénaire pour le développement), font de la formalisation de l'informel un mécanisme central de lutte contre la pauvreté. Mais la grille d'analyse explicative de l'informalité continue à mettre en avant le libre choix des agents comme explication centrale. Il en résulte une contradiction insoluble entre les instruments de cette formalisation : renforcement des protections et des réglementations du travail, ou poursuite de la déréglementation des marchés du travail et des systèmes de protection sociale. Ces hésitations semblent révélatrices d'incertitudes théoriques dans le paradigme néo-institutionnaliste, concernant les politiques sociales dans les PED.

BIBLIOGRAPHIE

BANQUE MONDIALE (2013) *Emplois*, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington D.C, World Bank.

BANQUE MONDIALE (2005) *Un meilleur climat de l'investissement pour tous, Rapport sur le développement dans le monde*, Washington D.C, World Bank.

BANQUE MONDIALE (1989) *Systèmes financier et développement, Rapport sur le développement dans le monde*, Washington D.C, World Bank.

CLING J-P., LAGRÉE S., RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F. (dir.) (2012) *L'économie informelle dans les pays en développement*, Paris, AFD.

DE SOTO H. (1989) *El otrosendero*. Traduction (1994) Paris, La Découverte.

FEIGE E. L. (1990) Defining and Estimating Underground Economies: The New Institutional Economics Approach, *World Development*, 18 (7), 989-1002.

HARRIS J. R., TODARO M. P. (1970) Migration, Unemployment and Development: a Two-Sector Analysis, *American EconomicReview*, 60(1), 126-142.

KUCERA D., RONCOLATO L. (2008) L'emploi informel : deux questions de politique controversés, *Revue internationale du Travail,* 147 (4), 347-377.

LAUTIER B. (1989) L'ajusteur justifié ? Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique latine, *Revue Tiers-Monde*, 30(117), 9-38.

MALONEY W. F. (2004) Informality revisited, *World development,* 32 (7), 1159-1178.

NORDMAN C. J., ROUBAUD F. (2010) Une approche originale en économie du développement : 20 ans d'efforts pour analyser et mesurer l'économie informelle dans les pays en développement, *Dialogue, DIAL* (3), 2-9.

OIT/OMC (2009) *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*, Genève.

PERRY G. E., MALONEY W., ARIAS O. S., FAJNZYLBER P., MASON A. D., SAAVEDRA-CHANDUVI J. (2007) *Informality, exit and exclusion*, Washington D.C, The World Bank.

PORTES A., BLITZER S., CURTIS J. (1986) The urban informal sector in Uruguay: its internal structure, characteristics and effects, *World development*, 14 (6), 727-741.

ROUBAUD F. (1994) *L'économie informelle au Mexique : de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Paris, Karthala.

SEN A. (2003) *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, Paris, O. Jacob.

Le Régionalisme informel

Souleymane ABBA GANA, Stéphane CALLENS, Josiane GNASSOU[1]

Nous introduisons la notion de « régionalisme informel ». Ce régionalisme informel est issu d'un domaine de libre circulation, conjugué à une absence de gouvernance coordonnée de cette zone. Nous l'appliquons à l'analyse du domaine saharo-sahélien.
La région saharo-sahélienne présente les caractéristiques d'un régionalisme informel, avec une longue tradition d'échanges sur des grandes distances. Ce régionalisme informel contient parfois une dimension criminelle importante. Le scénario d'entrepreneurs de guerre recrutant des enfants-soldats n'est pourtant pas nouveau en Afrique de l'Ouest. La question de la Sécurité est posée, ce qui soulève des inquiétudes sur la priorité qui doit rester aux objectifs de Développement de la région.
Il a été suggéré que les organisations pourraient contribuer à concilier les objectifs de Développement et de Sécurité (Meyer, 2006). Nous cherchons plus précisément à détailler les formes fédérales qui peuvent contribuer à ce double dividende de Sécurité et de Développement. Ce thème de la fédération est ici décliné sur trois exemples bien différents : la lutte contre AQMI et ses satellites, les mouvements touarègues, les organisations humanitaires.

1. LE RÉGIONALISME INFORMEL : DÉFINITION, EXEMPLES

1.1 Définition

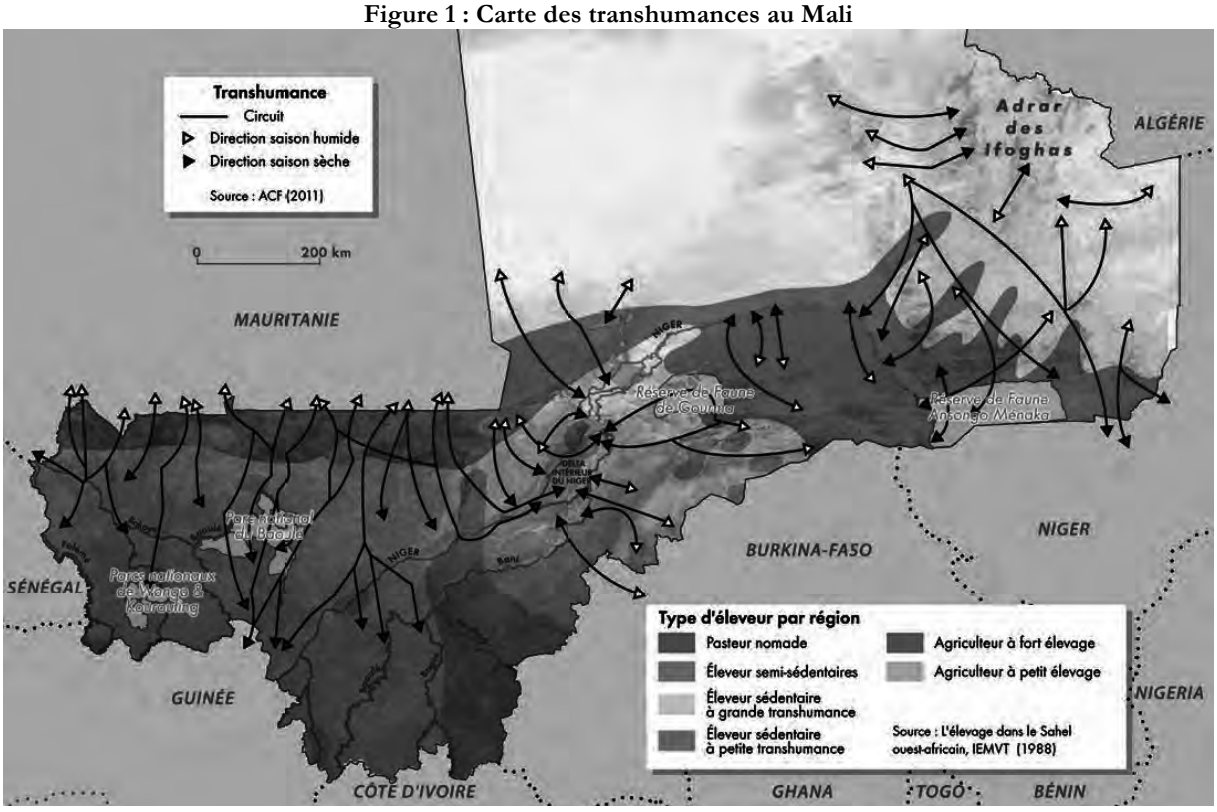
Il s'agit de définir une informalité. Un régionalisme formel se traduit par un cadre de conventions nationales (dans le cas de pays comme l'Inde qui ont la taille d'une région du globe) ou internationales qui régulent les flux d'opérations commerciales et de déplacements des personnes, des services et de marchandises. Le régionalisme informel correspond à une situation où une grande partie de ces flux se situent en dehors des régulations régionales existantes.
Une région informelle se distingue par son informalité d'un Marché Commun. En particulier, une région informelle n'est pas une communauté fiscale, ne présente pas une fiscalité coordonnée sur la région. Une des dimensions des systèmes politiques est leur caractère plus ou moins hiérarchisé. Cependant le régionalisme informel provient du fait qu'il n'y a que des pouvoirs locaux et pas un schéma de gouvernance pour la zone toute entière.
La partie la plus chargée d'indétermination de cette définition est la taille implicite de la région. Les études statistiques utilisent des nomenclatures plus ou moins agrégées des ensembles régionaux. La plus agrégée est une liste limitée aux six continents. La taille intermédiaire est celle de régions infra-continentales et supra-nationales, enfin les régions infra-nationales. Nous nous limitons ici au cas des régions de la taille intermédiaire, elles peuvent être environ une trentaine dans le monde.
Par exemple, dans la zone sahélo-saharienne, l'informalité provient du caractère assez irréel de frontières tracées dans une immensité désertique, et qu'il apparaît difficile de contrôler. Les populations s'adaptent souvent aux conditions environnementales par la mobilité. Cette irréalité s'est encore accrue avec les nouvelles techniques de géolocalisation qui permettent de se repérer plus facilement dans les espaces désertiques. Il existe par ailleurs un cadre régional formel, avec les 15 pays de la CEDEAO et l'Union monétaire de l'UEMOA, qui correspond au quadrant Ouest du continent africain, et seulement à une partie du domaine saharo-sahélien.
On pourrait aussi définir le régionalisme informel, par décalage avec les formes de régionalisme formel qui ont pu exister dans la région. Par exemple, pour le domaine sahélo-saharienne, il y a eu régionalisme

[1] LEM UMR 8179 CNRS, Université d'Artois. Correspondance pour les auteurs : stephane.callens@univ-artois.fr

formel autour des grands itinéraires transsahariens. Au XVIe siècle, la ville de Marrakech a été établie pour contrôler l'itinéraire transsaharien de l'Ouest, qui passe par des salines pour arriver à Tombouctou. La désagrégation de ces liens formels explique, à travers un processus historique, un régionalisme informel dans le cas où les autres liens économiques et sociaux subsistent. Mise en perspective historique, la situation de l'espace saharo-sahélien est le plus souvent celui d'un régionalisme formel, et de façon exceptionnelle, celle d'un régionalisme informel.

Dans le cas du domaine saharo-sahélien, les migrations alternées liées aux activités pastorales forment une délimitation régionale. Par exemple, au Mali, les parties les plus au Nord-Ouest (zone saharienne sans relief et la plus sèche) et au Sud (région tropicale de Sikasso) ne font pas partie de cette microrégion informelle tracée par les migrations alternées de la population. Ce procédé des migrations alternées peut être aussi utilisé pour déterminer les contours des « mini » régions infranationales. Dans le Sahel, cette taille des mini-régions correspond à peu près à celle des huit régions administratives du Mali.

Figure 1 : Carte des transhumances au Mali



Source : FAO.

1.2 Le régionalisme dans le domaine saharo-sahélien

Un régime ancien de coalitions vassaliques a souvent régi le domaine saharo-sahélien. Le Sahara a été une région souvent étroitement contrôlée dans l'histoire par des liens croisés et hiérarchisés entre des entités locales de statut divers : clan (Toubous), tribus (Touarègues), villes États de la boucle du Niger, voire Empire (rôle de la Porte Ottomane, par exemple). Un système de tributs, c'est-à-dire un fédéralisme fiscal, a souvent coalisé la région contre l'intrus. Ces coalitions vassaliques formaient un régionalisme formel en raison d'un principe de communauté fiscale : une région définie formellement par un système fiscal. Dans le système des tribus des massifs centraux du Sahara, il existe un pouvoir fédéral arbitral, l'amenokal. L'amenokal des massifs centraux n'est qu'un arbitre aux pouvoirs limités. Il serait apparu au quinzième siècle. L'État fédéré est donc, historiquement, l'État habituel du domaine saharo-sahélien (Deycart, 2011).

La comparaison entre l'Afghanistan et le domaine saharo-sahélien est souvent faite. L'aire pachtoune en Afghanistan a des similitudes avec la situation de l'aire centrale saharienne, une organisation tribale avec une aristocratie guerrière. Cependant, un nomadisme de grande transhumance est plus caractéristique des espaces sahariens et sahéliens (environ 7% de nomades en aire pachtoune ; plus de la moitié de la population dans la zone de Gao). De plus, dans la culture pachtoune, il existe un « nomadisme de cour » : les pouvoirs royaux usant de conseillers maîtrisant les flux marchands, le groupe des marchands nomades bénéficie d'un grand prestige social. Dans le domaine saharo-sahélien, les pasteurs forment une minorité

nomade et ne contribuent généralement pas à former l'élite politique. Il existe des droits d'usage qui régissent les relations entre sédentaires et nomades.

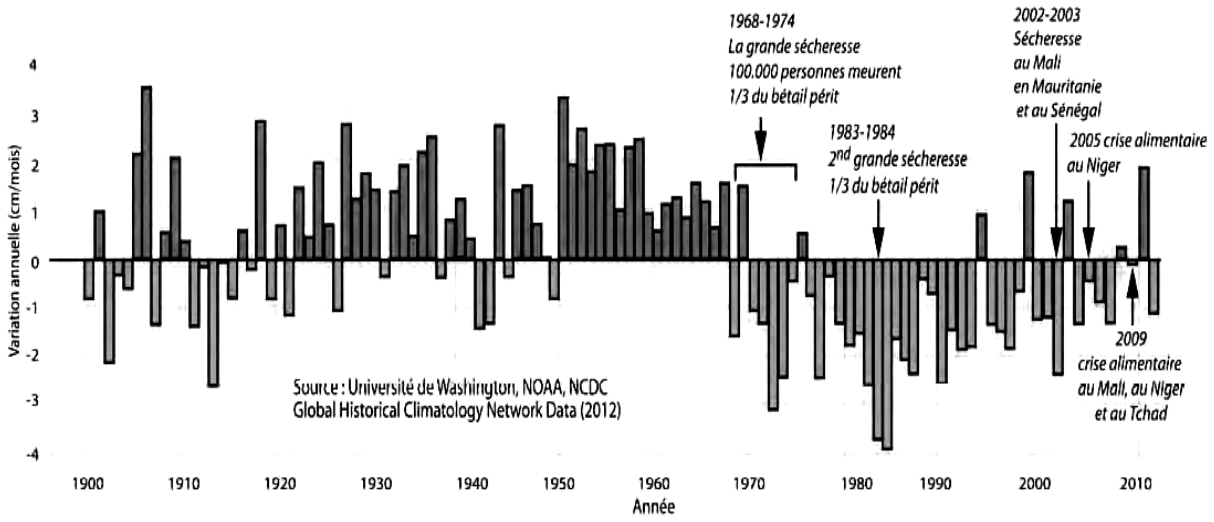
La dégradation de la situation sécuritaire conduira à examiner avec une attention accrue dans la littérature produite la conclusion négative avancée par le Club Sahel de l'OCDE sur l'absence de lien entre changement climatique et violence sociale. Marie Trémolières (2010) conclut que la variable climatique ne se distingue pas véritablement des autres en termes d'impact sur la sécurité. Elle est omniprésente, mais n'apparaît pas sous la forme d'un facteur déclenchant.

Les périodes de rébellion des tribus des massifs centraux forment un cycle politique à interpréter. Les périodes de rébellions ont été 1916-1917, 1962-64, 1990-1995, 2006-2013. De plus, en 1940-1942, il y a eu une ligne de front qui a traversé le Sahara, lors de la Guerre du Désert entre Rommel et Montgomery (Spittler, 1993). Le cycle des conflits a donc une période moyenne de 20 ans. Une telle période correspond à un cycle documenté dans la littérature, le cycle d'Hirschman de l'engagement politique (Hirschman, 1983). Adopter une explication à la Hirschman revient à aller dans le sens de la conclusion précédente du Club Sahel de l'OCDE sur l'absence de lien entre changement climatique et violence sociale. En effet, un cycle d'Hirschman provient uniquement du caractère peu modulable de l'engagement politique. La participation à la vie publique est soit sous le régime du trop peu, soit sous le régime du trop-plein, et ceci suffit pour former un cycle de façon endogène de la violence sociale.

Le cycle climatique a, quant à lui, une période de 50 ans. Les années 1917-1967 correspondent à la phase humide de ce cycle climatique. Le minima connu des pluies au Niger est en 1911, d'où une grande famine en 1913-1914. La phase humide connaît des disettes (en 1930 et en 1940) ; la phase sèche des famines (1973 et 1983).

Le sens de causalité va de la violence sociale à la famine. Il ne peut être renversé : ce ne sont pas, semble-t-il, les variations climatiques qui entraînent la violence sociale. Les comportements en bas de cycle sont des comportements dictés par la survie. Cela fournit une explication à la Maslow : seulement une fois les besoins de survie assurés, les besoins de reconnaissance peuvent s'exprimer. La violence sociale a pour conséquence en milieu désertique, une baisse de la pression sur les écosystèmes. « En période de guerre, il y a désertion des zones de nomadisme traditionnel, et une mise au régime naturel de ces zones, avec réapparition de la faune et de la flore naturelle, un couvert herbacé » (Maïga, 1997).

Figure 2 : indice pluviométrique au Sahel (1900-2012)



Source : Université de Washington, NOAA, NCDC, Global Historical Climatology Network Data (2012).

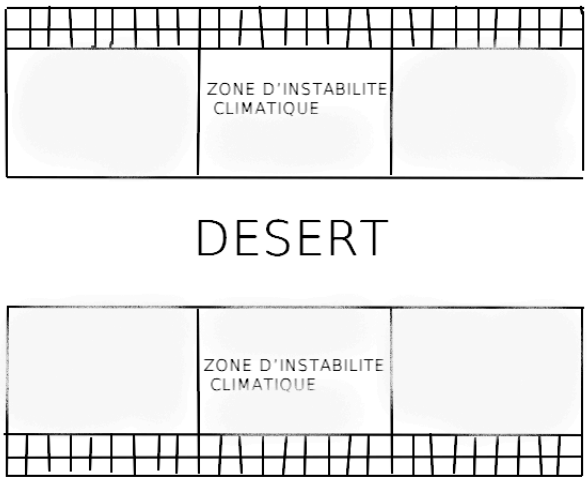
Et de fait, les principales dates de conflits (1916, 1963, 1990-1995, 2006-2013) ne sont pas celles des principaux épisodes de famine (1911-1914, 1973, 1984). Les études quantitatives n'arrivent pas à mettre en évidence un lien immédiat entre le changement climatique et la montée de la violence sociale (Trémolières, 2010). Il resterait à examiner des scénarios plus élaborés qu'une causalité directe, à partir des stratégies d'adaptation à la variation climatique, par exemple avec un élément politique perturbateur comme semble le suggérer la succession de la famine de 1913-1914 et de la révolte des tribus de l'Aïr de 1916. L'autorité coloniale avait cherché à limiter les migrations des nomades en instaurant un contrôle des déplacements. Or, la stratégie d'adaptation des populations était basée sur la migration. Le minimum pluviométrique connu pour le Niger se situe en 1911. La famine s'installe alors, et culmine en 1913 et 1914. Une révolte se

produit en 1916, puis une modification des stratégies d'adaptation avec le développement de cultures horticoles dans les oasis de l'Aïr.
La sociologie politique des rébellions n'indique pas une homogénéité des leaders touarègues. La rébellion de 1916 est portée par un courant moderniste, acculturé par l'incorporation aux troupes combattantes (Claudot-Hawad, 2005). Ceci renforce l'idée d'une pulsation des conflits conforme à un modèle endogène de la participation à la vie publique. La crise touarègue de 2011-2013 est analysée à travers les rivalités entre une élite locale nouvelle acculturée et des leaders établis (Baryin, 2013).

1.3 Gast : un pessimisme du régionalisme informel (Gast, 1988)

Marceau Gast (décédé en 2010) est un anthropologue du CNRS, qui a décrit les stratégies de survie des nomades au Sahara et au Yémen. L'article de 1988 indique le caractère illusoire des projets politiques de découpage du désert en une pluralité de petits États pétroliers cloisonnés, dont le prototype historique est l'OCRS (Organisation Commune des Régions Sahariennes) de 1957 après la découverte du pétrole à Hassi Messaoud.
La notion de régionalisme informel a été introduite dans la thèse d'Angela Meyer (2006). La dégradation de la sécurité dans le domaine saharo-sahélien avait été indiquée dès un article de Marceau Gast en 1988. Si nous partons des algorithmes de calcul des mouvements pendulaires de population pour des raisons d'activité qui permettent de tracer des microrégions, couramment appelées « bassin d'emploi » en Europe, nous obtenons pour un espace désertique, l'image d'une compensation spatiale de la rareté de ces domaines. La césure se fait avant la bordure du désert : les microrégions deviennent très grandes dès la zone sahélienne. Le calcul donne par exemple, une taille de la microrégion de 155 000 km² pour le Mali, ce qui est 100 fois supérieur à la taille des bassins d'emploi dans le reste du monde en dehors des espaces désertiques ou arides.
Le seuil important dans la distribution de la taille de ces microrégions se situe entre la zone d'instabilité climatique (le Sahel) et les autres régions climatiques (méditerranéenne, subtropicale). Les différences sont relativement peu importantes entre le désert proprement dit et sa bordure sahélienne. En résumé, le tissu microrégional peut être schématisé comme composé de deux types de maille : soit très fine (règle générale), soit très grande (par exemple domaine saharo-sahélien).

Figure 3 : Dilatation du tissu microrégional dans une région désertique



Source : calcul des auteurs.

Un domaine désertique induit *une liberté vitale de mouvement* (Gast, 1988). Le domaine contient une très faible capacité de support par unité spatiale, et l'élargissement de la zone de circulation résulte d'une stratégie d'adaptation des individus aux conditions environnementales. Inversement, une pression réglementaire inappropriée peut conduire au désastre, ce qui semble être le cas lors de la grande famine de 1913-1914. Une restriction des déplacements avait été mise en place en 1908. La grande sécheresse a été maximale en 1911, dans ce qui correspond au territoire de l'actuel Niger. Les compléments nutritionnels pour les nomades et leurs troupeaux apportés par leurs échanges avec le Sud sahélien (mil). Les réponses à une situation de grande pénurie reposent sur la connaissance fine de toutes les ressources des milieux désertiques et arides, et sur la vente du bétail et l'échange avec des populations des régions subtropicales ou méditerranéennes. La crise de 1913-1914 a amené le développement d'une horticulture dans le massif

de l'Aïr. Cette adaptation du mode de vie nomade est une diversification qui tient compte d'une pression à la réduction des aires de pérégrination.
L'État malien s'est constitué en s'opposant au projet d'OCRS (Organisation Commune des Régions Sahariennes) de 1957, qui aurait conduit à une rente minière redistribuée sur une petite population, pas nécessairement autochtone. A contrario, le modèle de l'État Minier est une référence active dans la rébellion de 1962-64, dans la politique lybienne de l'ère Khadafi, et dans la succession d'apparition des États à rente pétrolière, de l'Algérie au Sud-Soudan. La remise en cause de l'État Minier est le fait de la littérature (Collier, 2010, par exemple) et des populations, particulièrement après le Printemps Arabe. Gast soulignait déjà que les aspirations locales n'étaient pas seulement basiques, et que le saut habituel vers les aspirations supérieures lui faisait douter de la viabilité à long terme du schéma de l'État Minier, qui plus est souvent fermé. Le pessimisme de Marceau Gast est celui d'une alternative pour les régions désertiques entre un État fédéré basé sur le *transit et l'échange*, ou tout autre schéma politique qui conduit à un régime mixte de licite et d'illicite, la version noire de la compréhension de l'Informel.
Les évènements du Nord-Mali en 2012 vont dans le sens de ce pessimisme, exprimé aussi par Angela Meyer (2006, 393) La coopération entre acteurs criminels internationaux se déplaçant souvent des deux côtés d'une frontière diminue la zone d'influence des pouvoirs nationaux. Le régionalisme informel ne paraît donc pas remédier à la décomposition progressive des territoires nationaux, mais semble, bien au contraire, encore l'intensifier, voire en profiter. En effet, les trafics illégaux conduisent au financement des groupes insurrectionnels qui déstabilise les pouvoirs établis.
Une approche un peu différente permet de sortir de ce pessimisme, même si ce dernier a de bonnes qualités prédictives. Dans cette approche, le régionalisme informel existe, à partir de là c'est le processus fédérateur qui va être plus ou moins efficace : il peut être particulièrement maladroit et provoquer des effets non voulus indésirables, ou au contraire jouer pleinement des propriétés particulières du domaine saharo-sahélien, comme le fait qu'il y relativement peu d'unités de base pour une région géographiquement très vaste. Le propos de Gast est un propos fédéraliste. Le domaine saharo-sahélien connaît des initiatives fédératrices à plusieurs niveaux. Angela Meyer cite le cas de collectivités territoriales qui procurent une escorte aux commerçants ambulants transfrontaliers : c'est une initiative décentralisée fédératrice, tandis qu'elle estime, à juste titre sans doute, la CEDEAO plus dynamique dans ses initiatives « d'en haut » que la CEMAC. Le processus fédérateur peut ainsi employer plusieurs niveaux, par en bas, et par en haut (Meyer, 2006).

2. LES THÉORIES DES FÉDÉRATIONS

2.1 Principes

Le modèle élémentaire du Fédéralisme Fiscal et Budgétaire est le modèle de Tiebout (Mignolet, 2005), désignée souvent de façon imagée comme « le vote des pieds ». Si les agents sont parfaitement mobiles, en absence d'externalités interrégionales, ils vont se localiser selon leurs préférences en matière de biens publics et de pression fiscale. La décentralisation assure une allocation efficace des ressources publiques.
Un certain nombre d'avantages résulte d'une architecture fédérale budgétaire (2.1.1). Certains courants théoriques dont on peut faire remonter l'origine à la vision comportementale de l'organisation de l'école de Carnegie soulignent cependant quelques travers possibles de ces architectures fédérées (2.1.2). Enfin, l'analyse comparée permet de mieux intégrer les situations réelles dans les démarches théoriques (2.1.3).

2.1.1 A la recherche des meilleures structures intermédiaires

En économie publique, les principes de fédéralisme fiscal recommandent de centraliser la redistribution et de décentraliser l'allocation à travers des dispositifs locaux. Pour un domaine comme la Santé, le fédéralisme fiscal et budgétaire se traduit par des stratégies multi-piliers : le patient ne doit apporter directement qu'une contribution limitée, tandis que le système de Santé est bâti sur plusieurs piliers, ressources publiques, dons, assurances sociales, mutuelles, assurance privée. Ces stratégies multi-piliers font déborder la question du fédéralisme du cadre strict de la seule économie publique : les sources de financement considérées sont de toute nature, publiques et privées.
Quelques grands principes régissent ces architectures : l'acceptabilité (contribution volontaire), la bonne gouvernance, l'équivalence (la circonscription contient contributeurs et bénéficiaires). Les architectures

sont en pratique souvent fort complexes, et ne traduisent en règle générale que de façon approximative ces principes généraux.
Les principaux avantages recherchés par un Fédéralisme Fiscal et Budgétaire sont une meilleure participation (avantage politique), une meilleure gestion des risques (avantage macro-économique), une meilleure structuration dans le long terme (avantage de durabilité).

2.1.2 Des fuites aux articulations : la vision comportementale

L'économie des organisations s'est développée à partir d'une vision comportementale proposée par l'École de Carnegie de March et Simon. Les Fédérations en sont un champ particulier d'études. Elles sont introduites comme des méta-organisations fédérant des organisations de base s'intéressant à la situation intermédiaire entre le strict profit, et l'intérêt général. La Fédération est donc un moyen privilégié pour introduire des objectifs publics à partir de structures dominées par les intérêts privés. Cependant, il est surtout retenu, particulièrement à travers un courant du *New Fiscal Federalism*, la leçon indiquant que toute organisation est elle-même composée de groupes et que les articulations de ces groupes peuvent introduire des pertes importantes. La littérature repère les situations les plus vulnérables comme étant celles où coexistent des contraintes budgétaires souples pour les entités fédérées et un mécanisme de soutien *expost* de la part de la Fédération (Mignolet, 2005).

2.1.3 Apport des analyses comparées

Les analyses comparées introduisent des typologies d'architecture fédérative et en comparent les performances. Elles distinguent en particulier la situation « néo-corporatiste » (ex : en France, gestion par la FNSEA des Chambres d'Agriculture), de la situation « pluraliste », où une diversité de groupement d'intérêts s'expriment et se contrebalancent (exemple : les gestions paritaires). Dans le modèle d'architecture pluraliste, les groupes influencent les autorités mais en dehors des canaux officiels. Dans le modèle d'architecture néo-corporatiste, les groupes disposent d'une relation continue et institutionnelle avec les autorités. Parmi les autres types d'architecture qui peuvent être envisagés, nous pouvons citer l'architecture protestataire où les groupes refusent tout lien direct avec les autorités, préférant faire pression en s'appuyant sur l'opinion et la base, ou encore l'architecture « courroie de transmission » avec une instrumentalisation des groupes d'expression par un pouvoir autoritaire.

2.2 L'application des théories des fédérations au domaine saharo-sahélien

Le principal aspect irréaliste le plus souvent souligné devant les approches du Fédéralisme Fiscal et Budgétaire est l'hypothèse de mobilité parfaite. Par définition, les sociétés nomades sont les plus mobiles et représentent donc plutôt un cas de figure favorable au modèle fondateur du « vote des pieds ». Cependant, les populations nomades voient le développement de nouvelles structures urbaines, même en milieu désertique. Le modèle théorique s'appuie sur une seule stratégie d'adaptation individuelle, l'*Exit* (Hirschman, 1970). En pratique, interviennent aussi des stratégies plus sociales : la loyauté au groupe, l'agglomération urbaine, l'engagement. Ceci conduit à privilégier une vision plus large, comportementale, du Fédéralisme.

2.2.1 La lutte contre Al Qaeda et ses satellites

Le groupe AQMI a fait l'objet de plusieurs monographies récentes (Daniel, 2012 ; Daguzan, Lounnas, Guidere, 2011). Les études sur Boko Haram sont plus rares, mais soulignent son importance pour la sous-région (Forest, 2012). Un rapport parlementaire français récent s'inquiète de la prise d'influence de Boko Haram sur le Sud Niger (Plagnol, Loncle, 2012). Enfin, les liens entre le Sahel et la Lybie post-Khadafi restent sans doute les moins bien documentés.
Les études économétriques indiquent que le terrorisme est corrélé négativement avec le PNB par tête et le taux de scolarisation secondaire (Thelen, Azam, 2008). En Afrique de l'Ouest, les djihadistes remplissent souvent le critère international de l'enfant soldat, c'est-à-dire qu'ils sont âgés de moins de 18 ans. Les études économétriques peuvent ainsi enregistrer une fuite vers la pauvreté, et une fuite vers la déscolarisation, et viennent contraster un « djihadiste » moyen oriental un peu plus âgé et scolarisé, d'un « djihadiste » enfant-soldat de l'Afrique de l'Ouest, jamais ou très peu scolarisé. Des destructions

spécifiques d'édifices scolaires dans le Nord du Nigeria n'ont pas d'équivalent dans les zones proche-orientales (Forest, 2012). Un numéro de la revue *Mondes en Développement* a fait le point sur les analyses des phénomènes d'enfant-soldat (Huyghebaert, 2009). La littérature indique une bonne capacité de récupération des anciens enfants soldats pour ces formes d'itinéraires de vie.

2.2.2 Les mouvements touarègues

Les opérations en Irak ont été accompagnées par un débat académique « Bâton ou Carotte », comparant les avantages respectifs des politiques centrées sur une militarisation des interventions, ou au contraire, sur une aide bilatérale (Par exemple Frey, 2004). Les études académiques ont donné l'avantage à l'Aide, avec des études basées sur des agrégats macroéconomiques (voir Collier, 2006, pour une brève synthèse). La flexibilité économique des situations de guerre civile en Afrique de l'Ouest a été mise en évidence à partir d'une étude de terrain faite au Niger (Abba Gana, 2011). L'étude dresse un état de la littérature et propose une analyse de la détermination des révoltes « touarègues ». Une analyse sociologique souligne que les anciennes élites touarègues ont raté le coche de la scolarisation. La décentralisation effectivement mise en œuvre par les pays du Sahel a amené aux postes de responsabilité des collectivités territoriales une nouvelle élite locale, bien éduquée, mais coupée des anciennes élites locales (Baryin, 2013).

2.2.3 Les organisations humanitaires

Nous développerons plus particulièrement ce point en prenant l'exemple du domaine de la santé. La tonalité générale obtenue confirme des aspects positifs déjà présents dans l'étude d'Angela Meyer.
Les années 2000 ont bien vu des processus fédératifs dans le domaine saharo-sahélien. La CEDEAO a mis en place une communauté fiscale avec un Parlement régional des 15 pays de l'Afrique de l'Ouest qui siège à Abuja depuis 2002. Le projet initial comprenait une élection directe de ces représentants régionaux. Les premiers députés ont été désignés par les parlements nationaux. Les négociations techniques pour la constitution d'une Union Douanière ont commencé en 2006 et se poursuivent toujours.

2.3 Rôle des fédérations en Santé

Le développement des mutuelles d'assurance santé semble essentiel pour accomplir les objectifs fixés par l'OMS de limiter le paiement direct. Des exemples de fédérations en santé qui fonctionnent au Sahel le sont dans la gestion de crise alimentaire et dans la coopération des structures de soins. Le rôle de la fédération en santé peut être efficace au Sahel si elle prend en compte les diverses formes de précarité de cette zone. De plus, cette fédération en santé peut être durable si les autorités nationales et locales font de la santé l'une des premières priorités. Avec l'aide des partenaires locaux et internationaux car le contexte d'urgence dans cette zone dépasse les capacités de ces États. L'ensemble des pays sahéliens se trouvent généralement au dernier rang des classements en matière de développement humain (tableau 1).

Figure 4 : Profils de pays sahéliens

PAYS (données 2012)	Burkina Faso	Tchad	Mali	Niger
Population	17 millions	11,5 millions	15,8 millions	16,1 millions
PIB par habitant	$ 643	$ 885	$ 694	$ 383
Classement IDH*	181e	183e	175e	186e

L'indice du développement compte 187 pays.
Sources : CILSS, PNUD, Banque mondiale.

C'est pourquoi, un tel enjeu requiert la synergie des actions des différents acteurs (acteurs publics, privés et solidaires). Le système sanitaire doit à cet effet s'insérer dans plusieurs sphères : technique, financière, économique, sociale, culturelle et surtout le milieu humanitaire. Ce dernier joue un rôle incontournable dans la fédération en santé à travers leur aide aux populations déjà fragilisées. Cette fédération santé pourra permettre une meilleure coordination des actions réalisées sur le terrain en matière de prévention par les partenaires locaux et internationaux. Elle pourra sensibiliser l'ensemble des gouvernements Sahéliens à la mise en œuvre d'un tel système. Tout ceci pourra être possible par la sensibilisation à la bonne gouvernance à travers la mise en place de stratégie visant à récolter les taxes nécessaires. En effet, dans les pays à bas revenus comme ceux du Sahel, les plus riches échappent généralement au fisc, mais sont les principaux bénéficiaires des dispositifs de prise en charge sanitaire. Il est également intéressant de prendre en compte la présence des entreprises étrangères et nationales en raison de la richesse énergétique et minière du Sahel en (pétrole, gaz, or, uranium, diamant, phosphate, bauxite, plutonium, manganèse,

cobalt). À ce niveau, l'implication de ces entreprises est impérative par le versement de taxe à hauteur des risques environnementaux relevant de leur activité. Cela passe également, par la prise en compte du développement durable (économie, social, écologie) au cœur de leur stratégie pour préserver la santé de ces populations. Car souvent cette main-d'œuvre en majorité jeune et surexploité est exposée à plusieurs risques physiques et sociaux. Par ailleurs, ce système est difficile à mettre en œuvre dans la zone sahélienne car il existe une forte présence de communauté rurale et secteur informel. De fait, la grande majorité de cette population demeure attachée à la médecine traditionnelle. Cette attitude s'explique par les préjugés à l'égard des pratiques sanitaires et du personnel et la complexité des démarches administratives. L'intérêt de cette fédération en santé, est de trouver un modèle adapté au contexte sahélien. C'est certainement dans cette mesure qu'elle pourra être durable et bénéfique à la population défavorisée par une mauvaise gouvernance. Le succès de cette fédération repose sur l'implication du personnel national, local, des humanitaires, la volonté des plus riches d'être plus correct envers le système fiscal. Elle passe aussi par la bonne gestion des fonds destinés au système sanitaire, la meilleure gestion des infrastructures sanitaires, l'éducation des populations sur la santé dans toutes ces dimensions et l'amélioration de l'image des structures sanitaires et du personnel. Malgré les nombreux efforts humanitaires le système sanitaire, reste précaire tant en infrastructure qu'en moyens humains De surcroît il convient d'ajouter l'absence de coopération entre médecine moderne et traditionnelle. Face au défi sanitaire dans lequel se trouve l'ensemble de la zone sahélienne qui est constamment accablée par des crises alimentaires récurrentes, les crises environnementales et certaines pathologies comme la malnutrition. Ainsi, les taux de malnutrition aiguë globale (MAG) dans le Sahel dépassent le seuil d'alerte de 10% au moins depuis le début de ce siècle (Alliance Globale pour la résilience, 2013).

La mise en œuvre de ce système permettra aux Sahéliens de bénéficier des premiers soins avant l'intervention des humanitaires, souvent freinée par l'insécurité qui caractérise cette zone. De plus, au Sahel les gouvernements investissent très peu dans le domaine sanitaire. Cette fédération en santé peut être une solution pour palier à ce déficit. À cela s'ajoute la faible culture de l'utilisation des formations sanitaires sauf en cas d'extrême urgence. Car les populations disposant de peu de moyen ou à cause de l'éloignement des centres de santé préfèrent recourir à la médecine traditionnelle.

Quel modèle de fédération en santé pourra répondre à la problématique de la crise sanitaire au Sahel : soit le modèle anglo-saxon qui privilégie l'aspect technique et organisationnel du système d'assurance ? Soit celui de l'Europe qui met plus l'accent sur le social ?

CONCLUSION : Après l'État minier

Le Printemps Arabe est une crise des structures dictatoriales, souvent à rente minière. La situation au Sahel est en partie différente. La zone se trouve entraînée par un effet de ricochet, lié à l'effondrement du régime Khadafi en Lybie. Par exemple, le nouveau code minier malien est favorable aux investisseurs avec des royalties de 3%, ce qui indique bien que les problématiques sont diverses pour ces États sahéliens, et différentes des pays à rente minière (Saji, 2010).

Vennesson et Büger (2010) dressent le constat de la polysémie de la relation entre sécurité et développement, avec des priorités changeantes, soit « *State building* », soit « *Peace building* », soit « sécurité des personnes », ou encore « responsabilité de protéger (R2P) ». Cependant, tous ces objectifs sont légitimes et doivent être remplis. Donc, une réflexion centrée sur l'opérationnalisation de ces objectifs à partir de fortes contraintes de ressources doit être menée. Collier (2006) avance des arguments empiriques qui indiquent que les bonnes gouvernances résultent des fins de conflits, ce qui met l'accent sur un « *Peace building* » préalable au « *State building* ». Si les Nations Unies ont pu préciser les déterminations opérationnelles dans la phase d'alerte rapide de la responsabilité de protéger (ONU, 2010), ces mêmes déterminations opérationnelles de la R2P font encore défaut dans les missions de maintien de la paix, comme en témoigne le bilan dressé par l'EUFOR au Tchad (Ganascia, 2012).

Un cadre stratégique « Sécurité et Développement » pour le Sahel a été posé en 2011 par l'Union européenne. L'évaluation des meilleures séquences opérationnelles, des actions ayant le plus fort effet conjuguant les deux aspects « Sécurité » et « Développement » amène à s'intéresser aux fédérations. L'appui à des processus fédératifs nous semble être une voie intéressante pour faire évoluer le régionalisme informel du bon côté.

BIBLIOGRAPHIE

ABBA GANA S. (2014) L'uranium et l'instabilité politique au Niger, *in* A. Bourgain, J. Brot et H. Gérardin (dir.) *L'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale*, Paris, Karthala, 135-156.

ABBA GANA S. (2011) *Économie des guerres civiles. Analyse des conflits armés intra-étatiques en Afrique Occidentale*, EUE.

ALLIANCE GLOBALE POUR LA RÉSILIENCE (2013) Agir-Sahel et Afrique de l'Ouest, Feuille de route régionale adoptée le 9 avril 2013, http://www.oecd.org

BARYIN G. (2013) *Dans les mâchoires du chacal*, Neuvy, Le Passager clandestin.

CLAUDOT-HAWAD H. (2005) Kawsan, in *Encyclopédie berbère*, 24, Aix-en-Provence, Edisud.

COLLIER P. (2010) *The Plundered Planet*, Oxford, Oxford University Press.

COLLIER P. (2006) War and military expenditure in developing countries and their consequences for development, *The Economics of Peace and Security Journal*, 1, 1, 10-13.

DAGUZAN J.-F., LOUNNAS D., GUIDERE M. (2011) AQMI, numéro spécial, *Maghreb Machrek,* 208, été.

DANIEL S. (2012) *AQMI, l'industrie de l'enlèvement*, Paris, Fayard.

DEYCARD F. (2011) *Les rébellions Touarègues du Niger : combattants, mobilisations et culture politique*, Thèse, Bordeaux.

FOREST J. J. F. (2012) Confronting the Terrorism of Boko Haram in Nigeria, Joint Special Operations University, report 12-5, Florida, may.

FREY B. (2004) *Dealing with Terrorism: Stick or Carrot?*, Cheltenham, Edward Elgar.

GANASCIA J.-P. (2012) Bilan de l'action de l'EUFOR au Tchad, *Questions Internationales*, 56, août, 53.

GAST M. (1988) Un espace sans frontières : le Sahara, *Revue de l'Occident musulman et de la Méditerranée*, 48-49, 165-172.

HIRSCHMAN A. O. (1970) *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

HIRSCHMAN A. O. (1983) *Bonheur privé, action publique*, Paris, Fayard.

HUYGHEBAERT P. (2009) Les enfants dans les conflits armés : une analyse à l'aune des notions de vulnérabilité, de pauvreté et de capabilité, *Mondes en Développement*, 37, 2, 146, 59-72.

MAÏGA M. T. F. (1997) *Le Mali : de la sécheresse à la rébellion nomade*, Paris, L'Harmattan.

MEYER A. (2006) *L'intégration régionale et son influence sur la structure, la sécurité et la stabilité d'États faibles*, Thèse, Université de Vienne et IEP Paris, CERI.

MIGNOLET M. (éd.) (2005) *Le Fédéralisme fiscal*, Bruxelles, De Boeck.

ONU (2010) Alerte rapide, évaluation et responsabilité de protéger, Assemblée Générale, A/64/864, 14 juillet.

OCDE (2013) Conflits liés aux ressources et terrorismes. Deux facettes de l'insécurité, *Cahiers de l'Afrique de l'Ouest.*

PLAGNOL H., LONCLE F. (2012) *La situation sécuritaire dans les pays de la zone sahélienne*, Rapport d'information n°4431, Assemblée Nationale, Paris, 6 mars.

SAJI T. (2010) Mining taxation. An application to Mali, IMF working Paper.

SPITTLER G. (1993) *Les Touaregs face eux sécheresses et aux famines*, Paris, Karthala.

THELEN V., AZAM J.-P. (2008) The Roles of Foreign Aid and Education in the War on Terror, *Public Choice*, 135 (3-4), June, 375-397.

TRÉMOLIÈRES M. (2010) *Sécurité et variables environnementales : débat et analyse des liens au Sahel*, CSAO, Paris, OCDE.

VENESSON P., BÜGER C. (2010) Coping with insecurity in Fragile Situations, EU working papers, Florence.

Sites sur le système mutualiste au Sahel

Mutuelle santé au Sahel, www.sectem.cat

Louis Favreau et Lucie Fréchette, économie sociale, coopération Nord/sud et développement, http://www.uqo.ca/observer

Jean Baptiste ZETT, Actualisation de l'inventaire des mutuelles de santé au Burkina Faso, http://multicountrypbfnetwork.org

Références complémentaires sur le conflit au Nord Mali

ABOUBACAR A. (1999) *Horizons nomades en Afrique sahélienne : sociétés, développement et démocratie*, Paris, Karthala.

AZAM J.-P. et al. (1999) *Conflits et croissance en Afrique. 1, Le Sahel*, Paris, OCDE.

BENCHERIF A. (2012) Le nord du Mali, entre risques de balkanisation et de talibanisation, programme Paix et sécurité internationales, 6 p.

CLAUDOT-HAWAD H. (2001) *"Eperonner le monde" : nomadisme, cosmos et politique chez les Touaregs.* Aix-en-Provence, Edisud.

FOREST J. J. F., GIROUX J. (2011) Special Double Issue on Terrorism and Political Violence in Africa*, Perspectives on Terrorism*, 5, 3-4, September.

GRÉGOIRE E. (1999) *Touaregs du Niger : le destin d'un mythe*, Paris, Karthala.

HILL A. (2006) Trojan Horses ? USAID, Counterterrorism and Africa's police, *Third World Quaterly*, 27, 4, 629-643.

RAFFRAY M. (2013) *Les rébellions touarègues au Sahel*, Paris, Cahier du Retex.

SALIFOU A. (1993) *La Question touarègue*, Paris, Karthala.

SIMON L., MATTELAER A., HADFIELD A. (2012) Une stratégie cohérente de l'Union Européenne pour le Sahel, Parlement Européen, Bruxelles, mai.

THELEN V. (2012) L'impact de l'aide sur la réduction du terrorisme, contribution à la journée d'études du LEM, workshop du CRCH, Lille, 20 juin.

UNION EUROPÉENNE (2011) Service Européen pour l'Action Extérieure, Stratégie pour la sécurité et le développement au Sahel.

UNION EUROPÉENNE (2012) Conseil des Affaires Étrangères, 3183e session, Conclusions du Conseil sur le Mali/Sahel, 23 juillet.

ZOUBIR Y. H. (2009) The United States and Maghreb-Sahel security, *International Affairs*, 85, 5, 977-995.

La persistance des activités informelles dans les pays en développement. Application au Cameroun

Jean-Claude VÉREZ[1]

Du fait du rythme soutenu de leur croissance démographique, les pays en développement (PED), dont les pays d'Afrique subsaharienne (ASS), ont été confrontés dans les années 1970-1980 à un écart entre le taux de croissance de leur population active et celui de l'emploi dans le secteur moderne. Pour autant, on n'a guère constaté un ralentissement du taux d'urbanisation, ni un taux de chômage général démesuré. Ce « paradoxe » a incité les chercheurs et experts à mesurer le rôle des emplois, des petits métiers, des services ou tout simplement des occupations, non appréhendés statistiquement par les instituts nationaux bien que fort nombreux numériquement.

Ils représentaient en 1978 selon le BIT plus d'un tiers de la population urbaine et 45% de la population totale pour l'ensemble de l'Afrique. Sont apparus de nombreux débats sur le rôle de ces activités non déclarées, souterraines, cachées, informelles ou synonymes de petite production marchande (Hugon, 1980). Fallait-il les regrouper dans un secteur informel, coexistant avec le secteur traditionnel et le secteur moderne et dépasser les approches dualistes ou fallait-il au contraire les percevoir comme liées au reste de l'économie par des relations amont-aval (Barthélémy, 1998), contribuant ainsi au processus de développement ? Fallait-il encore les associer à des activités de subsistance (De Miras, 1980) ou les appréhender comme des activités marginales ?

Transposées au début du 21e siècle, la persistance de ces activités peut aussi s'expliquer par les processus de sous-traitance des firmes multinationales, notamment dans les secteurs à faible intensité capitalistique. En quelque sorte, le recours à une main-d'œuvre abondante, bon marché, peu ou pas protégée, pourrait rappeler les débats sur l'armée industrielle de réserve d'inspiration marxiste.

Au total, le secteur informel est un concept polysémique, qui a suscité et suscite encore de nombreux débats mais il est acquis, en dehors des activités illégales et mafieuses (économie de la drogue, trafic d'armement, trafic d'organes, enfants soldats), que les activités informelles ont une utilité économique et ce, à travers le temps. Notre expérience menée au Cameroun dans la décennie 1980 atteste de l'esprit d'entreprise des Bamiléké par exemple. Au sein de tout le pays, 90% de la population active tirait déjà ses revenus du secteur informel. Une enquête récente menée dans le cadre de l'Institut national de la statistique (INS, 2011) affirme la même chose de sorte qu'en l'espace de 30 ans, malgré les volontés affichées des pouvoirs publics et/ou des institutions internationales, aucune politique n'ait parvenu à réduire le poids du secteur informel au Cameroun.

Dans cet article, notre démarche est à la fois théorique et appliquée. Nous commençons par préciser les outils méthodologiques et les résultats majeurs de l'enquête de l'INS. (1). Nous poursuivons en rappelant les difficultés inhérentes à l'analyse du secteur informel et en resituant son rôle dans le temps, rôle qui ne semble pas avoir faibli, du moins depuis nos propres enquêtes menées dans les années 1980 (2). Nous terminons sur le bienfondé des recommandations, déjà anciennes, cherchant à limiter l'impact du secteur informel (3).

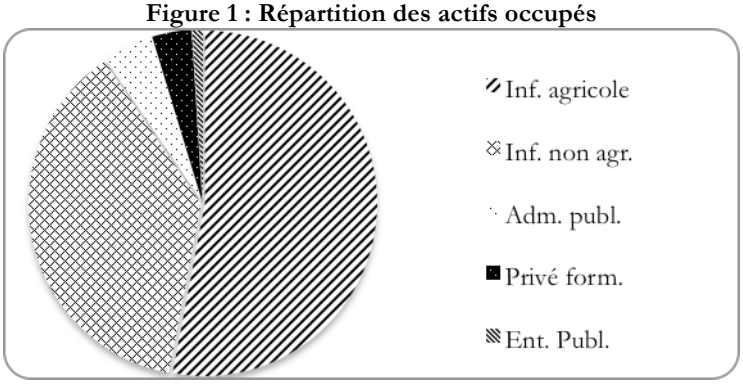
1. DIMENSION MÉTHODOLOGIQUE ET PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS DE L'ENQUÊTE DE L'INS

L'Institut national de la statistique (INS) camerounais a publié en 2011 un rapport relatif aux résultats de la première phase de la deuxième Enquête nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI 2) de 2010. Cette enquête qui s'inscrit dans la stratégie des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), a été financée par le gouvernement camerounais, l'Union européenne et le BIT et a bénéficié de l'assistance

[1] Université de Toulon, LEAD, EA 3163. jeanverez@hotmail.fr

technique des experts internationaux de l'INSEE et d'AFRISTAT (Observatoire économique et statistique de l'Afrique Subsaharienne). La pluralité des acteurs et des financeurs est plutôt un gage de « bonne conduite », étant entendu qu'il est toujours très difficile de mener des enquêtes dans l'informel.
La deuxième enquête (EESI 2) est « une enquête statistique à deux phases dont la première vise à appréhender l'emploi et la seconde à évaluer les activités économiques du secteur informel non agricole. Les deux phases de l'EESI 2 se sont déroulées concomitamment. La base de sondage utilisée pour la première phase a permis de sélectionner de manière aléatoire un échantillon de 8 160 ménages stratifié selon les dix régions et le milieu de résidence. Les villes de Yaoundé et de Douala ont été considérées chacune comme une région d'enquête.
Deux questionnaires ont été utilisés pour collecter les informations au cours de la phase 1 de l'EESI 2, dont la fiche ménage et le questionnaire individuel phase 1 : Enquête sur l'emploi. Ce questionnaire a permis de recueillir les informations sur la situation d'emploi, l'activité principale, la sécurité sociale, le dialogue social, les activités secondaires, le chômage, les trajectoires et perspectives, le revenu hors emploi et l'emploi habituel. L'enquête pilote a eu lieu du 30 juillet au 12 août 2009. Pour apprécier la qualité des données obtenues à l'EESI 2, une évaluation externe et une évaluation interne ont été réalisées. L'annexe 1 présente les autres aspects méthodologiques de l'enquête.
Parmi les résultats obtenus, on retiendra ceux relatifs à l'insertion sur le marché du travail et au chômage. Au sens du BIT, près de 7 personnes sur 10 sont actives (69%), avec d'importantes disparités régionales : l'Ouest, région des Bamiléké, compte 83,6% d'actifs contre moins de 50% dans l'Adamaoua. Il faut préciser que pour les besoins de l'enquête et eu égard aux caractéristiques du Cameroun, le taux d'activité de la population s'adresse aux 10 ans et plus au lieu des 15-64 ans.
Le taux d'activité est de 74,1% chez les hommes et de 64,2 chez les femmes. En milieu urbain, on a respectivement 67,2% d'hommes contre 52,2% de femmes. Le marché du travail est caractérisé par une prépondérance du secteur informel. Le taux d'informalité se situe à 90,5% en 2010 contre 90,4% en 2005. Les emplois se répartissent entre le secteur informel agricole (53,0%), l'informel non agricole (37,5%), le public (5,8%) et le privé formel (3,7%).

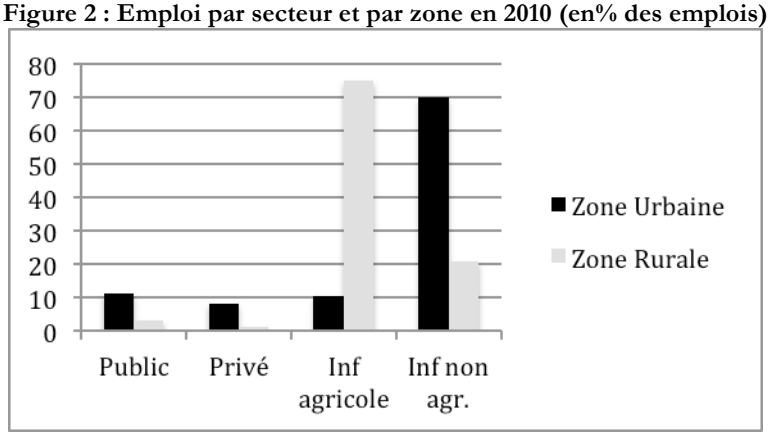
Figure 1 : Répartition des actifs occupés



Source : INS, 2011.

L'emploi prédomine autant en zone urbaine qu'en zone rurale.

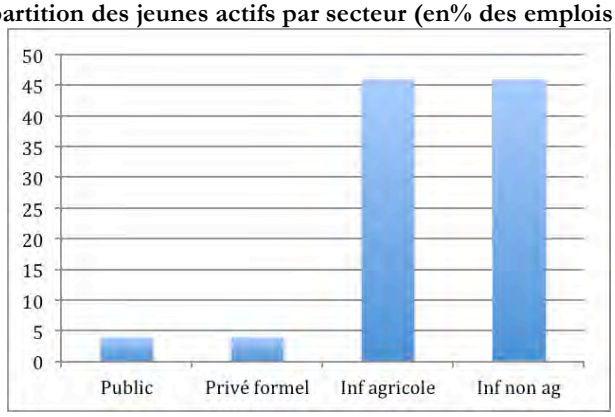
Figure 2 : Emploi par secteur et par zone en 2010 (en% des emplois)



Source : INS, 2011.

Les jeunes de 15-34 ans exercent en majorité (92,0%) dans le secteur informel.

Figure 3 : Répartition des jeunes actifs par secteur (en% des emplois des 15-34 ans)



Source : INS, 2011.

Trois autres faits majeurs caractérisent le secteur informel camerounais : 1/ L'essentiel des effectifs est constitué de travailleurs indépendants et des aides familiaux avec respectivement 47,2% et 29,7%. Les cadres occupent 5% d'emplois et les employés et ouvriers 15,2%. 2/ Le travail des enfants reste préoccupant : 1,41 million d'enfants de 10-17 ans sont engagés dans un emploi, soit 39,6% d'enfants de ce groupe d'âges. Ce phénomène est plus prononcé chez les garçons que chez les filles » (INS 2011, 47). 3/ La pluriactivité est relativement répandue afin de multiplier les sources de revenus. « Le taux de pluriactivité, qui est le rapport du nombre de personnes exerçant un ou plusieurs emplois secondaires à la population active occupée, se situe à 26,5%. Ce taux est plus faible en milieu urbain (14,3%) et notamment dans les villes de Douala (11%) et Yaoundé (10,1%).

À propos du chômage, au niveau national, le taux au sens du BIT est estimé à 3,8% chez les personnes âgées de 10 ans ou plus. Ce niveau de chômage varie selon la région d'enquête, le milieu de résidence, le sexe et l'âge. En effet, Yaoundé (10,0%) et Douala (9,1%) enregistrent les plus forts taux de chômage relativement aux autres régions d'enquête. Les femmes sont les plus touchées avec un taux de chômage de 4,5% contre 3,1% chez les hommes. Le taux de chômage au sens du BIT est plus élevé (7,2%) dans la tranche d'âges 20-24 ans. Le taux de chômage des personnes de niveau d'instruction supérieur est de 12,9%. Le niveau d'instruction moyen des chômeurs est de 9,6 années d'études réussies (INS, 2011).

En résumé, le Cameroun est avant tout une économie où les emplois occupés relèvent très majoritairement du secteur informel, particulièrement agricole ; le taux de chômage officiel est faible, plus élevé chez les diplômés du supérieur et sans doute minimisé du fait des emplois informels, le sous emploi est élevé. Ces caractéristiques ne sont pas nouvelles au Cameroun de sorte que l'on peut se demander si la règle n'est pas finalement l'informel au point où toute tentative de le limiter n'est pas voué par avance à l'échec.

2. L'INFORMEL AU CAMEROUN : UNE HISTOIRE ANCIENNE !

Dès les années 1980, de nombreuses interrogations relatives au secteur informel ont fait l'objet de débats controversés. Un numéro de la revue Tiers monde d'avril-juin 1980 intitulé « Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde » (sous la direction de Ph. Hugon) relate bien les enjeux. Modestement, nous avons mené une étude de terrain sur l'informel agricole et les réseaux de commercialisation en produits maraîchers et fruitiers entre Douala et l'Ouest camerounais en 1981-1982 (Vérez, 1986), laquelle nous a permis de mesurer le poids des activités non déclarées, les revenus créés, le recours à la pluriactivité et, in fine, les retombées positives sur le taux de chômage. En 1976, le Cameroun est peuplé de 7,1 millions d'habitants (près de 20 millions aujourd'hui), le taux d'urbanisation est estimé à 28% (59,2% en 2011) et la population active représente 50,8% de la population totale contre 69% en 2011. En 1976, les actifs sont comptabilisés parmi les adultes âgés de 15 à 59 ans tandis qu'en 2011, ils concernent les 10-64 ans. Il faut donc relativiser la progression du taux d'activité. Enfin, on relève en 1976 comme en 2011 un taux de chômage peu élevé et une prédominance de l'informalité.

Plusieurs questions méthodologiques se posent déjà : la population active retenue par le recensement de 1976 dissocie : 1/ Les occupés, soit des personnes ayant travaillé à un moment ou un autre durant la semaine de référence (y compris les travailleurs familiaux, les personnes en congés de maladie ou de détente (sic). 2/ Les sans emploi ayant déjà travaillé, soit des personnes sans emploi durant la semaine de référence ayant déjà travaillé et qui recherche du travail. 3/ Les sans emploi à la recherche d'un travail.

Concernant les occupés, on peut s'interroger sur la pertinence relative à la durée de l'occupation, soit la semaine de référence. Le caractère aléatoire des activités productives dans l'agriculture, ainsi que les aléas des conditions climatiques (sécheresse ou saison des pluies) ont une incidence sur les occupations. Par ailleurs, les travailleurs familiaux peuvent avoir une occupation permanente mais la durée de travail hebdomadaire peut être faible pour les raisons évoquées ou en raison du caractère saisonnier de leurs occupations de sorte que la catégorisation 1 est bien plus hétérogène sur le terrain que ne le laisse croire la notion « d'occupés ». À propos des sans emploi recherchant un travail, la question éternelle est de pouvoir vérifier ce en quoi il y a une recherche effective. Enfin, la pluriactivité déjà présente est peu recensée alors qu'elle crée des revenus.

Sur les 2,76 millions d'actifs que compte le Cameroun en 1976, un peu plus de 2 millions exercent dans l'agriculture, chasse, pêche et sylviculture. Toute volonté de préciser avec rigueur l'activité quotidienne de ces 2 millions de camerounais paraît vaine car, tantôt, elle peut être sous-estimée, tantôt, surestimée. Nous relevons à cette période qu'en matière de production agricole et/ou alimentaire, l'évaluation de l'autoconsommation est sous-estimée alors qu'elle représente une part essentielle de l'économie non monétaire. L'évaluation du travail des femmes est à son tour sous estimée car sa comptabilisation se réfère à la notion d'emploi avec, à la clé, des activités monétaires et/ou du travail salarié ; or, dans les PED dont le Cameroun, les rapports marchands ne sont pas exclusifs. En outre, se pose la question des échanges transfrontaliers qui ne sont déclarés qu'en partie, notamment quand les pays sont dotés de monnaies, convertible pour l'une, inconvertible pour l'autre. Le Cameroun est dans la zone franc (euro depuis). Le franc CFA jouit de la libre convertibilité par rapport au franc, il peut circuler librement au sein de la zone et il est en taux de change fixe. Les monnaies de certains pays comme le naira au Nigéria n'ont pas les mêmes atouts de sorte que le long de la frontière entre les deux pays, des nigérians recherchent avant toute chose du FCFA et proposent des biens et services à des prix imbattables pourvu qu'ils soient payés en FCFA. Un litre d'essence peut ainsi être vendu dix fois moins cher que le prix officiel. Les nigériens acceptent volontiers un tel marché. L'autre alternative consiste à dissocier le taux de change officiel et le taux de change informel : au début des années 1980, le naira s'échangeait à la frontière contre 110 FCFA contre 615 au taux officiel (Igue, 1983). Un tel écart entre la parité des monnaies non convertibles par rapport au FCFA est un puissant facteur de développement de l'informel.

De fait, les exportations et importations informelles faussent toute analyse quantitative officielle. Des biens ou services importés sont en fait destinés à être réexportés clandestinement alors que des produits enregistrés comme des exportations nationales proviennent d'une réexportation de produits clandestinement importés. Dans le seul domaine agricole et dès les années 1980, la production pouvait dans certains pays être faussée à concurrence de 40 à 60% (Anson-Meyer, 1982).

Un dernier fait témoigne des difficultés de cerner l'informel, le recours à la pluriactivité. Elles sont multiples : çà va du fonctionnaire qui entretient un jardin maraîcher en banlieue urbaine, au grossiste bamiléké dans les cultures vivrières qui a investi une partie de ses revenus dans un taxi conduit par un des siens, au planteur de café en zone rurale qui, au milieu de ses plantations, cultive des produits maraîchers destinés à la ville. Il est difficile de quantifier ces multiples activités qui échappent à la fiscalité mais qui engendrent des avantages en nature, des revenus et des profits. La pluriactivité n'est pas davantage comptabilisée dans les taux d'activité des hommes ou des femmes de sorte que ces taux sont sans soute inférieurs à ce que travaillent réellement les actifs. Mais, a contrario, pour nombre d'entre eux, la durée du travail est limitée voire faible de sorte qu'il s'agit plutôt de sous emploi.

Les activités informelles analysées durant notre séjour au Cameroun s'insèrent dans des rapports marchands mais aussi non marchands. Source de gains ou de revenus monétaires, elles ne sont pas pour la plupart d'entre elles individuelles mais au cœur de rapports sociaux que l'économiste ne peut ignorer. Le coût d'entrée dans les activités informelles localisées entre l'Ouest du pays et Douala, la capitale économique où la demande est élevée, est moins monétaire que d'appartenance ethnique. Il faut en effet être avant tout un « Bami », que ce soit au niveau des producteurs petits paysans ou des grossistes, semi-grossistes, détaillants sur les marchés, vendeurs à la sauvette, etc. Ces activités ne sont pas non plus coupées du secteur formel. Il semble qu'on ne puisse pas renvoyer dos à dos les deux secteurs (formel et informel) comme si ils avaient leur propre spécificité, leurs propres lois, sans lien entre eux. Il faut au contraire mesurer les relations entre l'espace capitaliste lié à l'espace international et l'espace traditionnel relatif aux unités domestiques, l'espace urbain et l'espace rural. Les bamiléké qui vendent des légumes au plus grand hôtel de Douala ou aux supermarchés ne peuvent pas prospérer en dehors du secteur moderne capitaliste. Il en va de même pour les activités maraîchères périurbaines destinées au marché urbain : restaurants, ménages ou cantines collectives.

Ces activités dont la plupart sont microéconomiques, où le salariat est limité, génèrent toutefois des revenus qui sont, soit complémentaires à des revenus officiels, soit constituent les seuls revenus du

ménage. On dissocie ainsi : 1/Le cas des fonctionnaires qui ont investi dans une « petite » affaire (agriculture destinée au marché urbain) ou dans une plus « grosse » affaire (propriétaire de taxi). 2/ Les détaillants informels localisés sur les grands boulevards où la demande est solvable. 3/ Les grossistes qui assurent l'approvisionnement des grands centres urbains et qui, outre les liens avec la campagne, ont investi dans des camions de transport dignes d'une entreprise agroalimentaire. On se trouve donc face à des pluriactivités assurées par des acteurs insérés dans des rapports complexes et à des filières productives et commerciales localisées depuis l'espace rural jusqu'à l'espace urbain, toutes réductrices d'incertitudes et de risques, dont la plupart sont autofinancées.

En résumé, sur une moyenne période de 30 ans, on constate que : 1/ Les emplois du secteur informel restent prédominants. 2/ Ils le sont dans le secteur agricole mais aussi non agricole. 3/ Du fait de l'urbanisation, on pouvait imaginer une montée des emplois plus formels ou, du moins, via l'exode rural et/ou la moindre croissance de la population rurale, une baisse de l'informel agricole. C'est au contraire celui-ci qui occupe la majorité des actifs occupés. 4/ Les recommandations des institutions internationales, des pouvoirs publics nationaux ou des experts (du moins une partie), consistaient à promouvoir l'économie formelle et à limiter le secteur informel. Si on lui trouvait des points positifs, il présentait suffisamment de limites pour tenter de le réduire afin d'asseoir une économie de marché officielle, déclarée, transparente. L'exemple du Cameroun montre qu'il n'en est rien. Cette réalité nous oblige à nous interroger sur les raisons essentielles de la « bonne santé » su secteur informel.

3. LA PERSISTANCE DE L'INFORMEL ET LES QUESTIONNEMENTS THÉORIQUES

Le caractère informel, souterrain, non déclaré de ces activités, pose nécessairement la question de leur légitimité. Le fait qu'elles échappent totalement ou en majeure partie au fisc signifie un manque à gagner pour la puissance publique. Si la majorité de ces activités n'est pas déclarée, le recours au crédit bancaire devient plus aléatoire et, malgré le rôle des tontines (Vérez, 1998), on peut supposer que c'est un frein à leur expansion. Toutefois, les résultats de l'enquête de 2011 ne montrent pas un infléchissement de l'informalité. Est-ce donc la règle, la norme et, finalement, la caractéristique majeure des structures économiques des PED ?

Depuis plus de 30 ans, les recommandations insistent essentiellement sur la nécessité de réduire le secteur informel. Commençons par celles du Rapport de l'INS en octobre 2011 : 1/ Améliorer la formation professionnelle en insistant sur la méthode d'alternance. 2/Accélérer la migration du secteur informel vers le secteur formel. 3/ Poursuivre les efforts d'amélioration des conditions d'activité des acteurs du secteur informel agricole et non agricole.4/ Renforcer les capacités des acteurs du secteur informel (techniques, matérielles et financières. 5/ Étendre la sécurité sociale aux travailleurs du secteur informel et réviser le code du travail en tenant compte du contexte actuel.

Il est à craindre que ces axes ne soient pas en mesure de réduire le poids du secteur informel. Le rapport ne précise pas les conditions qui inciteraient les acteurs de l'informel à basculer dans le secteur formel. On peut toujours proclamer la nécessité « d'accélérer la migration du secteur informel vers le secteur formel », sans pour autant préciser le mode d'emploi. En matière de formation professionnelle, l'alternance est une piste intéressante parce que la formation sur le tas peut être de qualité. Mais cette formation existe déjà, sans recourir à l'alternance (dès 2005, les formations sur le tas étaient reconnues comme prédominantes). Il faut que le système éducatif se transforme en profondeur pour que les employeurs et les employés du secteur informel y trouvent un intérêt. C'est aussi le cas à propos des diplômes délivrés dans le cycle supérieur dont on voit qu'ils ne garantissent pas l'employabilité. Trop de formations du supérieur consistent à former des étudiants pour le secteur public dont les débouchés resteront toujours inférieurs aux candidats. Réformer les filières d'enseignement est un défi majeur. Quant à la piste qui consisterait à étendre la sécurité sociale aux travailleurs du secteur informel, les acteurs y gagneraient et pourraient être incités à officialiser leur activité.

Pour mesurer les enjeux du passage de l'informel au formel, il convient de rappeler que des mesures économiques ne suffiront sans doute pas. Les liens sociaux entre les acteurs, leur solidarité ethnique, leur méfiance vis-à-vis du pouvoir politique, a fortiori quand il est détenu par une autre ethnie, leur méfiance vis-à-vis des banques, etc. font que le contexte est complexe.

Sur le plan strictement économique, nous pensons comme l'avait souligné Hart à propos du Ghana en 1973, qu'il faut dépasser l'approche dualiste et considérer que les secteurs traditionnel et moderne ne sont pas déconnectés, du moins dans le secteur agricole. En outre, si l'auteur percevait le secteur informel

comme une extension du secteur traditionnel, nous considérons qu'il est plutôt au carrefour des deux secteurs. Dans le secteur agricole, il emploie la main-d'œuvre bon marché du secteur traditionnel (sans que ce soit exclusif), par ailleurs flexible, il utilise des techniques du secteur moderne (ne serait-ce que les engrais non traditionnels), il recourt à des investissements en capital (comme dans les moyens de transport ou la réfrigération), il développe des activités via des filières reliant l'espace rural à l'espace urbain et l'espace national à l'espace étranger (via des exportations au Gabon par exemple), il utilise les infrastructures publiques disponibles comme les axes routiers, il crée des revenus monétaires source d'accumulation pour une partie des acteurs (les grossistes dans nos enquêtes), source de simple subsistance pour d'autres, comme l'avait identifié De Miras (1980).

Le secteur informel n'est pas (plus ?) assimilable à un résidu évoqué par le BIT en 1972. C'est au contraire le principal employeur. Selon la Banque mondiale (2012), les perspectives à moyen terme ne démentiront pas ce fait. « Les exploitations familiales et les entreprises du secteur informel non agricole resteront les plus gros pourvoyeurs d'emplois pendant les deux prochaines décennies au moins. Le secteur structuré occupe moins de 10% de la main-d'œuvre depuis les années 1990. En raison de cette très faible proportion, même des taux de croissance rapide ne permettront pas de répondre à la demande des nouveaux entrants sur le marché du travail. Même dans le cadre de l'ambitieuse Vision 2035, la part du travail informel ne diminuera que lentement » (Banque mondiale, 2012, 19).

De fait, la volonté de réduire la part de l'informel commence peut-être par « reconnaître que l'informel est normal, ce serait le premier pas vers l'élaboration de politiques et programmes efficaces pour aider les ménages à créer des entreprises viables. Souvent, les principaux obstacles à la reconnaissance de ce secteur sont politiques et sociaux. Les entreprises informelles ne sont pas nécessairement attrayantes et sont généralement exclues des centres commerciaux des grandes villes. Pour avoir été critiquées dans certains cercles d'étude du développement comme n'offrant pas les revenus et les avantages des emplois salariés, les pouvoirs publics hésitent à inclure ces entreprises dans leurs stratégies » (Banque mondiale, 2012, 29).

Nous sommes là face à une interrogation majeure : faut-il chercher à « réformer » le secteur informel ? Barthélémy se demandait en 1998 si c'était un secteur à annihiler pour des raisons de morale publique ou s'il fallait plutôt le promouvoir au nom de l'efficacité ou de son réalisme ? Pour la Banque mondiale (2011), « au-delà de l'agriculture, il s'agit pour les pouvoirs publics de fondamentalement réévaluer l'approche adoptée jusqu'ici envers le secteur informel ». Ce qui revient à ne plus considérer le secteur informel « comme une nuisance opérant en marge du cadre réglementaire mais davantage comme atout dans la création d'emplois et comme une voie qui offre à des millions de citoyens l'opportunité d'aspirer à la mobilité économique. Le cadre réglementaire devrait donc être adapté de manière à faciliter l'émergence d'une génération d'entrepreneurs dynamiques opérant à court et à moyen terme. Il y a donc lieu de s'atteler à accroitre la productivité de ce secteur », (Singh in Banque mondiale 2011).

L'intention n'est donc plus de combattre l'informel mais de le réglementer. Pourquoi pas ? Mais de nombreuses réticences existent du côté des acteurs concernés car leur perception de la réglementation (ou, pour le dire autrement, de l'espace formel) est différente de celle des décideurs. Nous sommes d'accord avec Tchagneno Tene (2011, 63), pour qui dans le contexte du Cameroun, « à la fin, le travailleur, pense que l'essentiel c'est d'avoir un revenu qui lui permet de survivre et de faire survivre sa famille, à défaut de vivre décemment de son travail. Et ce travail qu'il exerce en attendant des jours meilleurs qui arrivent difficilement, il le conserve jalousement, et le protège même contre l'État qui lui promet un avenir meilleur dans le formel. Il ne fait plus confiance à l'État. » On peut encore relever avec l'étude de la DSCE (2009, 73), citée par l'auteur, l'inefficacité des politiques publiques dans le domaine de l'emploi. La prédominance de l'emploi dans le secteur informel marque au contraire « le dynamisme des populations et leur esprit d'entreprise, qui les pousse à trouver des emplois fussent-ils précaires. »

Ces constats nous conduisent à redécouvrir l'hétérogénéité des structures d'emplois dans les pays en développement et l'existence d'occupations qui jouent un rôle d'absorption de la main-d'œuvre. Elle nous conduit à dépasser la coexistence d'un secteur traditionnel et d'un secteur moderne où le premier fournirait la main-d'œuvre au second et à considérer, au contraire, les dynamismes locaux spécifiques où s'entremêlent de la débrouillardise, de la solidarité (notamment ethnique chez les Bamiléké), des stratégies de vie et de survie, mais aussi des investissements source d'accumulation de la part d'entrepreneurs avisés dont le comportement épouse parfaitement celui de l'entrepreneur moderne. Dans les années 1980, Nihan s'interrogeait déjà à propos du « secteur non structuré « moderne » » (p. 274), lequel incluait autant les petits producteurs que les entreprises dotées de capital technique et de « forces de travail » (p. 268). Si nous considérons que le circuit de commercialisation que nous avons étudié dans le secteur agricole était tout sauf non structuré (sauf à entendre avec l'auteur non structuré par rapport aux projets politiques), nous rejoignons l'auteur sur le qualificatif « moderne », ainsi que son interrogation quant la contribution potentielle de l'informel sur développement.

Cette question reste essentielle et on peut citer les termes de Nihan (1980, 282 : le secteur non structuré, « tel qu'il existe, représente-t-il un réservoir de croissance économique, d'emploi et de formation de capital humain ou est-il simplement un accident de parcours dans le processus de développement qui s'expliquerait par une subsistance anachronique de modes d'activité et de comportements qui se maintiennent que grâce aux à-coups du développement que le secteur moderne connaît, les différentiels frictionnels étant alors appelés à disparaître dès que l'économie aura globalement atteint son régime de croisière ? »

Nous pensons que le secteur informel ou non structuré répond à des besoins essentiels des populations, jouissant ainsi d'un avantage comparatif. Il est certes hétérogène, tant à propos de la nature de ses activités que de ses investissements initiaux, des inputs dont il dispose, du caractère précaire ou durable de la petite production marchande, de l'entreprenariat, du commerce de rue ou de la filière commerciale telle que celle étudiée, mais il crée des revenus et occupe de nombreux acteurs. Les conclusions de l'enquête INS vont dans ce sens : « la répartition du revenu de l'emploi principal des différents membres des ménages selon l'origine montre que le secteur informel en général et l'informel agricole en particulier est la principale source de revenu des ménages. En effet, 48,0% des revenus des ménages issus de l'emploi principal proviennent de l'informel agricole et 18,5% de l'informel non agricole. La part de revenu des ménages provenant des secteurs public et privé formel est passée respectivement de 20,9% et 17,1% en 2005, à 21,4% et 12,1% en 2010 » (INS 2011, p. 59).

Dans ces conditions, si le secteur informel n'est pas au sens de Nihan un réservoir de croissance, il permet au moins à de nombreux acteurs de survivre ou de vivre dans des conditions bien plus acceptables que s'ils n'avaient aucune activité ou occupation. La question n'est plus de savoir si le secteur informel est utile, source de création de richesses, s'il joue un rôle d'amortisseur social, il est tout cela à la fois. Sa continuité ou sa persévérance montre son caractère désormais inéluctable dans un pays comme le Cameroun. On pourrait donc souhaiter que les pouvoirs publics puissent le soutenir. Cette idée, en apparence surprenante puisque cela signifierait que l'État vienne à encourager le non formel, a été suivie des faits mais « les programmes - non seulement dans les pays africains, mais partout dans le monde - ne se sont pas révélés particulièrement efficaces. Compte tenu de ces piètres résultats, il faudrait d'abord mieux étudier ce secteur et réaliser des expériences prudentes avant de formuler des recommandations et de tirer des enseignements » (Banque mondiale 2012, 30).

CONCLUSION

Sur une période de plus de trente ans, le Cameroun révèle la prédominance du secteur informel. Bien que l'enquête de l'INS porte sur un sondage de plus de 8 000 ménages en 2010 tandis que notre propre enquête en 1981-1982 était monographique, les études sur ce secteur révélaient dès les années 1980 son rôle économique, son impact sur le chômage, sa contribution à satisfaire les besoins des populations. Les économistes, sans être les seuls, se demandaient quel allait être son avenir : rester (ou devenir) marginal ? Disparaître ? Contribuer progressivement à fournir de la main-d'œuvre au secteur moderne ? Bénéficier de l'aide des pouvoirs publics ?

Rien de tout cela ne semble caractériser le secteur informel en 2013. Il reste le principal employeur (ou du moins, il permet d'occuper les demandeurs d'emplois) contre le versement de revenus monétaires. Il est autant présent en ville qu'à la campagne. Il est l'une des voies d'employabilité pour les jeunes, y compris ceux diplômés de l'enseignement supérieur. Il permet la pluriactivité quand le revenu de l'emploi principal ne suffit pas voire suffirait mais sans être satisfaisant ou suffisamment élevé selon les intéressés.

Au cœur de rapports complexes qui mêlent autant l'espace marchand que non marchand, il exige une approche pluridisciplinaire, des outils méthodologiques adaptés, notamment en matière d'enquêtes de terrain, de la prudence quant à ses perspectives. On voit mal comment les pouvoirs publics et/ou les institutions internationales pourraient réécrire les mêmes conclusions qu'il y a 30 ans. Il est à craindre que les propos affirmatifs ou simplement les intentions de transformer le secteur informel restent vaines si on ne mesure pas les logiques qui guident les acteurs.

Une grille de lecture trop économiste, trop experte, semble vouée à l'échec. La confiance des acteurs de l'informel vis à vis des pouvoirs publics, de ses règles, de ses conventions ou de ses contrats, est plutôt faible. Les grossistes Bamiléké rencontrés en 1981-1982 n'avaient guère besoin des banques pour financer leurs entreprises agricoles ou agro-alimentaires. Leur méfiance vis à vis des banques était elle qu'ils préféraient le recours à leur tontine.

Comment expliquer la prédominance du secteur informel en 2010 si la confiance dans le secteur formel était réelle ? Nous ne pensons pas que ce soit dû à des raisons fiscales ou à toute autre tentative d'échapper aux prélèvements. Ce n'est pas non plus la conséquence d'un volume d'offres d'emplois trop faible, même si cela joue bien entendu. Il s'agit davantage d'accorder et d'obtenir de la confiance auprès des partenaires au quotidien. L'étude de la Banque mondiale en 2012 relève « qu'en 2010, l'Indice de performance logistique, qui illustre l'appréciation que font les opérateurs de la « convivialité » des pays au plan de la logistique, classait le Cameroun au 105e rang sur 155 pays » (Banque mondiale, 2012, 28). Quant à l'indice de perception de la corruption (IPC) 2012, le Cameroun est classé au 144e rang mondial sur 176 et au 34e sur 48 pays africains. Il enregistre une note de 26 points sur 100 possibles (Transparency International, 2012).
On peut se demander in fine s'il n'y a pas comme une sorte de croyance vertueuse au secteur informel (à défaut d'une croissance vertueuse) et une méfiance ou fatalité vis à vis du secteur formel !

BIBLIOGRAPHIE

ANSON-MEYER M. (1982) *La nouvelle comptabilité des Nations-Unies en Afrique*, Paris, L'Harmattan.
BARTHÉLÉMY P. (1998) Le secteur urbain informel dans les PED : une revue de la littérature, *Région et développement*, n° 7.
BANQUE MONDIALE (2011) Repenser le secteur informel pour relever le défi du plein emploi, octobre, www.worldbank.org, consulté le 3 mars 2013.
BANQUE MONDIALE (2012) *Les cahiers économiques du Cameroun*, n° 3, janvier.
BIT (1972) *Employment, income, equality, a strategy for increasing productive employment in Kenya*, Genève.
BIT (1978) *L'emploi, la croissance et les besoins essentiels.*
DE MIRAS C. (1980) Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan, *Tiers Monde*, 82, 353-372.
DSCE (2009) Document de stratégie pour la croissance et l'emploi, Cameroun, chapitre 4.
HART K. (1973) Informal income opportunities and urban employment in Ghana, *Journal of Modern African Studies*, vol. 11, n° 1.
HUGON P. (dir.) (1980) *Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde*, *Tiers-Monde*, n° 82.
IGUE O. J. (1983) L'officiel, le parallèle et le clandestin. Commerce et intégration en Afrique de l'Ouest, *Politique africaine*, n° 9, 29-51.
INS (Institut national de la statistique) (2011) *Deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun*, octobre.
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE (2009) *Cameroun vision 2035*, document de travail, Division de la prospective.
NIHAN G. (1980) Le secteur non structuré. Signification, aire d'extension du concept et application expérimentale, in Hugon (1980), 261-284.
TCHAGNENO TENE C. L. G. (2011) Formalisation de l'emploi informel : un défi majeur pour la paix et le développement du Cameroun, *Cameroon Journal on Democracy and Human Rights*, vol. 5, n° 2.
TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2012) *Indice de perception de la corruption*, www.transparency.org, consulté le 15/04/2013.
VÉREZ J.-C. (1986) *Urbanisation et autosuffisance alimentaire au Cameroun. Un essai d'explication par les petites activités marchandes*, Thèse de doctorat, Université Paris X-Nanterre.
VÉREZ J.-C. (1998) Le rôle du secteur informel dans un contexte de régionalisation, *Revue Tiers Monde*, n° 155, juillet-septembre, 581-596.

Annexe 1 : Méthodologie de l'enquête INS

La première phase de l'enquête a permis d'identifier 4 705 unités de production informelles (UPI) non agricoles […] Sur les 8 160 ménages prévus par l'échantillon, 7 932 ont été identifiés et enquêtés soit un taux de couverture de 97,2%. Toutes les zones de dénombrement (ZD) échantillons ont été couvertes. Une ZD est une portion du territoire limitée par des détails visibles et renfermant en principe 700 à 1 100 habitants, soit entre 140 et 220 ménages en moyenne. Le territoire camerounais a été découpé en 17 800 ZD qui constituent les unités de base. Un total de 22 949 personnes de 10 ans ou plus ont été dénombrées dans les ménages enquêtés. Parmi celles-ci, 99,2% ont été enquêtées avec succès. L'échantillon de l'EESI 2 a été stratifié et tiré à deux degrés. Les différentes strates ont été obtenues en combinant les 12 régions d'enquête avec les trois strates de résidence5 (urbaine, semi urbaine, rurale). Au total, 32 strates d'enquête ont été définies parmi lesquelles Douala et Yaoundé qui n'ont que de strate urbaine. Au premier degré, 756 ZD ont été tirées avec une probabilité proportionnelle au nombre de ménages. Au deuxième degré, un nombre fixé de ménages a été sélectionné dans chacune des ZD retenues au premier degré, après mise à jour de la liste des ménages dans ces ZD. Le nombre de ménages sélectionné par ZD était de 14 à Douala, 12 à Yaoundé et 10 dans les autres strates » (INS, 2011, 5).

Le marché du travail dans la crise ivoirienne : le secteur informel comme amortisseur du chômage

Sandrine Amoin KONAN[1]

Toute crise se traduit par des faillites, des troubles sociaux, du chômage et parfois même des guerres. Les pays qui ont été touchés par les conflits militaro-politiques connaissent une aggravation de la crise de l'emploi avec pour corollaire le chômage. La crise militaro-politique déclenchée le 19 septembre 2002 et achevée le 4 mars 2007, a considérablement affaibli l'outil de production, plaçant bon nombre d'Ivoiriens en âge de travailler en chômage technique. Ce chômage s'est accru, passant de 6,2% de la population active en 2002 à 15,7% en 2008. Cette situation préoccupante s'explique par des problèmes structurels et par une mauvaise conjoncture liée à la crise politique. Les structures tant publiques que privées, pourvoyeuses d'emplois salariés, n'étant pas capables d'absorber l'offre de travail, le nombre de sans-emplois et de chômeurs générés par la crise économique demeure important.

Outre le chômage, la crise a favorisé et développé le secteur informel et amplifié le phénomène de pauvreté. Le secteur informel est, selon la résolution de la 15ème conférence internationale des statisticiens de travail (BIT, 1993), constitué des unités économiques (non agricoles) qui appartiennent, en tant qu'entreprises individuelles, au secteur institutionnel des ménages, qui ne tiennent pas une comptabilité complète et dont la personnalité juridique est confondue avec celle des ménages dont elles dépendent et qui ne sont pas enregistrées (Adair et *al.*, 2014).

Face à la montée du chômage et l'accentuation de la pauvreté, et conscient des enjeux de la reconstruction nationale et de la relance économique, le Gouvernement a élaboré, en collaboration avec les partenaires au développement, et adopté un ensemble de documents de stratégies globales et sectorielles qui fixent les priorités et le cadre d'intervention pour la période post-conflit (Kouadio, 2011, 12).

Rares sont les études qui traitent le conflit armé comme étant l'un des facteurs déterminant du chômage. Cependant quels sont les effets de la crise sur les composantes du marché du travail ? Le secteur informel serait-il un moyen de sortir du chômage ? La crise ne serait-elle pas une variable déterminante du chômage ?

La première partie analyse la situation du marché du travail en Côte d'Ivoire, notamment l'impact de la crise sur l'offre et la demande du travail et son implication sur le chômage et la pauvreté. La deuxième justifie le modèle utilisé ainsi que la source de données. La troisième présente la statistique descriptive des déterminants du chômage, les estimations du modèle et les résultats obtenus.

1. SITUATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL EN CÔTE D'IVOIRE

En période de crise la dynamique du marché du travail se renouvelle de l'intérieur. Les États et les entreprises déploient différentes méthodes pour absorber ce choc. Il s'agit notamment d'un ajustement par l'emploi qui relève d'une stratégie de flexibilité externe et d'une réduction du nombre d'heure de travail et de salaires réels. On parle d'une flexibilité interne (Druant et *al.*, 2010). Dans les économies saines la création et la destruction d'emplois, d'une part, et la création et la cessation d'entreprises, d'autre part, vont de pair. L'interaction de création et de destruction reflète la flexibilité avec laquelle le marché du travail s'adapte aux changements technologiques, à la demande des consommateurs et/ou à la concurrence internationale. Que des emplois se perdent et que des entreprises disparaissent est inévitable, mais cela ne signifie pas pour autant un ralentissement économique. Au contraire, une telle dynamique contribue à la croissance économique lorsque l'emploi est réalloué des entreprises moins productives vers les entreprises plus productives. Cela crée aussi de l'espace pour de jeunes entreprises, qui contribuent de

[1] CIRES, Université Félix Houphouët Boigny, Cocody-Abidjan, Côte d'Ivoire. konandrina@yahoo.fr

manière significative à la création de nouveaux emplois (Haltiwanger, Jarmin & Miranda, 2010. Cette dynamique s'attache à la capacité dont une région peut résister à la perte d'emplois en période de récession et à son redressement dès que la reprise s'amorce. Cela correspond à l'*economic resilience* ou résistance comme conceptualisé dans la littérature d'économie régionale (Davies, 2011 ; Simmie & Martin, 2010). Pour Lachaud (1991), l'analyse de l'offre de travail constitue un élément essentiel pour appréhender le fonctionnement du marché du travail urbain, en particulier pour mettre en évidence les mécanismes qui contribuent à l'émergence ou à l'extension de la pauvreté. Premièrement, la recherche empirique met en évidence une diversité de dimensions de l'offre de travail. Les études menées dans les pays occidentaux définissent l'offre de travail comme l'input travail par tête, c'est-à-dire le produit du rapport emploi-population par les heures hebdomadaires réalisées par les travailleurs occupés. D'autres appréhendent l'offre de travail d'une manière plus restrictive, en privilégiant les facteurs explicatifs des taux de participation des individus âgés de 16 ans ou plus, qui ont eu un emploi salarié dans une entreprise non familiale, principal ou secondaire, au cours de l'année précédente (Appleton, Collier, Horsnell, 1990). Deuxièmement, la délimitation de l'offre de travail implique des choix en termes d'âge, d'activité et de période de référence. L'analyse de l'offre de travail concerne également les inactifs et les chômeurs marginaux. Ensuite troisièmement, sur un plan pratique, le taux d'offre de travail pour une strate donnée est obtenu en rapportant l'effectif des actifs employés, sous-employés et chômeurs à celui de la population totale du groupe (Kouakou, 2006, 68). En Côte d'Ivoire, selon le rapport de l'Institut National de la Statistique (INS, 2008) et l'enquête1-2-3 en 2002, les 24-34 ans constituent la majorité des personnes actives (27%) tandis que les 60 ans et plus regroupent peu de personnes encore en activité (6%). Cette répartition est quasi identique aussi bien chez les hommes que chez les femmes.

La population occupée était de 1.243.613 personnes dont 682.748 hommes (54,9%) et 560.865 femmes (45,1%). La part des femmes s'est améliorée de 5,5% dans la population occupée tandis que celle des hommes a baissé de 5%. Par contre en 2008 cette population occupée est estimée à 1.240.337 personnes à Abidjan soit une baisse de 0,3% par rapport à l'année 2002. Elle est composée de 648.672 hommes et 591.664 femmes soit des taux respectifs de 52,3% et 47,7%. Les jeunes de 25 à 35 ans représentent 39,9% des actifs occupés. Les personnes âgées de 36 à 54 ans représentent 32,1%. La part des ivoiriens dans la population occupée est de 77,2% contre 18,8% pour les autres ressortissants des pays de l'UEMOA et 4% pour les personnes des autres nationalités africaines. (AGEPE, 2008a)

1.1 Impact de la crise militaro-politique sur le marché du travail et la place du secteur informel

La crise militaro-politique déclenchée le 19 septembre 2002 a entrainé un recul de la croissance économique de -0,4% largement inférieure à celle des autres pays de l'UEMOA (4,1%) et de l'Afrique sub-saharienne (4,9%). La crise a touché tous les secteurs de l'économie, en particulier les administratives publiques et surtout entreprises privées. Le volume de l'emploi privé immatriculé à la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale (CNPS) est passé de 462.572 à 479.711 soit un accroissement de 3,71% sur la période 2001-2002. À partir de 2003, le nombre d'emplois privés se contracte à 460.067, soit une baisse de 4,1%. Cette chute va s'intensifier en 2006 avec un volume de 429.510 soit une baisse de 6,64% correspondant à une destruction de 30.557 emplois. Cette situation découle de la réduction du nombre d'employeurs immatriculés à la CNPS qui décroît de 29.001 à 23.994 employeurs (soit une chute de 17,26% en 2002-2003) et à 11.958 en 2006 (-50,16%). Au niveau du secteur public, le nombre des agents a augmenté entre 2003 et 2006 avec un taux d'accroissement de 2% en 2004 à 4% en 2005 et 5% en 2006 (TBS, 2003-2006).

Selon l'enquête1-2-3 réalisée par l'INS en 2002 et l'ENV pilote Abidjan 2006, le contrat à durée indéterminée s'est plus dégradé en 2006 soit 14,79% d'emploi total avec 16,76% pour les adultes contre 12,73% pour les jeunes. Pour le contrat à durée déterminée, on constate une baisse. L'emploi sans contrat est le type d'emploi dominant soit 68,74% avec à peu près la même contribution des jeunes et des adultes. Quant aux contrats saisonniers et occasionnels, leur part demeure faible, même si elle a augmenté en 2006 par rapport à 2002.

La détérioration de la situation du marché du travail a sans doute été plus sévère en raison de la baisse du taux de participation des femmes et des hommes au marché du travail, du glissement de nombreux travailleurs d'emplois formels vers les activités informelles et la hausse des emplois tertiaires. Comme le constate Lachaud (1990), l'économie informelle constituait une large part de l'emploi urbain en Afrique, environ 30% à 50% selon les pays. De même, Fauré et Labazee (2002), Brilleau et *al.* (2004) ont montré que les activités informelles représentent plus de 70% de l'emploi dans les capitales africaines. En Côte

d'Ivoire, ce secteur occupe une part croissante des emplois. Dans l'emploi non agricole, sa part est passée de 30% en 1998 à 31% en 2002 contre 57,9% en 2008 et 58,6% en 2012. En considérant l'agriculture, les activités informelles représentent 76,7% en 2002, 76,5% en 2008 (AGEPE, 2008b) et 89,4% dont 44% de femmes en 2012 **(**AGEPE, 2012) de l'emploi total (agriculture comprise)**.** En effet, des personnes ont dû abandonner leurs activités dans les zones occupées pour se retrouver à Abidjan. D'autres, ayant perdu leur emploi dans le secteur moderne, ont entrepris des activités informelles pour assurer leur survie. Le secteur informel apparaît comme un facteur de résilience qui permet aux ménages, non seulement d'entreprendre mais, de faire face à la crise et aux chocs.

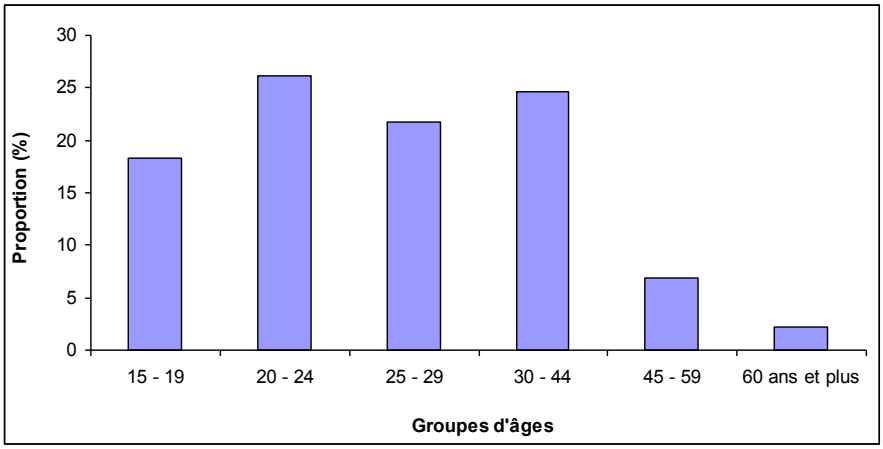
1.2 Impact de la crise sur la demande de travail

Au niveau du secteur privé, avec les différentes crises à répétition en Côte d'Ivoire, l'activité économique moderne s'est contractée. Parallèlement, le faible taux d'utilisation de leurs capacités de production et le durcissement des conditions de financement ont conduit les entreprises à réduire fortement leurs dépenses d'investissement et leur offre d'emploi. La demande de travail du secteur privé moderne en Côte d'Ivoire, est tombée de 587.127 en 2002 à 549.236 en 2006. De nombreuses entreprises ont subi des dommages et des pertes du fait de la crise militaro-politique qui a perturbé l'activité économique. Sur 580 sinistres recensés depuis 1999 par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI), on note 174 cessations d'activités sur la période 2004-2005 se traduisant par la destruction de 30.000 emplois. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises chute de 30 à 50%. L'arrêt des unités de production, les difficultés d'approvisionnement et la piètre qualité de la matière première, le développement du marché informel et de la concurrence déloyale, affectent la plupart des secteurs. Le textile enregistre des pertes de chiffre d'affaires de 20 à 47% et de 32% de la valeur ajoutée pour certaines entreprises (UNIWAX). Le volume d'activités de la filière bois régresse de 40%, l'emploi de 65% pour cause de perte de marché d'exportation. La dégradation de l'image du pays bloque l'activité touristique ce qui se traduit par la chute des taux d'occupation de l'hôtellerie (-75%). L'immobilisation des moyens de transport a freiné la circulation des denrées alimentaires. L'atteinte à l'intégrité territoriale a engendré la séparation de deux économies et suscité le développement de l'informel et d'un marché de produits non soumis aux droits et aux taxes de l'UEMOA. À cela s'ajoute, la prolifération de barrages intempestifs qui ont amplifié le phénomène du racket et la déliquescence morale de la société ivoirienne.

1.3 Évolution du chômage en Côte d'Ivoire

En Côte d'Ivoire, le chômage constitue un enjeu majeur du développement à moyen terme. La persistance de la crise affecte l'ensemble des couches socio-économiques. En 2002, le taux de chômage s'élevait à 6,2% soit 402.274 chômeurs sur une population active de 6.502.115 (Kouadio, 2011) en 2008 il se fixait à 15,7%. Les jeunes sont les plus touchés, en 2008 24,2% des personnes âgées de 15 à 24 ans au sens strict[2] sont au chômage contre 17,5% pour le groupe d'âge 25-34 ans (OIT, 2008).

Graphique 2.1 : Répartition par âge de la population active au chômage en Côte d'Ivoire



Source : Enquête sur le Niveau de Vie (ENV 2008).

[2]Le taux de chômage correspond à la définition du BIT. Un chômeur est une personne en âge de travailler (fixé à 15 ans en Côte d'Ivoire) qui répond simultanément à trois conditions : « sans travail », « disponible pour travailler », « à la recherche d'un travail ».

La mise en œuvre de mécanismes de création d'emplois jeunes, notamment à travers les différents fonds ciblés (fonds sociaux, etc.), n'a pas produit les effets escomptés. L'impact de la crise actuelle pourrait se traduire par une amplification du chômage des jeunes qui exacerberait la pauvreté et menacerait la sécurité et la paix sociale. Dans les groupes d'âges supérieurs la proportion de chômeurs est nettement plus faible (moins de 7%) car ces personnes bénéficient d'une ancienneté dans l'emploi. Le chômage est plus important en milieu urbain (35,7%), particulièrement dans les grandes villes comme Abidjan, qu'en milieu rural (7%).

1.4 Évolution de la pauvreté en Côte d'Ivoire

La pauvreté définie comme l'état d'une personne physique en situation instable et de privation absolue ou relative connait une forte progression entre 1985 et 2008. Ce seuil est passé de 75.000 FCFA en 1985 à 101.340 FCFA en 1993, 144.800 FCFA en 1995, 162.800 FCFA en 1998, 183.450 FCFA en 2002 et 241.145 FCFA par an et par tête en 2008. Il correspond à une dépense journalière de 661 FCFA par personne soit plus de $1 par jour (ENV, 2008).

L'indice de pauvreté comptabilise les privations qui touchent les foyers dans les domaines de la santé, de la scolarité et du niveau de vie. Cet indice est passé de 10% en 1985 à 32,3% en 1993. De 1993 à 1995, on enregistre un accroissement de 32,3% à 36,8%. Sur la période 1985-1995 il suit une augmentation moyenne d'environ 2,7 points par an. Cette augmentation est liée à une conjoncture économique défavorable caractérisée par la détérioration des termes de l'échange.

La période de 1995 à 2002 est marquée par une diminution de la pauvreté. Le taux de pauvreté sur la période 1995-1998 recule de 36,8% à 33,6%, soit une baisse de 3,2 points. Les retombées positives de la dévaluation de 1994, la reprise des investissements et l'amélioration des termes de l'échange expliquent cette évolution que les évènements sociopolitiques intervenus en Côte d'Ivoire, à partir de décembre 1999, vont interrompre. La crise militaropolitique de 2002 a accentué les difficultés économiques et accru le niveau de pauvreté qui passe de 38,4% en 2002 à 48,9% en 2008**,** soit une augmentation de 10,5 points. Cette hausse est liée aux déplacements internes des populations, aux perturbations des systèmes de production et de commercialisation et à la dégradation des infrastructures sociales de base dans les régions.

2. ANALYSE ÉCONOMÉTRIQUE : MODÈLE, DONNÉES ET STATISTIQUE DESCRIPTIVE

L'analyse économétrique a été effectuée en utilisant un modèle Logit binaire et la méthode d'estimation est celle du maximum de vraisemblance qui permet d'obtenir des estimateurs convergents et asymptotiquement normaux (Gouriéroux, 1989). Le modèle Logit se présente comme suit :

$$P(y_i = 1) = F(X_i\alpha) = \frac{e^{X_i\alpha}}{1 + e^{X_i\alpha}}$$

dont la linéarisation est de la forme suivante :

$$Y_i = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \mathrm{L} + \alpha_8 X_8 + \varepsilon_i \quad (1)$$

La variable expliquée $Y_i = \begin{cases} 1 si\ l'individu\ est\ au\ chomage \\ 0 s'il\ n'est\ pas\ au\ chomage \end{cases}$, X_i est le vecteur des variables explicatives, avec i= 0, 1,…...8, α_i est le vecteur des coefficients et ε est le vecteur des termes aléatoires.

La forme fonctionnelle est la suivante :

$$y_i = chômeur = \alpha_0 + \alpha_1 sexe + \alpha_2 ageage + \alpha_3 statmat + \alpha_4 niv + \alpha_5 pauv + \alpha_6 depl + \alpha_7 apprenti + \alpha_8 \mathrm{sec}teur + \varepsilon_i$$

Les données utilisées dans le cadre de notre étude proviennent de l'Enquête Niveau de Vie des Ménages de 2008 (ENV, 2008) réalisée par l'INS. L'enquête a porté sur un échantillon de 12.600 ménages répartis selon 11 strates et 630 grappes. Parmi les différents modules que comporte cette enquête nous avons utilisé les données portant sur la composition des ménages, l'éducation, l'emploi, le chômage et l'impact de la guerre sur la population qui ont contribué à la sélection de nos différentes variables.

La statistique descriptive du chômage en fonction des variables est contenue dans les tableaux ci-dessous.

Tableau 3.1 : Situation de la population en âge de travailler par sexe à Abidjan en 2008

	Homme (%)	Effectif	Femme (%)	Effectif	**Total (%)**	Effectif
Actif occupé	*62,80*	4 131	*44,86*	604	*53,99*	4 735
Chômeur	*21,87*	1 439	*29,85*	402	*25,79*	1 841
Inactif	*15,33*	1 009	*25,29*	341	*20,22*	1 350
Total	*100*	6 579	*100*	1 347	*100*	7 926

Source : réalisé par l'auteur à partir de la base de données

Le taux de chômage des femmes est le plus élevé avec 29,85% par contre, celui des hommes est de 21,87%. En effet, les hommes sont plus actifs sur le marché du travail avec un taux de 62,80% contre 44,86% pour les femmes. La part des femmes parmi les inactifs 25,29% est plus importante que celle des hommes (15,33%). Pour Traoré (2003), le chômage est un phénomène tant féminin que masculin que ce soit en milieu urbain que rural (Tableau 3.1).

Les ménages les plus vulnérables sont ceux qui appartiennent à un statut matrimonial autre (célibataire, veuf…), soit 29,55%, alors que ceux qui vivent en couple (mariés) le sont moins (21,29%). Le taux de chômage des divorcés est de 24,80%. Parmi les actifs occupés les mariés ont un taux plus important 65,28% que ceux des divorcés (63,78%) et autre statut matrimonial (43,99%). Quant aux inactifs les ménages les plus vulnérables sont ceux qui appartiennent à un autre statut matrimonial (célibataire, veuf…) soit 26,46%, ensuite viennent les mariés (13,43%) et les divorcés (11,42%).

Tableau 3.2 : Population en âge de travailler déplacée à Abidjan du fait de la guerre en 2008

	Déplacé (%)	**Effectif**	**Non déplacé (%)**	**Effectif**	**Total (%)**	**Effectif**
Actif occupé	*37,03*	176	*54,97*	4095	*53,99*	4271
Chômeur	*33,24*	158	*25,36*	1889	*25,79*	2047
Inactif	*29,73*	142	*19,67*	1466	*20,22*	1608
Total	*100*	476	*100*	7450	*100*	7926

Source : réalisé par l'auteur à partir de la base de données

Les individus déplacés ont un taux de chômage de 33,24% supérieur à celui des non déplacés (25,36%). Ceci s'explique par la fermeture des entreprises. Les non déplacés sont plus actifs sur le marché du travail (54,97%) que les déplacés (37,03%). La part des déplacés parmi les inactifs est plus importante soit 29,73% contre 19,67% pour les non déplacés (Tableau 3.2).

Tableau 3.3 : Niveau d'éducation de la population en âge de travailler à Abidjan en 2008 (en %)

	Sans instruction	**Primaire**	**Secondaire**	**Supérieur**	**Informel**	**Total**
Actif occupé	59,85	58,62	46,58	49,73	69,24	53,99
Chômeur	20,34	27,65	27,99	31,87	15,38	25,79
Inactif	19,81	13,73	25,43	18,40	15,38	20,22
Total	100	100	100	100	100	100

Source : réalisé par l'auteur à partir de la base de données

Les individus sans niveau d'instruction et dans l'informel s'insèrent plus rapidement sur le marché du travail grâce à l'apprentissage formel ou informel. Si dans les pays développés un bon niveau d'instruction et surtout un diplôme de l'enseignement supérieur sont un rempart contre le chômage, ce n'est pas le cas en Côte d'Ivoire avec un taux de chômage élevé de 31,87% pour le supérieur (Tableau 3.3).

Les ménages dépourvus de formation sont les plus vulnérables sur le marché du travail (28,34%) contre 20,86% pour les ménages qui ont reçu une formation (apprentissage formel et informel) et 26,85% pour ceux qui ont reçu une autre formation. Les ménages inactifs qui n'ont aucune formation ont un taux plus élevé (27,35%) que ceux qui ont une formation ou reçu une autre formation (7,06% et 19,45%).

Tableau 3.4 : Population en âge de travailler à Abidjan selon le statut de pauvreté en 2008

	Non pauvre (%)	**Effectif**	**Pauvre (%)**	**Effectif**	**Total (%)**	**Effectif**
Actif occupé	*56,18*	2449	*44,99*	1605	*53,99*	4054
Chômeur	*24,79*	1080	*29,91*	1067	*25,79*	2147
Inactif	*19,03*	830	*25,10*	895	*20,22*	1725
Total	*100*	4359	*100*	3567	*100*	7926

Source : réalisé par l'auteur à partir de la base de données

Dans la zone d'Abidjan, le taux de chômage des ménages pauvres est de 29,91% contre 24,79% pour les ménages non pauvres qui représentent 56,18% des actifs occupés. Le chômage est un phénomène rare en milieu rural, car les entreprises sont souvent des exploitations familiales, l'insertion dans les activités économiques se fait de façon naturelle pour les bras valides. Les ménages pauvres sont plus inactifs avec un taux respectif de 25,10% contre 19,03% des ménages inactifs non pauvres. (Tableau 3.4)

Tableau 3.5 : Population en âge de travailler par secteur d'activité (Abidjan) (en %)

	Secteur privé	Secteur public	Secteur agricole informel	Secteur agro-industriel	Secteur informel	Autre secteur d'activité	Total
Actif occupé	58,40	52,33	51,59	63,24	66,39	30,66	53,99
Chômeur	25,12	22,28	26,98	26,47	19,08	38,41	25,79
Inactif	16,48	25,39	21,43	10,29	14,53	30,93	20,22
Total	100	100	100	100	100	100	100
Nombre individus	2044	934	160	83	2908	1797	7926

Source : réalisé par l'auteur à partir de la base de données

Le taux de chômage est plus faible dans le secteur informel non agricole soit 19,08% contre 38,41% pour les emplois domestiques. Le secteur informel est pourvoyeur d'emplois. Il occupe plus d'actifs 66,39% que les secteurs privé ou public avec des taux respectifs de 58,40% et 52,33%. La part des ménages inactifs dans autre secteur d'activité, le secteur public et le secteur agricole informel est plus importante que dans le secteur privé, l'informels et l'agro-industriel (Tableau 3.5).

3. ESTIMATIONS DU MODÈLE ET RÉSULTATS

Les résultats obtenus sont récapitulés dans le tableau 4.1

Tableau 4.1 : Coefficients de régression de l'estimation logistique des déterminants du chômage, Abidjan 2008

Variables	Coefficient	P > Z	Effets marginaux
Sexe			
Homme	-0,4178161***	**0,000**	**-**0,0762044
age2 (base= [15-24])			
[25-34]	0,2329118**	**0,002**	0,04332629
[35-59]	-0,5384085***	**0,000**	-0,0922097
[60+]	-1,004195***	**0,000**	-0,1396036
Instruction/Formation (base=Supérieur)			
Sans niveau	-0,5986906***	**0,000**	-0,1020816
Primaire	-0,2617909*	**0,026**	-0,459633
Secondaire	-0,2235486*	**0,041**	-0,040068
Informel[a]	-0,6922153*	**0,027**	-0,104023
Formation (base=autre formation)			
Aucune formation	0,0949159	0,486	0,0171909
Formation (apprentissage formel ou informel)	-0,2233912	0,118	-0,0398905
Secteur (base=secteur agro-industriel)			
Secteur privé	-0,1484538	0,605	-0,0265337
Secteur public	-0,3819786	0,198	-0,0641832
Secteur agricole informel	-0,0263171	0,940	0,0048257
Secteur informel non agricole	-0,4782792	0,096	-0,0840834
Autre secteur d'activité	0,4422149	0,124	0,0852914
Impact de la guerre (base=non-déplacé)			
Déplacé	0,2521336*	**0,044**	0,0485628
Niveau de vie (base=non-pauvres)			
Pauvre	0,2239538**	**0,004**	0,0422211
Statut matrimonial (base= marié)			
Divorcé	0,1271149	0,427	0,0238549
Autre statut matrimonial	0,0905735	0,215	0,164779
Constante	-0,4394127	0,188	
Log de vraisemblance			**-3337,4646**
Nombre d'observation			**6246**
Chi2 (19)			**456,45**
Prob> chi2			**0,0000**
Pseudo R^2			**0,0640**

Source : réalisé par l'auteur à partir des estimations économétriques. a) Il s'agit de ceux qui ne sont pas dans le système classique tel que les écoles coraniques et autres types de formation.
b) * = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%

Les résultats de l'estimation obtenue (tableau 4.1) permettent d'apprécier la qualité de l'estimation du modèle et appellent plusieurs observations. La qualité de l'estimation du modèle est relativement bonne dans la mesure où la plupart des paramètres estimés sont statistiquement significatifs. Nombre de variables sont significatives et ont une influence sur la variable de contrôle.

Dans le modèle logit, la variable expliquée représente le logarithme des chances de choix, et non la probabilité actuelle. Les valeurs relatives au niveau de l'éducation influencent négativement la probabilité d'être en chômage. Plus l'individu est instruit, moins il a de risque d'être au chômage. Les estimations des effets marginaux indiquent que le niveau d'instruction est inversement lié à la probabilité d'être en chômage.

De même, l'apprentissage réduit le risque d'être en chômage. Par rapport à la formation de l'individu, la probabilité d'être au chômage est réduite de 0,039 et est augmentée de 0,017 pour celui qui n'a aucune formation. Si l'on se réfère à l'âge, le modèle fait ressortir que la probabilité d'être en chômage diminue de 0,092 et de 0,139 pour les tranches d'âge de [35-59] et de 60 ans et plus et augmente respectivement de 0,043 pour la classe d'âge de [25-34]. Le chômage touche plus la classe des jeunes. Plus l'individu est âgé, moins il court le risque d'être en chômage.

En ce qui concerne le statut matrimonial, les ménages qui ont une vie de couple (mariés) ont plus de chances de sortir du chômage que les divorcés et autre type de statut matrimonial (célibataire, veuf…). L'augmentation des effets marginaux de ces deux modalités de la variable statut matrimonial s'élève respectivement de 0,023 et de 0,164.

La valeur estimée du coefficient de la variable « pauvre » montre que le chômage est lié positivement au niveau de vie soit 0,042. Toutes choses égales par ailleurs, la valeur relative au sexe influence moins la probabilité d'être au chômage alors cette probabilité décroît de 0,076 quand l'individu est un homme. Les femmes courent plus de risque d'être au chômage que les hommes. La valeur estimée du coefficient de la variable « déplacé » influence positivement la probabilité d'être au chômage. Ce résultat montre que plus les individus sont déplacés ils courent plus de risque d'être en chômage comme le souligne les estimations des effets marginaux avec 0,048. Les raisons possibles à cela ne sont toutes autres que les aspects négatifs de la crise sur le fonctionnement du marché du travail.

Pour le secteur d'activité, les individus sont plus actifs dans le secteur informel que les autres secteurs d'activité. La probabilité d'être au chômage diminue respectivement de 0,026, 0,064 et de 0,084 pour les secteurs d'activité des variables (secteur privé, secteur publique, secteur informel) et augmente de 0,004 et de 0,085 pour les variables (secteur agricole informel et autre secteur d'activité).

En somme les variables relatives au statut matrimonial, au niveau de vie et à l'impact de guerre augmentent plutôt la probabilité d'être au chômage.

CONCLUSION

Nous avons analysé l'impact de la crise militaro-politique sur le marché du travail à Abidjan. Il ressort une baisse du taux d'occupation des hommes par rapport aux femmes avec une contribution massive de l'offre de travail dans les activités informelles. Quant à la demande de travail, on enregistre une baisse d'embauche compte tenu de la fermeture de nombreuses entreprises. La conséquence de cette situation est d'une part, la crise de l'emploi qui s'est traduite par une baisse de l'emploi formel et une hausse de l'emploi informel et d'autre part, le licenciement et la hausse du chômage de bon nombre de travailleurs avec pour corollaire l'aggravation de la pauvreté causé par cette crise.

Les facteurs qui influencent le chômage en Côte d'Ivoire en période de crise militaro-politique sont le statut matrimonial, la situation de déplacé de guerre et le niveau de vie.

Les résultats de l'analyse descriptive ont permis d'estimer le taux de chômage des femmes à 29,83% contre 21,87% des hommes. Les jeunes de la tranche d'âge 25-34 ans sont très vulnérables au chômage avec 31,55% contre 13,99% pour les 60 ans et plus. La variable « déplacé » mesure les effets négatifs de la crise sur le marché du travail en accroissant le chômage. Les ménages pauvres sont plus touchés par le chômage que les non-pauvres. L'étude montre que l'ampleur du chômage est fonction du secteur d'activité, de l'éducation et de la formation, du statut matrimonial.

Face à la montée du chômage et à l'intensification de la pauvreté, il est souhaitable que les gouvernants et les partenaires au développement s'unissent pour trouver les solutions idoines à la période post-conflit : définir un cadre macroéconomique d'après crise, capable d'initier le retour des entreprises délocalisées et d'encourager les investissements ; structurer et améliorer le secteur informel et, enfin, réactiver tous les programmes d'emploi afin de mieux soutenir les personnes défavorisées sur le marché du travail,

particulièrement les jeunes sans expérience professionnelle et les femmes. Le secteur informel est aujourd'hui grand pourvoyeur d'emploi et facteur de résilience en période de crise. Comment renforcer sa productivité ? Quelle politique préconiser afin que le secteur informel puisse être maîtrisé et fournir une contribution efficace à la croissance et au développement ?

BIBLIOGRAPHIE

ADAIR P., BELLACHE Y., BOUZNIT M. (2014) Secteur informel et segmentation de l'emploi à Bejaia (Algérie) : déterminants et fonctions de gains, *Mondes en Développement*, tome 42, n° 166 (à paraître).

AFRIQUE CONTEMPORAINE (2003) Les conséquences de la crise ivoirienne sur les pays sahéliens enclavés : un premier tour d'horizon, dossier Côte d'Ivoire, 205, Paris.

AGEPE (2012) Situation de l'emploi en Côte d'Ivoire en 2012, République de Côte d'Ivoire.

AGEPE (2008b) *Le secteur informel à Abidjan en 2008*, République de Côte d'Ivoire, décembre.

AGEPE (2008a) *Situation de l'emploi à Abidjan en 2008*, République de Côte d'Ivoire.

APPLETON S., COLLIER P., HORSNELL P. (1990) Gender, education and employment in Côte d'Ivoire, *Working Paper Analysis*, n° 8, World Bank, Washington DC.

BIT (1993) Rapport pour la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Bureau International du Travail, Genève, 19-28 janvier.

BRILLEAU A., ROUBAUD F., TORELLI C. (2004) L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans les principales agglomérations de sept Etats membres de l'UEMOA : principaux résultats de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 de 2001-2002, DIAL, Paris.

DAVIES S. (2011) Regional resilience in the 2008-2010 downturn: comparative evidence from European countries, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society,* vol. 3, 27-43.

DRUANT M., DE MULDER J. (2010) Le marché belge du travail pendant et après la crise, *Document du travail,* Revue économique de la Banque Nationale Belge (NBB).

ENV (2008) Enquête sur le niveau de vie des ménages, Données statistiques, Côte d'Ivoire

FAURE Y., LABAZÉE P. (2002) *Socio-économie des villes Africaines, Bobo et Korhogo dans les défis de la décentralisation*, Paris, IRD et Karthala.

GOURIÉROUX C. (1989) *Économétrie des variables qualitatives,* Paris, Economica.

HALTIWANGER J., JARMIN R., MIRANDA J. (2010) Who Creates Jobs? Small *vs.* Large *vs.* Young, NBER *Working Paper,* n° 16300.

INS (2008) Enquête sur le niveau de vie des ménages (2008), *Données statistiques,* Institut National de la Statistique, Côte d'Ivoire.

KOUADIO B. M. (2011) Cadre institutionnel et réglementaire du marché du travail ivoirien et sa relation à l'emploi, *Document de travail*, Direction Générale de l'Emploi, PNUD, Côte d'Ivoire.

KOUAKOU K. C. (2006) *Déterminants du chômage des jeunes urbains et politique de l'emploi en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat, Université Félix Houphouêt-Boigny Cocody.

LACHAUD J.-P. (1991) *Pauvreté et offre de travail à Abidjan : concepts, méthode et analyse*, DP/39, Institut internationale d'études sociales, Genève.

LACHAUD J.-P. (1990) Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au sud du Sahara, *In* D. Turnham, B. Salomé, A. Schwarz (éds) *Le secteur informel revisité*, Paris, OCDE, 131-154.

OIT (2008) *Programme pays pour un travail décent, Côte-d'Ivoire*. Organisation Internationale du Travail, Genève.

SIMMIE J., MARTIN R. (2010) The economic resilience of regions: towards an evolutionary approach, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 3, 27-43.

TBS (2003-2006) Tableau de Bords Social de la Côte d'Ivoire, *Données statistiques*, Document de travail, Côte d'Ivoire, 39-47.

TRAORÉ A. (2003) *Le marché du travail au Mali*, Rapport GREAT, Mali.

L'économie informelle en Algérie. Essai d'analyse à travers une enquête mixte (ménages/entreprises) dans la wilaya de Tizi-Ouzou[1]

Omar BABOU[2]

Depuis son apparition dans la littérature économique, suite au rapport Kenya du Bureau International du Travail (BIT, 1972), la notion de secteur informel ne cesse d'alimenter les débats des théoriciens et praticiens du développement sur la définition et les contours de ce concepts ainsi que sur son dynamisme et son insertion dans le secteur formel moderne.

La mesure du phénomène a connu certaines avancées qui soulèvent néanmoins quelques problèmes. Il s'agit pour l'essentiel de méthodes de mesure indirectes et, rarement, de méthodes directes. Quand c'est le cas, ces études ne s'intéressent qu'à une activité ou un segment de l'économie (transport, confection de vêtements, bâtiment et travaux publics, travail à domicile…). De plus, les enquêtes ménages sont peu abondantes, tandis que, les enquêtes entreprises ne sont jamais combinées aux enquêtes ménages dont l'importance n'est pas à démontrer. Par ailleurs, les enquêtes mixtes n'ont jamais eu lieu en Algérie.

L'objet de notre étude porte sur l'économie informelle en Algérie à travers le cas spécifique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous mobilisons une approche par enquête mixte (ménages et entreprises) et utilisons, pour le traitement des données, l'analyse factorielle afin d'élaborer des typologies relatives à la fois aux actifs et aux unités de production. En outre, nous tenterons, sur la base des données de l'enquête menée à Tizi-Ouzou en 2012, auprès d'un échantillon de 550 ménages répartis sur 8 communes (4 urbaines et 4 semi-urbaines) d'estimer la taille du secteur informel et de l'emploi informel, d'une part, et de cerner les raisons qui poussent les individus et les entreprises à opérer dans l'informel ou à user de pratiques informelles (pluriactivité, fraude fiscale et sociale…).

L'objet de notre travail est double : présenter, d'abord, la notion d'économie informelle, ses composantes et ses méthodes de mesure, ensuite situer notre problématique dans ce contexte à travers la présentation de notre objet d'étude, de notre terrain d'enquête, de notre méthodologie et questionnaires d'enquête, des méthodes de traitement statistique des données ainsi que des premiers résultats de notre enquête.

1. L'ÉCONOMIE INFORMELLE : DÉFINITION, COMPOSANTES ET MESURES

1.1 Définition et composantes de l'économie informelle

Depuis l'invention du concept d'économie informelle par le BIT dans le rapport Kenya (BIT, 1972) et par Hart (1971), les débats sur la définition, la mesure et les contours de ce phénomène suscitent un intérêt grandissant non seulement au sein du BIT mais aussi dans les autres institutions internationales (OCDE et Banque mondiale) La querelle est importante non seulement sur l'origine du concept (BIT ou Hart) mais dans le choix du niveau d'analyse. Ainsi, Hart situe l'analyse au niveau des ménages et utilise d'ailleurs le concept "d'informel" sans référence à un quelconque secteur alors que le BIT situe l'analyse au niveau des unités de production qu'il nomme "secteur informel" (Lautier, 1994, 9).

Le consensus autour de la notion même de secteur informel n'est pas acquis, des auteurs parlent d'économie de l'ombre, souterraine, cachée, parallèle, dissimulée, etc. Willard (1989) identifie plus d'une vingtaine d'appellations plus ou moins synonymes. Cependant, la notion de "secteur informel" a pris le

[1] Une première version de cet article a été lue par Ph. Adair, que nous remercions vivement pour ces conseils et remarques.

[2] Maitre-assistant et doctorant en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie. o_babou@yahoo.fr

dessus sur toutes les autres, surtout quand il s'agit des études portant sur les pays en développement. Afin de dépasser les controverses et pour mieux cerner et harmoniser les statistiques sur le secteur informel la 15e Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) de 1993 propose une définition statistique opérationnelle du secteur informel mais aussi de l'emploi informel qui sont considérés comme deux nouveaux concepts de population active venus compléter la panoplie des concepts classiques forgés par la CIST (Charmes, 2006, 11).

Le secteur informel est considéré « comme un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique avec peu ou pas de division entre le travail et le capital au tant que facteur de production. Les relations de travail lorsqu'elles existent sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993b). D'un point de vue statistique et opérationnel le secteur informel est constitué des unités de productions non agricoles qui appartiennent en tant qu'entreprises individuelles au secteur institutionnel des ménages au sein du Système de Comptabilité Nationale (SCN), ce qui le différencie des sociétés et quasi-société sur la base de leur statut légal et du type de comptabilité car pour ces dernières il y a une séparation précise entre la personnalité juridique de l'entreprise et celle du propriétaire ou du ménage de même qu'elles tiennent une comptabilité complète ce qui n'est pas le cas pour les entreprises individuelles.

Le secteur informel est constitué des entreprises informelles de travailleurs à compte propre (entreprises familiales) employant des aides-familiaux ou des salariés occasionnels et des entreprises d'employeurs informels (micro-entreprises) qui peuvent employer un nombre restreint des travailleurs permanents (inférieur à 5 ou 10 selon les pays).

La population occupée dans le secteur informel comprend toutes les personnes exerçant un emploi, pendant la période de référence, dans au moins une unité du secteur informel, indépendamment de la situation dans la profession (indépendant, salarié, aide familial…) et de l'exercice principal ou secondaire de cette activité (Charmes, 1997). Cette définition permet d'inclure la pluriactivité dans le secteur informel, mais elle exclut pour des raisons pratiques l'agriculture, les activités primaires ainsi que la production domestique destinée à l'autoconsommation du champ du secteur informel.

L'emploi informel se définit « par les caractéristiques de l'emploi occupé, en l'occurrence le non enregistrement, l'absence de protection sociale (emplois non protégés), le secteur informel (définit par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne) étant considéré comme une de ses composantes » (Charmes, 2006, 16).

Schéma 1 : composants du secteur informel et de l'emploi informel

		Emploi	
		Formel	Informel
Entreprise	Formelle	Secteur formel	(3)
	Informelle	(2)	Secteur informel

Source : Charmes (2006,16).

L'emploi informel est donc la somme du secteur informel et de la catégorie (3) qui représente les emplois informels dans les entreprises du secteur formel.

1.2 Méthodes de mesure et d'enquête

La mesure de l'économie informelle relève de deux approches, indirectes et directes, qui recouvrent plusieurs méthodes non comparables et aboutissent à des estimations disparates en raison des limites du champ des activités qui est circonscrit. Les approches indirectes reposent sur quatre méthodes distinctes : compte nationaux, agrégats monétaires et demande de monnaie, méthode multi-variables, offre implicite de travail (Adair, 2002b, 16 ; Archambault et Greffe, 1984). Les enquêtes directes sont basées sur des enquêtes annuelles sur l'emploi ou sur le secteur informel. Il s'agit des enquêtes ménages, des enquêtes établissements ou encore des enquêtes mixtes (ménages et établissements).

1.2.1 Les enquêtes auprès des ménages

La collecte d'informations sur l'emploi et le secteur informel dans le cadre de cette enquête se fait directement auprès des ménages. Cette enquête permet de rendre compte de la pluriactivité, du travail à domicile et d'avoir quelques informations sur les entreprises informelles. Cependant, si les employeurs

indépendants peuvent répondre facilement à toutes les questions, sauf à vouloir cacher certaines informations, les autres catégories « salariés, apprentis, aides-familiaux et occasionnels ignorent la plupart du temps le statut de l'entreprise où ils travaillent, si elle tient une comptabilité complète, si elle est enregistrée… » (Charmes, 1997).

1.2.2 Les enquêtes auprès des établissements ou des entreprises

Ce type d'enquête se réalise auprès des micro-entreprises (moins de cinq ou dix effectifs selon les pays) et permet d'avoir les estimations les plus fiables des revenus des entrepreneurs. En plus du fait que ce type d'enquête n'est plus prisé de nos jours contrairement aux enquêtes ménages, les enquêtes entreprises ne couvrent pas le travail à domicile, le commerce ambulant et la pluriactivité.

1.2.3 Les enquêtes mixtes (ménages- entreprises)

Ce sont des enquêtes qui combinent les enquêtes ménages et les enquêtes entreprises et se déroulent en deux phases. La première phase consiste à faire une enquête ménages qui nous permettra d'identifier les employeurs et indépendants activant dans le secteur informel auxquels sera administré un questionnaire établissement en deuxième phase. Ces enquêtes mixtes sont considérées comme les plus fiables et les plus exhaustives des méthodes d'enquêtes sur le secteur informel. Cependant, leur degré de fiabilité et d'exhaustivité dépend de la qualité des réponses des ménages ; en outre, l'entrepreneur du secteur informel, comme tout chef d'entreprise, a tendance à sous-estimer le nombre de personnes qu'il emploie ; enfin les listes d'adresses établies lors de la première étape de l'enquête ne permettent pas toujours de retrouver facilement les entreprises lors de la seconde étape (Charmes, 2006, 17).

2. MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE MIXTE DE TIZI-OUZOU

Notre enquête est appréhendée selon l'approche du BIT et la méthode de mesure de l'emploi et du secteur informel détaillée dans la section précédente. Nous présentons notre terrain d'enquête, les objectifs et la méthodologie de l'enquête, les questionnaires ainsi que les conditions de sa réalisation et les techniques statistiques et économétriques utilisés et enfin les résultats préliminaires de notre enquête.

2.1 Présentation de la wilaya de Tizi-Ouzou

À l'issue du dernier découpage administratif de 1984, la wilaya de Tizi-Ouzou compte 21 daïras et 67 communes et quelques 2 000 villages (Dahmani, 1987). Elle est délimitée au nord par la Méditerranée (70 km de côte), au sud par la wilaya de Bouira, à l'est par celle de Bejaïa et à l'ouest par celle de Boumerdès.
La population de la wilaya de Tizi-Ouzou comptait 702 000 habitants au Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) de 1977, 936 948 habitants au RGPH de 1987 (soit un taux d'accroissement de 33,47%), 1 108 709 habitants au RGPH de 1998 (soit un taux d'accroissement de 18,33%) et 1 127 165 habitants au dernier RGPH de 2008 (soit un accroissement de 1,66%).
Plus de 90% de la population de la wilaya est agglomérée avec 51,86% vivant dans les villes chefs lieu de commune, 39,53% dans les villes secondaires et seulement 8,61% dans les zones éparses. Dans notre échantillon le taux d'agglomération est de 95% avec 72,16% vivants dans les chefs lieu de communes.

Tableau 1 : répartition de la population de la wilaya et de l'échantillon de communes par dispersion (2008)

Communes	ACL		AS		ZE		Total
		%		%		%	
Tizi-Ouzou	104 312		27 612		3 164		135 088
Draa-Ben-Khedda	29 403		1 381		598		31 382
Larbaa-n'ath-Irathen	8 278		18 345		2 753		29 376
Maatkas	26 142		5 679		300		32 121
Souk-el-Tenine	14 538		0		122		14 660
Beni-Zmenzer	8 995		2 548		594		12 117
Tizi-Rached	7 235		8 101		1 825		17 161
Tadmait	13 791		5 692		3 355		22 838
Total échantillon	212 694	72,16	69 362	23,53	12 711	4,31	294 743 (26,14%)
Total wilaya	584 520	51,86	445 520	39,53	97 037	8,61	1 127 165

Source : DPAT Tizi-Ouzou et calculs personnels.

Les 8 communes de notre échantillon concentrent un quart de la population de la wilaya soit 26,14 %, cette proportion passe à 27% en ce qui concerne le nombre des ménages (tableau 2).

Tableau 2 : répartition des ménages et leur taille au RGPH 2008 et estimation au 31/12/2010

Communes	Nombre de ménage RGPH 2008	Taille des ménages RGPH 2008	Estimations 31/12/2010
Tizi-Ouzou	25 661	5,3	26 259
Draa-Ben-Khedda	5 680	5,5	5 821
Larbaa-n'ath-	5 617	5,2	5 672
Irathen	5 051	6,4	5 049
Maatkas	2 315	6,3	2 350
Souk-el-Tenine	2 053	5,9	2 074
Beni-Zmenzer	3 170	5,4	3 191
Tizi-Rached	3 958	5,8	3 985
Tadmait			
Total échantillon	53 505 (27,10%)	5,9	54 401 (27,27%
Total wilaya	197 410	5,7	199 451

Source : DPAT Tizi-Ouzou et calculs personnels.

La population de la wilaya de Tizi-Ouzou est majoritairement jeune avec 53% de moins de 20 ans. La répartition par sexe et par âge est donnée dans le tableau 3.

Tableau 3 : répartition de la population par sexe et par âge au 31/12/2011 (estimations)

Tranche d'âge	Masculin	Féminin	Total	%
0-14 ans	119 498	113 852	233 350	20,47
14-19 ans	57 288	54 706	111 994	09,82
20-29 ans	137 058	127 855	264 913	23,25
30-39 ans	98 073	94 988	193 061	16,94
40-59 ans	107 600	109 330	216 930	19,04
60-69 ans	26 253	30 973	57 226	5,02
70 ans et plus	24 487	35 671	60 158	5,27
Non disponible	732	1 230	1 962	0,17
Total	570989	568605	1139594	

Source : DPAT Tizi-Ouzou et calculs personnels.

Après recoupement des statistiques fournis par la Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire (DPAT) de la wilaya de Tizi-Ouzou et par l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI), nous avons estimé le taux de chômage à 22,48% fin 2012, taux relativement élevé par rapport au taux de chômage national qui avoisine les 10%. La population occupée est estimée à 312 821 individus, dont la répartition par branches d'activités place en première position le commerce, le transport et les services avec 100 274 des individus (32,05%), suivi de l'administration 88 635 individus (28,33%), les autres branches d'activités industrie, bâtiments et travaux publics (BTP) et agriculture occupent respectivement 38 620 (12,34%), 78 647 (25,14%) et 6 645 individus (2,12%).

Tableau 4 : principaux indicateurs de l'emploi à Tizi-Ouzou au 31/12/2009

Indication	Fréquence
Population total	1 133 349
Population en âge de travailler	887 479
Population active	420 030
Population occupée	344 330
Population en chômage	75 700
Taux d'activité	47,3%
Taux de chômage	18%

Source : DPAT Tizi-Ouzou et calculs personnels.

2.2 Méthodologie de l'enquête

2.2.1 Problématique et hypothèses de la recherche

Bien que beaucoup d'écrits soient réalisés sur l'économie informelle il apparait que cette réalité est loin d'être cernée dans toutes ses dimensions (définition, caractéristiques, mesure…). En Algérie, malgré que l'on reconnaisse l'importance et la place qu'elle occupe, peu de travaux sont réalisés et ils ne touchent, en

général, qu'un segment ou une activité de ce secteur. Bounoua (1995) et Adair et Bounoua (2003) dressent un inventaire des principaux travaux consacrés à l'économie informelle en Algérie.

Notre problématique va s'articuler autour de l'économie informelle en Algérie, de manière générale, et dans la wilaya de Tizi-Ouzou, en particulier ; il s'agira de rendre compte de l'importance et de la place de ce phénomène dans l'économie et dans la société, des conditions de son émergence et de son évolution, de ses relations avec le secteur formel, mais aussi de ses relations avec l'État. Bien que le champ de l'économie informelle soit vaste nous tenterons de répondre à trois questions fondamentales.

Premièrement, pourquoi les individus et les entreprises s'orientent-ils vers l'économie informelle ? Il s'agit d'analyser les principaux déterminants (âge, genre, niveau d'instruction, qualification) pour démontrer l'hétérogénéité du secteur informel et construire des typologies significatives.

Deuxièmement, le secteur informel est-il un secteur dynamique qui viendrait remettre en cause le secteur moderne, ou est-il tout simplement un secteur refuge et un moyen de survie pour une frange importante de la société ? Il y a lieu d'examiner les revenus formels et informels pour non seulement répondre à la question de la dynamique du secteur informel mais aussi vérifier la thèse de la segmentation du secteur informel de Fields (1990) en informel inferieur et informel supérieur.

Troisièmement, le passage du secteur informel au secteur moderne est-il possible ? Pour mieux appréhender cette question il y a lieu de s'intéresser aux relations qu'entretient le secteur informel avec le reste de l'économie dans les différents marchés (du crédit, du travail et des biens et services).

Sur le marché du crédit, il convient de s'intéresser aux différentes sources de financements de l'activité, des investissements et des cycles d'exploitation et de production.

Sur le marché du travail, il y a lieu d'analyser les flux de main-d'œuvre entre les deux marchés du travail (formel et informel) et de s'intéresser, plus particulièrement, aux modèles de mobilité intersectorielle de Fields (1990) et de Lopez (1989) et de tester leur pertinence.

Sur le marché des biens et services, il est question d'étudier les relations amont (approvisionnement) et aval (distribution) qu'entretient le secteur informel avec le secteur formel. Sur la base des résultats auxquels nous aboutirons nous tenterons de tester la thèse de la segmentation *versus* thèse de complémentarité ente les deux secteurs.

Pour répondre à ces questions nous avons formulé trois hypothèses.

Hypothèse 1 : le secteur informel est le fruit de l'inadéquation entre les stratégies des acteurs de l'économie et celles de l'État. Cette hypothèse, déjà émise par Henni (1991, 1994), traduit le fossé existant dans la perception de l'économie informelle par ses acteurs. Si pour l'État il s'agit d'un secteur parasitaire ou du moins illégal qu'il faudrait éliminer ou remettre à l'ordre, les informels considèrent que leurs pratiques relèvent du fonctionnement normal de l'économie. Quelles sont les raisons de la persistance de l'emploi informel malgré tous les dispositifs publics dédiés à l'emploi et à la création d'entreprise ?

L'intégration dans le secteur informel ne se fait pas sur la base d'un calcul rationnel mettant en jeu les coûts de l'informalité et de la formalité ou les gains escomptés les deux alternatives (de Soto, 1994) mais plutôt par méconnaissance de la réglementation en vigueur. Partant de cette hypothèse, l'action de l'État consiste à mettre en place des structures d'accompagnement pour cette frange de la société qui ne cherche pas forcement a frauder l'État mais tout simplement à survivre.

Hypothèse 2 : comme le suggère Adair (2002b), la dualité ou la complémentarité secteur formel/secteur informel diffère selon que l'on se place sur le marché des biens, des crédits ou du travail.

Sur le marché des biens, une relation étroite lie les deux secteurs. L'informel s'approvisionne, essentiellement, à partir du secteur informel dont les produits s'écoulent sur les marchés informels.

L'informel est en dehors du marché des crédits, il n'a pas accès au financement bancaire. En revanche il a recours pour son financement à la thésaurisation et à l'épargne familiale ou personnelle.

Vis-à-vis du marché du travail, si la thèse de Fields (1990) relative à la mobilité intersectorielle est pertinente, il convient d'emblée de souligner que les actifs du secteur formel ne s'orientent vers le secteur informel qu'en période de crise, tandis que les employés du secteur informel recherchent en permanence un emploi stable et déclaré avec tous les avantages sociaux qui en découlent.

Hypothèse 3 : l'informel ne constitue pas un un secteur dynamique mais plutôt un secteur refuge pour une frange importante de la population exclue du secteur moderne formel. L'informel urbain en Algérie, certes alimenté par les migrations des ruraux, est surtout le résultat des déperditions massives du système éducatif qui diverse chaque année des milliers de jeunes dans la rue (CNES, 2004). Ainsi, le secteur informel permet la survie d'une population pauvre et marginalisée en l'absence d'opportunités d'emploi dans le secteur moderne

2.2.2 L'enquête, les conditions de sa réalisation et les techniques statistiques

Nous avons mené une enquête mixte (ménages/entreprises) en deux phases auprès d'un échantillon de 8 communes sur les 67 que compte la wilaya de Tizi-Ouzou. Pour la constitution de notre échantillon de ménages (première phase) nous avons utilisé la base de sondage fournie par le RGPH de 2008 qui fixe le nombre de ménages de la wilaya de Tizi-Ouzou à 197 410. L'enquête a concerné 550 ménages soit 0,27% de l'ensemble des ménages et 1,02% des ménages de l'échantillon. L'échantillon des ménages a été tiré de façon aléatoire au niveau des 8 communes retenues. La sélection de ces communes s'est faite sur la base de 3 critères : le premier géographique distingue les communes urbaines, semi-urbaines et rurales, le deuxième démographique renvoie à l'importance de la population et le troisième économique situe l'importance de l'activité économique dans ces communes.
Le sondage comporte deux étapes : la première constitue l'échantillon des communes (8 sur les 67 de la wilaya) dont sont exclues les communes rurales car l'informel est un phénomène urbain. La deuxième sélectionne parmi ces communes les ménages retenus au prorata du nombre que compte chaque commune. Les 8 communes retenues sont urbaines (Tizi-Ouzou, Draa-Ben-Khedda, Tizi-Rached et Larbaa-N'ath-Irathen) ou semi-urbaines (Beni-Zmenzer, Souk-El-Tenine., Maatkas et Tadmait). Ces 8 communes concentrent 26% de la population de la wilaya (tableau 1), 27% des ménages de la wilaya (tableau 2) et 33% des PME de la région (tableau 5).
La deuxième phase correspond à la réalisation de l'enquête sur les unités de production informelles (UPI) recensées dans la première phase. Tous les indépendants et micro-entrepreneurs (secteur informel selon le BIT) ont systématiquement été retenus pour faire partie des UPI a enquêter dans la deuxième phase[3].

Tableau 5 : répartition des unités économique de l'échantillon par secteur d'activité

	secteur d'activité				Total
Communes	Construction	Commerce	Industrie	Services	
Tizi-Ouzou	120	3 314	623	2 692	6 759
Draa-Ben-Khedda	24	823	203	518	1 568
Larbaa-n'ath-Irathen	13	504	130	578	1 225
Maatkas	9	278	91	155	533
Souk-el-Tenine	8	208	73	152	441
Beni-Zmenzer	19	162	110	167	458
Tizi-Rached	23	447	162	244	876
Tadmait	5	291	89	297	682
Total échantillon	221	6 037	1 481	4 803	12 542
Total wilaya	588	17 363	5 092	14 233	37 276
% échantillon/wilaya	37,58	34 ,77	29,08	33,74	33,64

Source : ONS, 2012.

Le questionnaire ménages est structuré en 3 modules. Le premier porte sur l'identification des membres du ménage et comprend 11 questions ; le deuxième concerne l'activité et les ressources du ménage et comporte 32 questions ; le troisième est dédié aux employeurs et indépendants avec 26 questions.
Le questionnaire entreprises, destiné aux employeurs et indépendants ayant accepté un second entretien au sein de leur entreprise, fournit un complément d'informations sur les UPI. Il comporte 4 rubriques (financement, emploi, production et relations avec les services fiscaux).
Plusieurs indépendants et micro-entrepreneurs ayant accepté de répondre au premier questionnaire n'ont pas répondu au second malgré nos explications sur les motivations et la confidentialité de notre travail. Néanmoins l'introduction du module indépendants et employeurs dans le questionnaire ménages s'est révélée bénéfique d'autant plus que selon le BIT les entreprises individuelles formant le secteur informel font partie du secteur institutionnel du ménage.
Cette enquête a été réalisée par une équipe de 12 enquêtrices (étudiantes du Master Développement local, tourisme et valorisation du patrimoine) motivées mais en même temps impliquées par leurs travaux de recherches, ce qui explique que l'enquête ai duré 7 mois (du 01/09/2012 au 30/03/2013).
Afin de vérifier nos hypothèses de recherches nous avons recouru, d'une part, à l'utilisation de la statistique descriptive (construction des tableaux et calcul de certain paramètre de tendance centrale et de

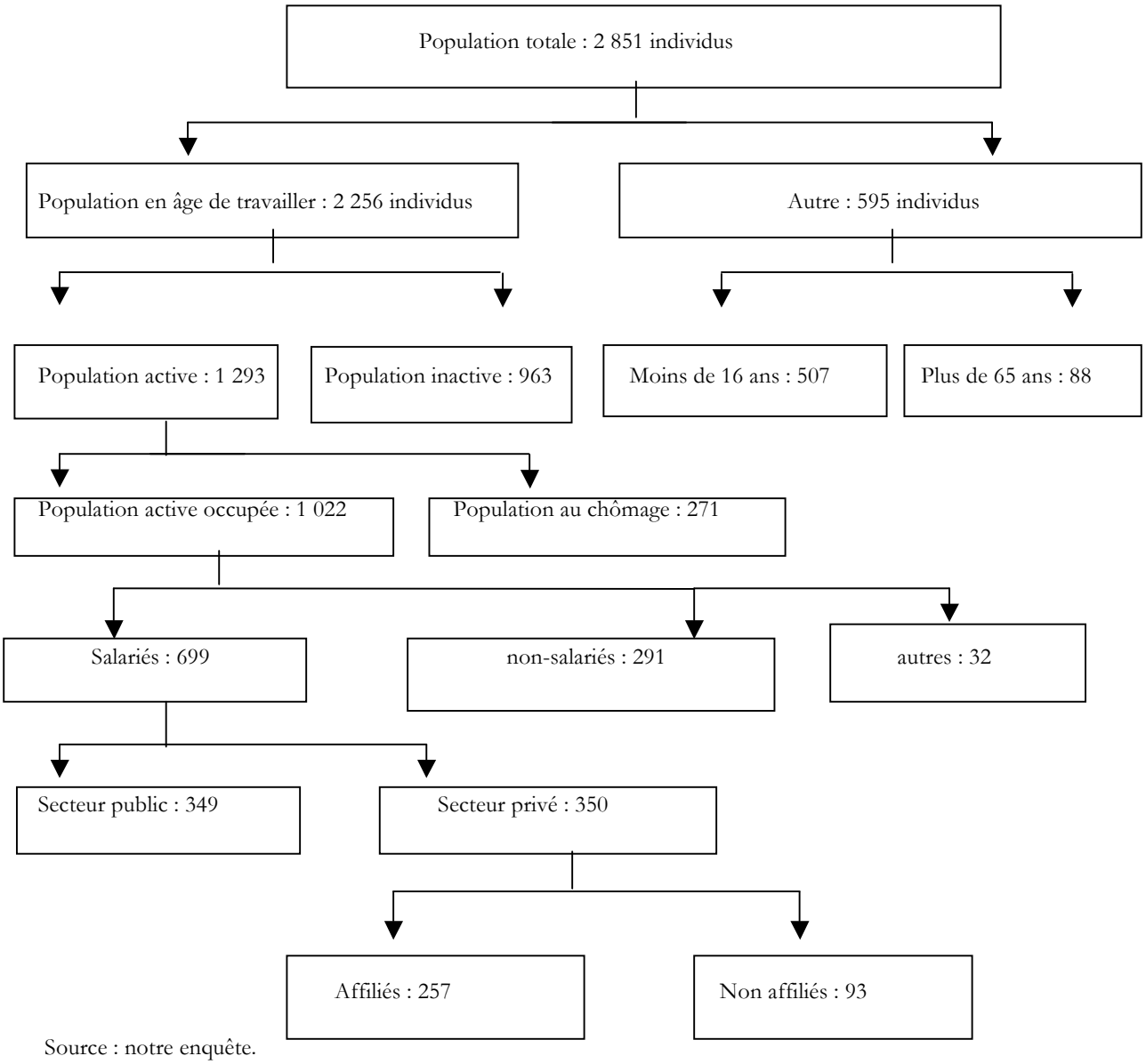
[3] Notre enquête ménages dans la wilaya de Tizi-Ouzou a été réalisée conjointement avec une enquête globale sur l'économie informelle en Algérie : étude à travers une enquête auprès des ménages, menée par une équipe de recherche dirigée par Y. Bellache de l'université de Bejaia et P. Adair de l'Université Paris Est Créteil et dont nous sommes membre. Nous avons bénéficié de l'aide précieuse de cette équipe dans la réalisation, notamment, de la première phase de l'enquête (enquête ménages) grâce à leurs expériences de ce genre d'enquête (Bellache, 2010).

dispersion) et, d'autre part, à l'analyse factorielle des correspondances multiples recommandée lorsque les modalités du caractère sont nombreuses et qualitatives (Saporta, 2006).
Afin d'identifier et de modéliser l'effet des variables explicatives sur l'informalité des actifs salariés et non salariés (variable à expliquer) nous avons utilisé un model logit (régression logistique). Le traitement statistique et économétrique des données sera effectué à l'aide du logiciel SPSS.

3. ESTIMATION DE L'EMPLOI ET DU SECTEUR INFORMELS

Sur les 550 questionnaires ménages réalisés, 14 questionnaires ont étaient supprimés, après vérification, vu le nombre important de questions non renseignés. 536 questionnaires ont, donc, était retenus. Ce qui représente une population totale de 2 851 individus. Un quart (25%) des individus de notre population ont entre 20 et 30 ans et presque 75% ont un âge compris 16 et 60 ans, ce qui concorde avec les statistiques de l'ONS et confirme que la population algérienne est majoritairement jeune.
Le schéma 2 donne un aperçu sur la répartition des individus de notre enquête selon leur situation par rapport à l'emploi. La population en âge de travailler concerne 2 256 individus repartis en deux groupes : la population active (1 293 individus) et la population inactive (963 individus). La population active est elle-même repartie en deux catégories : active occupée (1 022 individus) ou au chômage (271 individus), ce qui donne un taux de chômage de 16,78%

Schéma 2 : Répartition des individus enquêtés selon leur situation par rapport à l'emploi (Tizi-Ouzou, 2013)



Source : notre enquête.

Le nombre de salariés informels (non affiliés à la sécurité sociale) représente 25,71% des salariés du privé. La pluriactivité touche 31 individus : 20 parmi les salariés du public et 11 affiliés à la sécurité sociale du secteur privé.

Les non-salariés (291 individus), auxquels on retranche les patrons et les indépendants agriculteurs (9 individus), se déclinent en deux groupes : les indépendants (165 individus) et les employeurs (117 individus). Leur rapport à la réglementation et à la loi est observé selon quatre critères : l'immatriculation au registre de commerce, l'affiliation à la CASNOS, le payement des impôts et la tenue d'une comptabilité régulière. Le tableau 6 donne les résultats de notre enquête.

Tableau 6 : répartition des employeurs et indépendants selon le respect de la réglementation (Tizi-Ouzou, 2013)

Rapport à la réglementation	Employeurs		Indépendants		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Total	%
Immatriculation ou non au registre de commerce						
Oui	96	*82,05*	116	*70,30*	212	*75,18*
Non	21	*17,95*	49	*29,70*	70	*24,82*
Total	117	*100,00*	165	*100,00*	282	*100,00*
Affiliation CASNOS						
Oui	89	*76.06*	122	*73,93*	211	*74,82*
Non	28	*23,94*	43	*26,07*	71	*25,18*
Total	117	*100,00*	165	*100,00*	282	*100,00*
Payement des impôts						
Oui	92	*78,63*	110	*66,67*	202	*71,63*
Non	25	*21,37*	55	*33,34*	80	*28,37*
Total	117	*100,00*	165	*100,00*	282	*100,00*
Tenue d'une comptabilité						
Oui régulière	64	*54,7*	59	*35,75*	123	*43,61*
Oui, irrégulière	35	*29,91*	61	*36,97*	96	*34,04*
Non	18	*15,39*	45	*27,27*	63	*22,34*
Total	117	*100,00*	165	*100,00*	282	*100,00*

Source : notre enquête.

Il ressort du tableau 6 que les indépendants respectent moins la réglementation que les employeurs, ceci conforte la thèse de la corrélation entre la taille de l'établissement et le respect de la loi. Cependant, l'interprétation des données n'est pas aisée, il y a lieu de recourir à une typologie des employeurs et indépendants à l'instar des suggestions de Bellache (2010) et de Babou (2007). Ainsi, trois sous-ensembles peuvent être identifiés.

Les formels purs : immatriculés au registre de commerce et respectant toutes leurs obligations légales. Sur les 212 petites entreprises immatriculées, seules 123 satisfont l'ensemble de la réglementation, notamment celle de la tenue d'une comptabilité régulière.

Les informels purs : 70 petites entreprises non immatriculées au registre de commerce.

Les informels hybrides (Bellache, 2010) ou les semi-informels (Babou, 2007) regroupent le reste des micro-entreprises qui ont un pas dans la légalité (immatriculation) et un pas dans l'illégalité (non respect de toute la réglementation), ce groupe concerne 89 des micro-entreprises enquêtées.

Le secteur informel représente 56% des 282 entreprises privés recensées (159 = 70 + 89).

À partir de toutes les données relevées nous pouvons faire une estimation de l'emploi informel dans la wilaya de Tizi-Ouzou, qui regroupe les salariés du secteur privé non affiliés à la sécurité sociale (90 individus), les pluriactifs (emploi secondaire) du secteur public et les affiliés du secteur privé (20+11 individus) et enfin les employeurs et indépendants informels purs et hybrides (70+89) (tableau 7).

Tableau 7 : catégories de l'emploi informel à Tizi-Ouzou (2013)

Catégories de l'emploi	Effectifs	Part de l'emploi informel
Employeurs et indépendants informels purs et hybrides	159	
Salariés non affiliés	90	
Pluriactifs	31	
Total emploi informel	280	
Emploi total	1 022	27,39
Emploi du secteur privé hors agriculture	632	44,30

Source : notre enquête.

Il ressort du tableau 7 que la part du secteur informel dans le secteur privé est significative dans la wilaya de Tizi-Ouzou avec 44,30%, soit 27,39 % de l'emploi total.

CONCLUSION

L'importance de l'économie informelle et la multiplication des définitions, des méthodes de mesure et des travaux sur ce phénomène et dans l'objectif d'harmoniser et de cerner cette réalité le BIT donne une définition opérationnelle de l'emploi et du secteur informel et encourage en même temps le recours aux enquêtes mixtes dans la mesure de l'économie informelle.

Après avoir rappelé notre problématique et nos hypothèses de recherches nous avons expliqué les conditions générales de réalisation d'une enquête mixte dans la wilaya de Tizi-Ouzou ainsi que les techniques statistiques utilisées dans le traitement des données. Nous avons présenté les premiers résultats de notre enquête où nous avons pu estimer la part de l'emploi et du secteur informel dans l'emploi total et dans l'emploi du secteur privé.

La prochaine étape de ce travail consiste à définir les déterminants de l'emploi et du secteur informel dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Celle-ci sera réalisée à l'aide d'une analyse factorielle des correspondances (AFC) et d'un logit qui nous permettra d'étudier l'effet d'un ensemble de variables (âge, sexe, niveau d'instruction, situation matrimoniale etc.) déterminant l'informalité.

BIBLIOGRAPHIE

ADAIR P. (2002a) L'emploi informel en Algérie : évolution et segmentation du marché du travail, *Cahiers du GRATICE*, 22, 95-126.

ADAIR P. (2002b) Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes, *Économie et management*, 1, université de Tlemcen, 1-23.

ADAIR P., BOUNOUA C. (2003) L'économie informelle en Algérie, 411 MDU99, accord programme interuniversitaire du comité mixte franco-algérien CMEP 1999-2002, Université Paris XII, France et Université de Tlemcen, Algérie, *Ministère des Affaires Etrangères, Rapport final.*

ARCHAMBAULT M., GREFFE X. (1984) *Les économies non officielles*, Paris, La Découverte.

BABOU O. (2007) *Essai d'analyse d'un secteur productif informel émergent dans la wilaya de Tizi-Ouzou : cas de l'activité de confection de vêtements de Maatkas*, Mémoire de Magister en Sciences Economiques, Université de Tizi-Ouzou.

BELLACHE Y. (2010) *L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages. Le cas de Bejaia,* Thèse de doctorat en cotutelle, Université Paris-Est Créteil et Université de Bejaia

BIT (1972) *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, ILO, Genève.

BIT (1993a) *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*, Rapport pour la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, *Bureau International du Travail*, Genève, 19-28 janvier.

BIT (1993b) Rapport de la Conférence, Rapport pour la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, *Bureau International du Travail*, Genève, 19-28 Janvier.

BIT (2002) *Travail décent et économie informelle*, Conférence Internationale du Travail, 87ème session, Bureau International du Travail, Genève.

BIT (2003) Rapport Général, Rapport pour la 17ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, Bureau International du Travail, Genève, 24 novembre-3 décembre.

BOUNOUA C. (1995) L'économie parallèle en Algérie, *Cahiers du GRATICE*, 9, 143-164.

CHARMES J. (2006) Secteur informel et emploi informel au Maghreb, in M. S. Musette, J. Charmes (dir.) *Informalisation des économies maghrébines*, CREAD, 11-26.

CHARMES J. (1997) La nouvelle définition internationale du secteur informel et ses conséquences sur les systèmes et méthodes de mesure, AFRISTAT, *Actes du séminaire sur le secteur informel et le politique économique en Afrique subsaharienne*, Bamako, 61-78.

CNES (2004) *Le secteur informel : illusions et réalités*, Conseil Économique et Social, Commission Relations du Travail, Alger.

DAHMANI M. (1987) *Économie et société en en Grande Kabylie*, Alger, OPU.

DE SOTO H. (1994) *L'autre sentier, la révolution informelle dans le tiers monde* (traduit de l'espagnol par Martine Couderc), Paris, La Découverte.

FIELDS G S. (1990) La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain : la théorique et l'empirique, *in* D. Turnham, B. Salomé, A. Schwarz (dir.) *Nouvelles approches du secteur informel*, Séminaires du Centre de développement, OCDE, Paris.

HART K. (1971) Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, *The Journal of Modern African Studies* vol. 11, n° 1.

HENNI A. (1991) *Essai sur l'économie parallèle : cas de l'Algérie*, ENAG, Alger.

HENNI A. (1994) Ajustement, économie parallèle et contre-société, *NAQD, revue d'études et de critique sociale*, 7, *Réajustement structurel et systèmes politiques*, Alger, 50-57

LAUTIER B. (1994) *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte.
LOPEZ (1989) Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie, *Problèmes d'Amérique latine,* 92, la Documentation française, Paris.
SAPORTA G. (2006) *Probabilités, analyse des données et statistique*. 2ème édition, Paris, Technip.
WILLARD J.-C. (1989) L'économie souterraine dans les comptes nationaux, *Économie et Statistiques*, 226, *INSEE*, Paris, 25-51.

Le rôle du secteur informel dans le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal : historique et justification

Boubacar BASSE[1]

Le secteur informel joue un rôle de premier plan dans l'économie africaine en général et sénégalaise en particulier. Quelques cinq millions de Sénégalais « exclus » de l'économie conventionnelle s'y retrouvent au moment où le secteur dit moderne s'essouffle. Il s'y ajoute que la création et la gestion d'une entreprise moderne relève d'un véritable parcours de combattant à tel enseigne que l'entrepreneuriat « formel » inspire une méfiance voire une répulsion de la part de l'opinion publique. Ainsi, pour échapper aux multiples tracasseries découlant de la formalisation de leurs entités économiques et des obligations d'ordre fiscal, pécuniaire, réglementaire…, de nombreux entrepreneurs opèrent en marge de l'économie moderne en y menant des activités souvent prospères qui génèrent des millions d'emplois pour la population active. Se faisant, un débat reste ouvert au niveau de certaines organisations professionnelles et autorités patronales quant à l'opportunité de la sauvegarde ou de l'éradication du secteur informel, étant entendu que la fonction publique et le secteur privé traditionnel ne peuvent pas absorber toute la masse de travailleurs non qualifiés. Ces derniers trouvent des opportunités d'emplois dans les unités de production de l'économie informelle (petits commerces, ateliers de menuiserie bois et métallique, garages automobiles…) dont le développement se fait de façon anarchique dans les quartiers d'habitation, entrainant une exposition à divers risques de nature différente.

C'est dire donc que l'importance économique et sociale que revêt l'informel n'est plus à démonter. Pour s'en convaincre une fois de plus, il suffit de « demander aux ménages sénégalais comment s'approvisionnent-ils en denrées de première nécessité, aux industriels comment font-ils pour que leurs produits soient accessibles sur l'étendue du territoire national, aux professionnels du bâtiment et des travaux publics où trouvent-ils de la main-d'œuvre, aux paysans comment leurs productions sont acheminées au niveau des grands marchés, aux banques quels sont leurs meilleurs clients en termes de volumes de transactions économiques, à l'État quels sont les acteurs économiques qui contribuent le plus à la stabilité sociale, à la croissance économique… ? », s'exclamait un responsable de l'UNACOIS (Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal). D'ailleurs si le Sénégal a pu faire face aux chocs exogènes, c'est grâce au dynamisme des acteurs économiques du secteur informel.

Cependant, malgré leurs multiples avantages, il faut noter que les entreprises du secteur informel sont confrontées à des besoins énormes en matière d'équipements technologiques. Les dirigeants de ces entreprises manquent souvent de formation appropriée et de compétences managériales et techniques. Il s'y ajoute qu'elles rencontrent aussi des difficultés énormes d'accès aux marchés régionaux et internationaux du fait de l'inadaptation aux normes internationales de qualité de leurs produits, de l'emballage, des problèmes de logistique et de marketing. Elles sont également confrontées à un problème de financement et d'accès au crédit bancaire.

La question se pose alors de savoir quelles sont les nouvelles conditions d'émergence et de développement de l'entrepreneuriat au Sénégal. D'autant plus qu'aujourd'hui à la faveur de la mondialisation et de la libéralisation de l'économie, une nouvelle donne se prête au développement de l'entreprise. Le débat reste ouvert quant à l'opportunité de l'éradication et de l'inclusion du secteur informel dans l'économie moderne. L'article analyse les nouvelles conditions d'émergence d'un entrepreneuriat moderne résultant de l'éradication et de l'inclusion progressive du secteur informel à l'économie moderne au Sénégal. Cinq aspects permettant d'appréhender les mutations du contexte entrepreneurial sont abordés : le nouveau rapport à l'entreprise, les modèles entrepreneuriaux de référence, le dispositif d'accompagnement, de promotion et d'incitation à la formalisation, la diversification des sources de financement et enfin l'environnement des affaires. Auparavant, une définition des concepts clés liés à l'entrepreneuriat et au secteur informel est envisagée suivie d'une présentation de la méthodologie de l'étude.

[1] Université de Ziguinchor, Département économie gestion, Sénégal. bbasse@univ-zig.sn / bou_basse@yahoo.fr

1. LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE AU SÉNÉGAL

La tradition entrepreneuriale sénégalaise est pratiquement bicentenaire car remontant aux grandes familles des communes de Saint-Louis et de Gorée, appelées « traitants », qui s'activaient dans le commerce de la gomme, et plus tard de l'arachide, en partenariat avec les comptoirs des grandes maisons de commerce bordelaises et marseillaises de l'époque coloniale. D'après Amin (1969), l'histoire des hommes d'affaires sénégalais est marquée par l'avènement de grandes familles commerçantes, dont certaines ont encore pignon sur rue. C'est dire donc que la prévalence du Commerce sur l'Industrie, dans la structure de l'économie nationale, remonte aux sources de l'entrepreneuriat sénégalais.
Cependant, dès 1950, le monde des affaires sénégalais connut un tournant historique marqué par la fin du monopole de l'arachide, comme objet des transactions commerciales. Les opérateurs économiques commencèrent à s'intéresser à l'importation des biens d'équipement et des produits laitiers ainsi qu'au transport et à l'immobilier. Le mouvement ainsi enclenché se poursuivra pour embrasser tous les secteurs d'activités économiques.

1.1 L'entrepreneuriat

Selon Julien et Marchesnay (1996), l'acte d'entrepreneuriat demeure la création d'entreprise, l'innovation en est le moteur, l'entrepreneur est l'acteur, le marché représente les opportunités et le milieu constitue l'incitation à l'entrepreneuriat. De ce point de vue, nous rejoignons l'approche de Marsden (1991) qui identifie les entrepreneurs comme étant ceux qui « innovent et assument des risques. Ils emploient et dirigent de la main-d'œuvre. Ils ouvrent des marchés et trouvent de nouvelles combinaisons de produits et de traitement de matières premières. Ils initient des changements et facilitent l'ajustement dans des économies dynamiques ». L'innovation implique donc l'émergence d'une « nouveauté » au sens de Paturel (2007) qui retient deux pratiques propres à l'entrepreneuriat, à savoir la création *ex nihilo* et la reprise. En prolongeant la position des auteurs précités, pour qui l'essence de l'entrepreneuriat est la création d'entreprise, nous posons, à l'instar de Davidsson (2001), qu'il s'agit plus précisément de (1) la création d'une nouvelle entreprise ; (2) la reprise d'une entreprise déjà existante avec des innovations mineures ou majeures ; (3) une nouvelle entreprise sur un nouveau marché ; (4) l'élargissement du marché pour une entreprise existante.
La notion d'entreprise est d'ailleurs très hétérogène, en référence à beaucoup de critères de classification. Par souci de simplification, la taille est généralement utilisée pour distinguer la Petite et Moyenne Entreprise (PME) de la grande entreprise. Or la PME est plus répandue au Sénégal du fait certainement de sa relative souplesse. Elle recouvre une réalité ambivalente en ce sens qu'elle fait l'objet de nombreuses définitions. Celle proposée dans la Charte des PME, créée en 2003 et devenue par la suite la loi d'orientation sur les PME à partir de 2008, est assez représentative de la position des autorités sénégalaises sur la question. La Petite Entreprise (PE) (cf. Art. 3 de la Charte) désigne une Personne physique ou morale, productrice de biens ou de services marchands, répondant aux critères et seuils suivants : son effectif est compris entre un (1) et vingt (20) employés et/ou elle réalise un chiffre d'affaires minimal annuel de 25 millions de FCFA.
Une approche qualitative est souvent privilégiée pour appréhender la dimension de la PME. Elle s'appuie sur un mode de gestion caractérisé par le rôle central du dirigeant. Une autre caractéristique est l'unicité du centre de décision en matière de choix stratégique par rapport aux grandes entreprises dans lesquelles le pouvoir est plus disséminé (Paquay, 2005).

1.2 Typologie de l'entrepreneuriat sénégalais

À l'image de la grande majorité des économies africaines, quatre types d'entreprises et d'unités de production (Hugon, 1995) constituent les composantes principales de l'entrepreneuriat sénégalais.
- Les grandes entreprises privées, essentiellement étrangères, sont des filiales de groupes multinationaux. Elles opèrent dans les secteurs pétroliers et/ou agricoles d'exportation et dans les industries de substitution d'importation, à l'instar de la cimenterie SOCOCIM SA. D'après Quiers-Valette (1993), ces grandes entreprises étrangères sont généralement confrontées à une série de facteurs défavorables comme des marchés étroits, des risques économiques, financiers et politiques importants, une faiblesse du tissu industriel local, un État « prédateur » (fiscalement parlant !), une défaillance du système bancaire, un cadre juridique et institutionnel inadéquat… Néanmoins, ces entités répondent aux critères de rentabilité et aux stratégies organisationnelles propres au capitalisme.

- Les entreprises publiques et parapubliques : elles sont constituées des établissements publics à caractère industriel et commercial, les sociétés d'État, les sociétés d'économie mixte. Leur rôle étant de se substituer à l'insuffisance d'entrepreneurs nationaux. Pour l'essentiel, ces entreprises connaissent des difficultés de marché du fait de la concurrence, des problèmes de liquidité et de solvabilité… dus essentiellement à des erreurs de gestion, des prévarications, une carence en personnel qualifié (Plane, 1993).
- Les petites et moyennes entreprises privées sont considérées par la Banque mondiale, dans son rapport 1989, comme le principal chainon manquant du tissu économique. Elles sont quand même plus présentes dans le secteur tertiaire du fait probablement de la faiblesse relative des barrières à l'entrée comme les investissements. Ces entreprises constituent « 90% du tissu économique du Sénégal et contribuent pour 42% dans la création d'emplois, 36% du chiffre d'affaires et 33% de la valeur ajoutée » (magazine économique « PME Info », janvier 2010, p. 29).
- Les petites unités informelles marchandes sont relativement nombreuses. Constituant ce qu'il est convenu d'appeler le « secteur informel », elles sont caractérisées par une faible dissociation de la sphère productive et domestique, par l'absence de salariat permanent, l'inexistence de comptabilité et d'appel au crédit institutionnalisé. Il s'y ajoute qu'elles s'adonnent à une production à petite échelle s'adressant à une demande peu solvable et très instable. Malgré ce chapelet de récriminations, Latouche (1989) reconnait un certain dynamisme aux acteurs du secteur informel, qui à ses yeux, sont ingénieux et non ingénieurs.

Cette répartition formel/informel consacre la dualité sectorielle de l'entrepreneuriat au Sénégal. Contrairement aux grandes entreprises du secteur moderne, les unités de productions de l'informel disposent d'une souplesse relative leur permettant de s'adapter facilement aux contraintes environnementales. Cette formidable faculté d'adaptation réside dans leur aptitude à concilier les valeurs sociales et culturelle de l'Afrique avec la nécessaire efficacité économique (Dia, 1992). C'est dire, à l'instar de Taoufik et Angelhard (1990) que les systèmes et processus économiques dans l'informel sont en « osmose » avec les cultures ambiantes.

1.3 Le secteur informel au Sénégal

1.3.1 Définitions

L'Informel fait l'objet de nombreuses appellations et de définitions qui témoignent de la vitalité du concept. Ainsi, le « secteur informel » ou « non réglementé », « l'économie parallèle » ou « non structurée » ou « non encadrée » renvoient à la même réalité désignée sous le vocable fédérateur « d'économie informelle » par le Bureau International du Travail (BIT). Cette terminologie reprise par Benjamin et Mbaye (2012) comprend toutes les activités qui ne sont pas ou qui sont faiblement enregistrées. C'est ce qui fait de l'informel une question de degré plutôt que de statut.

Cette approche contraste avec la position de l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANDS) du Sénégal qui pose le problème de la légalité de l'informel constitué à ses yeux « d'un ensemble d'Unités de Production (UP) dépourvues de numéro statistique et/ou de comptabilité écrite formelle ». La thèse de l'illégalité de l'économie informelle ne saurait prospérer si l'on se réfère à l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique) qui marque une dissociation très nette entre l'informel et « l'économie illégale » constituée de toutes les activités illicites comme le trafic de drogue et la contrefaçon. Néanmoins, un pan entier de l'économie informelle présente de fortes similitudes avec l'économie souterraine au sens de l'OCDE puisque celle-ci comprend toutes les activités cachées pour éviter de payer les impôts et pour se soustraire à d'autres obligations légales.

Quant au concept de « secteur informel », il est dû à Keith Hart et date du début des années soixante-dix, à l'occasion du Programme mondial lancé par le Bureau International du Travail. Dans la même lancée, Van Dijk Meine (1986) identifie dans le rapport Kenya de 1972 sept caractéristiques pour appréhender les entreprises du secteur informel. Le capital de départ, peu important, est essentiellement constitué de l'épargne personnelle de l'entrepreneur et de celle de son entourage. Il s'agit d'exploitations familiales où la proximité parentale et les solidarités ethnico-claniques prennent le pas sur les considérations purement économiques ; la débrouillardise fait légion pour contourner le manque de moyens. Elle commande d'utiliser les matières premières locales de même que l'outillage fabriqué sur place. Les qualifications nécessaires sont acquises grâce à une formation sur le tas. L'apprentissage se fait essentiellement par observation voire imitation des plus anciens dans le métier. La capacité de production est faible à l'image de la taille de la quasi-totalité des unités dont l'effectif dépasse rarement dix employés. La technologie utilisée reste rudimentaire mais est à forte intensité de main-d'œuvre. Le marché non réglementé reste concurrentiel et ouvert à tout entrant potentiel.

En se focalisant plus sur les entreprises informelles que sur l'emploi informel, Benjamin et Mbaye (2012) utilisent six critères pour définir le secteur informel : la taille de l'activité, l'enregistrement, la sincérité des comptes, la fixité du lieu de travail, l'accès au crédit et le statut fiscal de la firme. Ils affinent leur analyse en distinguant le gros informel du petit informel (tableau 1). Les entreprises du gros informel sont comparables à celles du secteur moderne, mais se comportent de façon informelle à bien des égards en ce sens qu'elles ne satisfont pas le critère de la sincérité des comptes. Quant à celles du petit informel, elles satisfont rarement les critères de la formalité.

Tableau 1 : caractéristiques du formel, du gros informel et du petit informel

critères	**Formel**	**Gros informel**	**Petit informel**
Paiement régulier de l'impôt sur le revenu	Oui	Quelquefois	Très rarement
Tenue d'une comptabilité honnête	Oui	Non	Très rarement
Enregistrement	Oui	Oui	Quelquefois
Chiffre d'affaires dépassant 50 millions FCFA	Oui	Oui	Très rarement
Local fixe	Oui	Oui	Quelquefois
Éligibilité pour les prêts bancaires	Oui	Oui	Très rarement
Niveau de l'informel*****	6	4 – 5	0 - 3

Source : Benjamin et Mbaye (2012), p.36

***** le niveau de l'informel correspond en fait au nombre de critères remplis par l'entreprise. Ainsi, le niveau 0 renvoie au bas de l'échelle c'est-à-dire les entreprises complètement informelles qui ne remplissent aucun des critères déterminant la formalité. De la même manière, le niveau 6, soit le sommet de l'échelle, correspond aux acteurs qui remplissent la totalité des critères définissant la formalité.

Le critère de la taille s'inscrit en droite ligne de l'approche de Fields (1990) et Hart (1972) sur le Kenya qui circonscrit l'effectif d'une entreprise informelle à un maximum de 5 à 10 personnes au moment où leurs homologues du secteur moderne totalisent plus de 10 salariés (Galli et Kacera, 2004 ; cités par Benjamin et Mbaye, 2012).La non sincérité des comptes reste un critère quasi immuable pour définir le secteur informel. Il s'agit d'une absence de visibilité sur les activités réalisées découlant d'une déformation de la réalité voire même d'une inexistence de comptabilité.

Si l'on conçoit que des activités informelles occupent souvent des lieux de travail fixes, on se rend bien compte que ce critère ne concerne qu'une partie et non la totalité de l'informel. La difficulté d'accès au crédit bancaire tient tant à l'impossibilité pour les entreprises informelle de produire des documents administratifs et financiers nécessaire à l'examen d'un dossier de demande de crédit que à leur incapacité à répondre aux exigences de garanties. Enfin le statut fiscal demeure un critère ambigu pour identifier l'informel car étant donné que dans l'espace UEMOA (Union Économique et Monétaire Ouest Africaine), il est institué une fiscalité adaptée à tout type d'entreprise. C'est le cas de l'impôt forfaitaire au Sénégal pour les entreprises du secteur informel réalisant des ventes annuelles de moins de 50 millions FCFA. Au-delà de ce seuil, les entreprises restent soumises au régime de taxation ordinaire. Dès lors le problème est moins une question d'éligibilité à un régime fiscal donné que d'enregistrement des entreprises assujetties et de recouvrement de l'impôt dû.

1.3.2 Importance économique

L'émergence de l'économie informelle découle de la conjugaison d'une multitude de facteurs comme l'exode rural, l'explosion démographique et la pauvreté (Marchand, 2005). Selon le rapport BIT (2004), la part du secteur informel représente 80% de l'emploi non agricole, plus de 60% de l'emploi urbain et 90% des emplois nouveaux en Afrique.

Au Sénégal, le document d'Étude n°9 de la Direction de la Prévision et des Études Économiques (DPEE) datant d'octobre 2008 évalue à 508,8 milliards FCFA la production de biens et services et à 356,3 milliards la création de valeur ajoutée à Dakar, due à l'économie informelle. En outre, l'informel représente 54% du PIB du Sénégal (Benjamin et Mbaye, 2012).

Quant à la répartition sectorielle, le commerce représente 46,5% de l'activité informelle en 2003, l'industrie 30,6%, les services 21,3% et la pêche 1,6% (Direction de la Prévision et de la Statistique, 2004).

Pour ce qui concerne l'emploi, Benjamin et Mbaye (2012) montrent que le secteur informel est prédominant dans l'agriculture/l'élevage avec 48,06% de l'ensemble des ménages opérant dans cette activité. Vient ensuite le commerce avec 23,6 %, suivi des autres services avec 7,4%. Enfin, au Sénégal comme dans d'autres pays de l'UEMOA (Bénin et Burkina Faso), le secteur informel contribue pour moins de 3% aux recettes fiscales (Benjamin et Mbaye, 2012).

2. MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

2.1 Présentation de la méthodologie adoptée

La démarche méthodologique que nous avons adoptée est essentiellement qualitative. Elle porte sur la méthode de cas multi-sites au sens de Yin. Les données ont été recueillies par observation non participante et entretiens semi-directifs auprès de différentes catégories d'acteurs. L'utilisation des deux approches (entretien et observation) répond à un besoin de confronter différentes sources d'information et d'apporter ainsi une plus grande validité à la recherche. Vingt-cinq dirigeants de très petites entreprises (TPE) évoluant dans le secteur informel au Sénégal ont été observés et interrogés entre novembre 2012 et février 2013. Il s'agit d'un échantillon par choix raisonné constitué au total de 25 TPE actives dans divers domaines d'activités économiques (tableau 2).

Tableau 2 : profils des entrepreneurs interrogés

Nom usuel du dirigeant de TPE	Ancienneté dans le métier (nombre d'années)	Activités
Pa Fall	30	Vente de livres d'occasion
Konaté	10	Menuiserie bois
Sambou	6	Menuiserie métallique
Thioye	10	Garage de mécanique
Seye	8	Forge
Mbengue	11	Vente de friperie
Mère Diop	12	Gargote
Ouzein	13	Dibiterie (barbecue)
Sambou	7	Réparation de frigo
Mané	5	Ramassage d'ordures
Tamba	5	Taxi clandos
Faya	9	Coiffure hommes
Thiaya	20	Vente de produits de mer
Ndao	11	Couture
Diallo	7	Vente d'appareils électroménagers d'occasion
Diamanka	6	Vente de voitures d'occasion
Mme Josiane	12	Boulangerie artisanale
Thiam	15	Sculpture – vente d'objet d'art
Diawara	10	Aviculture –vente de « poulets de chair »
Dia	25	Elevage – vente de moutons
Mme Diallo	6	Vente de fruits
Diagne	15	Vente de pièces détachées auto et moto
Sonko	13	Maçonnerie – vente de ciment, sable et briques
Mme Diedhiou	20	Pharmacopée traditionnelle africaine
Bayegoor	10	Vente et réparation de téléphones portables

Source : présente enquête.

La taille de l'échantillon a été définie selon le principe de la saturation théorique c'est-à-dire correspondant à un niveau ne permettant plus d'obtenir des données supplémentaires susceptibles d'enrichir nos connaissances du comportement entrepreneurial des dirigeants de TPE. En outre, l'échantillon est représentatif de la population étudiée en ce sens qu'il répond aux critères habituels de diversité (choix des activités, ancienneté dans l'exercice de l'activité, sexe, âge, origine géographique…)

Nous avons également rencontré une dizaine d'acteurs institutionnels (experts et consultants, fonctionnaires du Ministère en charge des PME, responsables de groupements professionnels…) et plusieurs promoteurs de projets économiques générateurs de revenus.

Au niveau méso-économique, et dans une perspective de triangulation et d'enrichissement des données primaires collectées, nous avons analysé diverses études réalisées sur les petites et moyennes entreprises et notamment celles du secteur informel.

2.2 Collecte et analyse des données

L'ensemble des données collectées à l'aide d'un guide d'entretien et d'observation a été codé manuellement, puis analysé thématiquement.

Le guide se compose des thématiques suivantes :
(1) **les motivations de création d'entreprise** : recherche de profit, goût du pouvoir et du prestige, désir d'indépendance et d'autonomie, tradition familiale…
(2) **les compétences entrepreneuriales** : imagination et esprit créatif, goût du risque, sens des relations publiques, compétences techniques….
(3) **l'environnement des affaires** : opportunités d'entrepreneuriat, sources d'approvisionnements, marché solvable, absence de contraintes réglementaires, sources de financement, technologie adaptée…

3. PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

Les observations effectuées sur le terrain de même que l'analyse des « discours » des entrepreneurs permettent de mettre en évidence les éléments constitutifs du modèle de Ahmad et Hoffman (2007) ou de l'OCDE. Ce modèle propose des déterminants de la performance entrepreneuriale et de l'incidence de cette dernière sur l'économie, d'où sa pertinence au regard de notre problématique de recherche. Une présentation détaillée des déterminants du modèle de l'OCDE porte ainsi sur le cadre réglementaire, la disponibilité de nouvelles technologies, les capacités entrepreneuriales, les valeurs culturelles, l'accès au financement ainsi que les conditions du marché.

3.1 Cadre réglementaire

Le cadre réglementaire dans lequel évolue l'entrepreneuriat informel au Sénégal est généralement caractérisé par un « vide juridique » favorable aux différents opérateurs économiques qui s'en félicitent. Dès lors, l'inexistence de barrières à l'entrée, à la croissance et d'une législation de la faillite… confère une certaine souplesse à l'exercice d'une activité économique informelle. Néanmoins certaines activités comme celles de la restauration font l'objet de contrôles inopinés de la part des Autorités sanitaires, ce qui n'est pas le cas de la Pharmacopée traditionnelle qui prodigue pourtant des produits sensibles pouvant, dans certains cas, affecter dangereusement la santé des usagers. De même, l'autorisation administrative de construire constitue également une démarche préalable pour réglementer le secteur informel de la maçonnerie.
Il faut toutefois admettre que rares sont les acteurs qui se conforment aux obligations réglementaires, délibérément ou simplement par méconnaissance de la législation en vigueur du fait de l'analphabétisme qui caractérise cette frange de la population. Les astreintes sont très souvent atténuées par la capacité de « négociation » des opérateurs économiques défaillants qui se voient ainsi obligés de « s'arranger » avec les agents du Service municipal d'Hygiène, ceux du Service de recouvrement de la taxe municipale journalière… quitte à les corrompre pour obtenir des faveurs indues.
Un autre fait marquant dans l'exercice des activités économiques reste lié à la santé et à la sécurité. En effet dans la plupart des unités de productions (UP) visitées, les risques d'explosion, d'incendie, de pollution …sont très significatifs. Les gaz d'échappement, l'essence et l'acide stockés dans les garages automobiles tout comme les vapeurs de solvant, la poussière de bois des menuiseries bois ou les fumées de métaux dans les menuiseries métalliques sont autant d'éléments nuisibles qui altèrent progressivement la santé des travailleurs de ces UP. L'exposition des opérateurs à ces divers types de risques découle d'un manque de vigilance au cours de la réalisation des tâches, auquel s'ajoute l'absence de port d'équipements de protection individuelle adaptés (gants, masques, etc.).

3.2 R&D et Technologie

Dans le domaine technologique, mis à part les récupérateurs de la ferraille qui procèdent à sa transformation rudimentaire en vue de la fabrication de divers objets utilitaires comme les ustensiles, les opérateurs des UP informelles se contentent pour l'essentiel de la technologie incorporée à l'équipement acheté et à la limite ne font pas la différence entre la technologie mise en œuvre et le matériel acquis. De même, si l'idée des normes et systèmes des brevets d'invention reste majoritairement saugrenue dans ces milieux, des efforts de « recherche » sont constamment déployés en vue de mettre au point des innovations de produit ou de procédés répondant aux besoins du marché. Dans les rares cas de la Couture, de la fabrication d'ustensiles, de la Boulangerie artisanale et surtout de la Pharmacopée traditionnelle, la « technologie » utilisée fait l'objet d'une stricte rétention de la part de ceux qui l'ont mise

au point de peur d'être concurrencé. L'exercice d'un monopole sur l'input clé, qu'est la technologie, constitue dès lors une garantie pour la préservation voire la survie de l'activité menée.

3.3 Capacités entrepreneuriales

Aucun des dirigeants des UP visitées n'a reçu une formation entrepreneuriale si ce n'est une formation sur le tas. La méthodologie d'apprentissage consiste alors à « observer ou regarder faire » en faisant preuve de « patience, de bonne conduite, d'obéissance et de loyauté au maître » pendant toute la durée de la formation. Il s'agit dès lors d'une expérience acquise pendant le processus d'apprentissage qui ne donne pas lieu forcément à une rémunération. La force de travail apportée par l'apprenti n'a de contrepartie que la formation reçue par ce dernier.

3.4 Culture

La majorité des TPE étudiées correspondent à des expériences anciennes datant d'au moins 10 ans. Ceci confirme le constat de « longue » tradition de l'activité non réglementée au Sénégal. Il s'y ajoute que beaucoup d'entrepreneurs travaillent à la maison. Nos résultats mettent en évidence le fait que la quasi-totalité des entrepreneurs étudiés le sont à temps plein et ne sont pas à la recherche d'un emploi. Il s'y ajoute qu'ils appartiennent tous à la classe d'âge 20 - 60 ans qui est tout à fait favorable en termes d'accessibilité à l'emploi. De ce fait, leurs revenus proviennent uniquement de leurs activités entrepreneuriales. Ceci confirme un des motifs principaux de démarrage d'une activité économique découlant de l'impossibilité de trouver du travail dans le secteur formel (cf. tableau 3).

Tableau 3 : Motifs de l'activité économique informelle

Raisons évoquées	Nombre/25	Proportion d'entrepreneurs
Gain de revenus pour la survie	23	95 %
Occupation professionnelle (recommandation divine)	20	80%
Autonomie/indépendance	11	44%
Tradition familiale*	4	16%
Désir de s'enrichir	4	16%
Etre chef d'entreprise/pouvoir	3	12%

Source : présente enquête.

*Au Sénégal, certains métiers comme ceux de la forge, de la sculpture et dans une certaine mesure de la pharmacopée traditionnelle se transmettent de père en fils conformément à une tradition assise sur la reconnaissance de classes sociales aux occupations professionnelles bien établies.

La recherche de moyens « licites » de subsistance, tel que prescrit dans les Livres Saints, est aussi un motif prioritaire de démarrage d'une activité entrepreneuriale dans un contexte de raréfaction de l'emploi. D'une manière générale, la plupart des entrepreneurs étudiés s'engagent dans une activité non réglementée pour des raisons de survie entrainées par un chômage endémique. Cependant, une minorité commence une activité entrepreneuriale sur des motifs plu positifs comme le besoin d'indépendance, la recherche de revenus plus importants et le désir d'être propriétaire d'entreprise.

3.5 Accès au financement

La plupart des entrepreneurs utilisent leur épargne personnelle comme capital de départ. Aucun n'a fait appel à un crédit bancaire du fait de l'impossibilité récurrente pour le secteur informel d'accéder aux financements institutionnels. La principale contrainte étant liée à l'exigence de nantissement exprimée par les banques commerciales en contrepartie du concours financier. L'absence de « transparence » dans les conditions tarifaires pratiquées par les banques est aussi décriée par certains opérateurs qui marquent leur préférence pour les mutuelles d'épargne et de crédit (voir encadré 1).

Encadré 1

« Au fond, les mutuelles sont plus transparentes que les banques. Quand la mutuelle vous prête 50 millions, vous le prenez en espèces. Certaines procédures sont inexistantes. Il en est de même pour certains frais. Le mode de paiement est également clair. Rien à voir avec la banque qui vous dit, nous créditons, nous débitons votre compte de telle ou telle somme. »

« La banque vous débite même une simple enveloppe » ; « Si je travaille avec les banques. Mais j'y dépose seulement des fonds et quand il s'agit de faire des crédits, je vais à la mutuelle » ; « je pense que les mutuelles doivent pouvoir s'organiser afin de financer certains gros investissements des entreprises »

3.6 Conditions du marché

La quasi-totalité des UP visitées ont des activités commerciales ou de service, utilisant principalement du numéraire. La pratique d'activités industrielles par les opérateurs étudiés est de fait négligeable. La confection en sous-traitance est une activité très répandue surtout à la veille de fêtes et d'évènements religieux. L'accessibilité au marché intérieur n'est pas facilitée par la mauvaise qualité de bon nombre d'infrastructures de communication, surtout pour ce qui concerne les produits alimentaires périssables issus de l'agriculture. L'exportation des produits issus des activités informelles est réduite à sa plus simple expression. La raison en est que la plupart des acteurs interrogés, qui relèvent essentiellement du petit informel, trouvent les procédures administratives « complexes et fastidieuses ». En plus, « pour disposer de la carte d'importateur – exportateur, il faut avoir les bras longs au niveau gouvernement ou dans le Parti politique au Pouvoir ». Concernant enfin les marchés publics faisant l'objet d'appels d'offres ou de procédures de gré à gré pour l'acquisition de biens et/ou de services, la quasi-totalité des entrepreneurs interrogés déclare « ne pas être au courant » de l'existence de telles opportunités d'affaires. Il n'en demeure pas moins qu'une collaboration étroite existe ouvertement entre des entreprises modernes et celles du secteur informel, pourvu que celles-ci puissent leur délivrer des « factures » pour leur comptabilité (voir encadré 2).

Encadré 2

« Depuis vingt ans que je vends des crevettes et autres produits de mer, mes plus gros clients sont les hôtels.
Les ventes les plus importantes se font pendant la saison touristique. J'ai par devers moi un carnet de factures vierges que j'ai acheté à la papeterie pour en délivrer aux clients qui en font la demande… Le prix mis sur la facture est parfois plus élevé que le prix réel de la marchandise. Cette surévaluation de la marchandise (sur le papier !) est faite à la demande et au profit de celui qui achète pour l'hôtel ».

4. DISCUSSION ET IMPLICATIONS MANAGÉRIALES

Il s'agit ici d'étudier les liens entre le secteur informel et le secteur moderne pour voir dans quelles mesures, les entreprises et les petits producteurs peuvent-ils être assimilés à des entrepreneurs. Au delà du débat sur l'éradication et/ou de l'inclusion du secteur informel dans l'économie moderne, il convient de savoir si l'émergence du secteur informel est une préfiguration de micro-entreprises et de PME modernes. D'autant plus que dans le contexte actuel marqué par la mondialisation et la globalisation des marchés, les entreprises du secteur privé représentent un facteur clé de positionnement du pays sur le plan international. La création de structures publiques d'accompagnement et d'encadrement des PME participe de cet effort de mise à niveau des entreprises afin de pouvoir tirer profit de la globalisation des marchés.
Par ailleurs, du point de vue social, les entreprises jouent un rôle essentiel assurant une certaine cohésion sociale. En raison de la limitation des possibilités de recrutement dans la Fonction publique, elles constituent des sources de création d'emplois inestimables.

4.1 Le nouveau rapport à l'entreprise

D'une façon générale, les activités informelles ont toujours été bien acceptées au Sénégal, comme dans le reste de l'Afrique. De ce point de vue, elles sont bien insérées dans la société, contrairement à l'entreprise moderne ou « formelle » qui fut pendant longtemps considérée comme un corps étranger (Ponson, 1995). Mais selon Hernandez (2001) de nouvelles règles facilitent l'entreprenariat en Afrique. Elles tiennent à un renouveau juridique, avec l'application du Traité de l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique) par les 16 États signataires en 1993 (les quatorze de la zone franc plus la Guinée et la Guinée Bissau). Cette dimension offre une sécurité juridique et judiciaire aux investisseurs, comblant un vide qualifié de « naufrage judicaire » par Marchand (1996) cité par Hernandez (2001) et un renouveau de l'étatique qui consacre le désengagement de l'État du secteur productif marchand afin d'y jouer un rôle de prescripteur et d'inciter les opérateurs économiques privés à l'entrepreneuriat. Le renouveau du politique avec l'avènement de la démocratie participative et inclusive, compatible avec la diversité ethnique satisfait une condition de bonne gouvernance .a démocratie reste un impératif pour l'implantation des investisseurs étrangers surtout ceux en provenance des pays occidentaux. En outre, les pays membres de l'OHADA disposent désormais d'un système comptable commun appelé SYSCOAHADA, qui offre aux entreprises africaines l'opportunité de tenir une comptabilité régulière selon l'un des trois systèmes de présentation des comptes (système normal, système allégé et système

minimal de trésorerie) qui soit compatible avec leur taille et la nature de leurs activités. Basse (2013) rajoute, dans cette mouvance, l'alternance générationnelle qui joue un rôle majeur dans le changement du rapport de la société à l'entreprise. Il s'agit précisément de l'arrivée dans la sphère économique de nombre d'entrepreneurs et de porteurs de projets à finalité productive, formés aux « meilleures » pratiques managériales tant à l'étranger (France, Canada, États-Unis, Angleterre…) qu'au niveau local, dans des universités et grandes écoles privées de gestion. Tout compte fait, la généralisation des formations en management en général et en entrepreneuriat en particulier dans les établissements d'enseignement supérieur privé (EPES) et dans les universités publiques, a induit un changement de comportement allant dans le sens d'une réconciliation de la société avec l'entreprise.

4.2 Quelques « modèles » entrepreneuriaux de référence

Dans le monde des affaires sénégalais, les success-stories ou cas de réussite ne manquent pas de faire des émules au sein de la population, notamment des jeunes en quête de modèles de référence. Nous pouvons ainsi citer l'exemple de Yérim Sow. Le choix porté sur cet homme d'affaires connu et reconnu tant sur le plan national qu'international se justifie par le fait qu'il constitue à tous points de vue un exemple de réussite pouvant inspirer bon nombre de jeunes Sénégalais et d'Africains. Étant principalement actif dans les télécommunications, la banque, l'immobilier…, il dispose d'une fortune estimée à 150 milliards de FCFA (228,7 millions d'euros). Son talent entrepreneurial lui a permis d'avoir à son actif beaucoup de création d'entreprises modernes

D'autres profils entrepreneuriaux ont aussi droit de cité. L'ampleur du phénomène est tellement importante que le magazine du business dénommé « REUSSIR » a consacré son numéro 61 (décembre 2011) à l'entrepreneuriat familial sénégalais. Il s'agit, entre autres références, de Youssou Ndour et de Serigne Mboup. Ces deux hommes d'affaires partagent une caractéristique commune en ce sens qu'à la différence de Yérim Sow, ils n'ont pas fait d'études « poussées » en français encore moins en management. Leurs entreprises respectives se sont mues progressivement du secteur informel vers le secteur moderne. Le premier est un musicien-compositeur, responsable de plusieurs entreprises (Radio Futur Media, Télévision Future Media, studios d'enregistrement et de production musicale…). Le second a succédé à son père à la tête du mythique groupe CCBM (Comptoir Commercial Bara Mboup) dont les activités sont à cheval sur l'industrie agro-alimentaire et le commerce de biens d'équipement.

Pour récompenser l'initiative et le succès tout en rendant hommage aux parcours exemplaires de personnalités du monde des affaires, une organisation patronale comme le Mouvement des Entreprises du Sénégal (MEDES) décerne publiquement « le Cauris d'or » au « meilleur » entrepreneur de l'année. Aussi, du côté du Ministère de tutelle, il est institué, en 2011, une cérémonie officielle dénommée « les Diamants de l'industrie » destinée à magnifier et amplifier, tous les trois ans, les efforts consentis et les performances réalisées par les acteurs économiques (biens et services) en termes de compétitivité, d'innovation et de création d'emplois.

Ces distinctions honorifiques ont, non seulement une visée stimulante incontestable et une influence sur les leaders récompensés, mais aussi un effet d'entrainement auprès d'un public ayant l'ambition de bâtir des entreprises phares de demain, capables de rayonner sur le plan international (Gompers et *al.*, 2010).

De par la créativité et la persévérance dont font preuve les entrepreneurs, la firme n'est plus considérée comme une organisation dont la fonction « essentielle » est de payer des taxes à l'État, pour, à la longue, croupir sous le poids des charges et des dettes et procéder ainsi à des licenciements (souvent abusifs) de son personnel. L'entreprise moderne ou formelle est aujourd'hui perçue comme un moyen d'ascension sociale qui peut légitimement procurer une totale satisfaction à l'ensemble des besoins humains identifiés par Maslow dans sa célèbre pyramide.

4.3 Le nouveau dispositif institutionnel d'accompagnement et de promotion de l'entrepreneuriat

De par sa volonté ferme de faire jouer au secteur privé un rôle prépondérant dans le processus de l'émergence économique du pays, le Gouvernement sénégalais a mis en place, en 2001, l'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME) comme structure faitière opérationnelle des PME à côté de la Direction des PME, chargée de la conception des politiques et de l'élaboration des stratégies de promotion et de développement de ces entités économiques.

Ainsi, l'ADEPME se donne la mission d'aider les promoteurs des PME à lever les contraintes qui entravent leur développement Se faisant, elle se propose « d'aider au renforcement des capacités de

gestion des PME et de l'artisanat, de favoriser l'accès au crédit, de former, informer et encadrer les chefs d'entreprises, de faire des propositions d'amélioration de la législation et de la réglementation ».
Par ailleurs, dans le but d'apporter un appui « personnalisé » à l'ensemble des entrepreneurs, en fonction de la nature sectorielle de leurs activités économique, les pouvoirs publics ont créé de nouvelles agences spécialisées, parmi lesquelles l'Agence pour la Promotion des Exportations (ASEPEX).

4.4 La diversification des sources de financement de l'entreprise

En matière de financement de l'entrepreneuriat, il existe aujourd'hui plusieurs possibilités qui s'offrent aux promoteurs en fonction des montants en jeu et de leur aptitude à honorer les exigences de sûreté des institutions financières. Ainsi, au financement bancaire classique, s'ajoutent aujourd'hui la micro finance, le crédit-bail et le capital- investissement dont le capital-risque.

4.4.1 Le financement bancaire

À la fin de l'année 2010, il existe au Sénégal 18 banques et 3 établissements financiers. Parmi les banques, 14 sont à vocation généraliste et 4 spécialisées, dont 1 en agriculture, 1 dans l'habitat et 2 en microfinance. La dissociation entre « banques commerciales » et « banques de développement » tend à s'estomper au profit d'une banque généraliste qui s'intéresse à « tout ». Néanmoins, il faut remarquer que si le financement du cycle d'exploitation (fonds de roulement, avances sur salaires, crédits de campagne…) des entreprises est pris en charge par les banques, la couverture des investissements reste confrontée au problème récurrent des garanties immobilières et/ou foncières et des apports personnels d'environ 30% du montant sollicité. Cette situation est d'ailleurs relayée par le rapport 2007 de la Commission bancaire de l'UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine) qui confirme qu'au Sénégal « les banques octroient plus de crédits à court terme, avec l'escompte qui occupe 4,8%, le découvert 18,8% et les autres crédits à court terme 31%, parmi lesquels les avances sur marchés publics qui occupent la quasi-totalité. Les crédits à long terme sont faibles et représentent 5% des crédits à la clientèle. Ils sont essentiellement constitués de crédits immobiliers et concernent pour plus de 70% les grandes entreprises. Les PME occupent moins de 20% de ces crédits, soit une enveloppe qui tourne autour de 12,5 milliards sur 64,5 milliards toutes entreprises confondues ».
Tout compte fait, l'accès au crédit bancaire reste encore plus difficile pour le démarrage d'une activité économique à finalité productive. Cet écueil lié à la nature « généraliste » des banques donne toute sa légitimité à la recommandation incessante des acteurs économiques de créer au Sénégal des sociétés de capital-risque et des banques de développement ou à défaut, de recourir à la microfinance. Aussi, il convient d'atténuer l'inquiétude liée à la frilosité des banques car « tout bon projet trouve financement ».

4.4.2 La microfinance

Les institutions de microfinance (IMF), également appelées Systèmes financiers décentralisés (SFD) sont des organisations qui offrent des services financiers aux populations exclues du système financier classique. Parmi les clients des IMF figurent, de plus en plus, des « micro-entrepreneurs » (petits commerçants, prestataires de service, artisans, etc.) qui évoluent généralement dans le secteur informel ou non structuré. La microfinance apparait ainsi comme une alternative au financement bancaire qui s'avère inaccessible à une bonne frange des entrepreneurs incapables d'honorer les exigences d'apport personnel et de garantie. Cependant, son épanouissement reste limité par la faiblesse relative des montants en jeu et ses taux d'intérêts élevés (27% contre un plafond de 18% pour les banques). Des tentatives de modernisation et de structuration sont heureusement déjà enclenchées pour donner à ce secteur toute la place qu'il revêt dans l'économie nationale.

4.4.3 Le crédit-bail

Selon le rapport final de « l'étude de l'offre et la demande de financements des PME au Sénégal » du 30 septembre 2009, commanditée par la Direction des PME, il n'existe que deux institutions spécialisées dans le crédit bail au Sénégal : Alios Finance, succursale Alios Finance Côte d'Ivoire, et Locafrique. Accessoirement, les banques CBAO/Attijari et la SGBS (Société Générale de Banques au Sénégal) offrent aussi des services similaires. Un cadre réglementaire embryonnaire existe déjà pour le crédit bail. C'est dire donc que le faible engouement des entrepreneurs pour ce mode de financement tient autant à sa

méconnaissance qu'à la complexité de la mise en œuvre d'un tel partenariat. Fort de ce constat, l'ADEPME a initié en mars 2010 un forum pour expliquer les caractéristiques du crédit-bail. Cette rencontre, qui a vu la participation de 1200 acteurs (entreprises, institutions financières, compagnies régionales de crédit-bail…) a permis non seulement de faire connaitre aux participants les mécanismes du crédit-bail mais aussi de porter à la connaissance des institutions financières les besoins de financement des entreprises en la matière.

4.5 L'environnement des affaires

L'environnement des affaires est un baromètre essentiel pour apprécier les possibilités d'émergence et de développement des entreprises dans un pays donné. Le rôle de l'État dans l'amélioration de l'environnement des affaires est déterminant.

Au Sénégal, l'environnement des affaires fait l'objet de plusieurs recommandations en vue d'une meilleure attractivité du point de vue des investisseurs locaux et étrangers. Parmi les instances compétentes en la matière, on peut citer le Conseil Présidentiel sur l'Investissement (CPI) qui réunit, autour du Président de la République, le secteur privé national et étranger ainsi que des partenaires techniques et financiers. C'est dire que l'État joue un rôle de facilitateur et d'arbitre « impartial » en relation avec le marché dans la stratégie de promotion de l'initiative entrepreneuriale. Ainsi, depuis 1999, en partenariat avec la Banque Mondiale, le Gouvernement du Sénégal a mis en place un Groupe de Réflexion pour la Compétitivité et la Croissance (GRCC) qui a généré une stratégie de développement du secteur privé avec, à la clé, un plan d'actions prioritaires.

Si la mise en œuvre de ce plan d'actions prioritaires n'a pas permis de lever toutes les entraves à la création et au développement des entreprises, elle a quand même donné des résultats corroborés par les rapports Doing Business de la Banque mondiale ces dernières années. Rien qu'en 2011, le Sénégal occupe la 152ème place sur 183 économies dans un classement général en termes de facilité de faire des affaires.

Ainsi, la mise en place d'un Guichet Unique au sein de l'APIX a permis de réduire sensiblement le délai de création d'entreprise de 58 jours à 48 heures. Les procédures étant facilitées par le Bureau d'appui à la Création d'Entreprise (BCE). Bien d'autres indicateurs retenus par le Doing Business font l'objet d'un allègement des procédures, renforçant du coup la compétitivité du Sénégal par rapport à ses voisins de l'UEMOA. C'est ainsi que dans le domaine du Commerce transfrontalier, le Sénégal fait partie des pays les plus réformateurs au monde pendant ces cinq dernières années, en occupant la 67ème place mondiale en 2011. À ce titre, l'importance des réformes engagées en 2008 en a fait le pays le plus réformateur d'Afrique, occupant par ailleurs la 5ème place mondiale.

CONCLUSION

Le contexte entrepreneurial sénégalais fait incontestablement l'objet d'une nouvelle donne marquée par une volonté consensuelle manifeste de moderniser les entreprises informelles pour en faire des entités compétitives sur le plan international tout en préservant leur dynamisme entrepreneurial, source de créations d'emplois et de stabilité sociale. Ce changement de paradigme est d'autant plus opportun que le rapport sociétal à l'entreprise a profondément changé. À cela s'ajoute l'émergence d'une classe d'entrepreneurs aisés qui constituent à tous égards des sources d'inspiration pour une jeunesse en quête de modèles de réussite. L'environnement des affaires a aussi connu des bouleversements majeurs, notamment depuis l'avènement de l'alternance politique en 2000, puis en 2012. Parmi les faits majeurs ayant favorisé une plus grande visibilité des conditions d'émergence et de développement de l'entreprise, figurent en bonne place un nouveau dispositif d'accompagnement et de promotion de l'initiative privée ainsi qu'une diversification des sources de financement entrepreneurial qui gagneraient d'ailleurs à être renforcées afin de s'adapter davantage aux besoins exprimés par les opérateurs économiques

BIBLIOGAPHIE

AHMAD N., HOFFMAN A. (2007) *A Framewok for Addressing and Measuring Entrepreneurship*, Paris, OCDE, Entrepreneurship Indicators Steering Group.

AMIN S. (1969) *Le monde des affaires sénégalais*, Paris, Éditions de Minuit.

BASSE B. (2013) L'impact des proximités professionnelles sur la performance de l'entrepreneuriat technopolitain au titre de la lutte contre la pauvreté dans un contexte africain, *African Management Studies*, 1(3), 28-62.

BENJAMIN N., MBAYE A. A. (2012) *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone*, Pearson France.

DAVIDSSON P. (2001) Entrepreneurship: what it is, what it isn't and how we can study it, Communication au colloque de Basbon/Kaufmann Foundation, Boulder.

DIA M. (1992) Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne, *Problèmes Économiques*, n° 2281, 28-32.

GOMPERS P., KOVNER A., LERNER J., SCHARFSTEIN D. (2010) Performance persistence in entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, n° 96, 18-32.

HERNANDEZ E.-M. (2001) De nouvelles règles pour entreprendre en Afrique, *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre, 56-60.

HUGON P. (1995) *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte.

JULIEN P.-A., MARCHESNAY M. (1996) *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica.

LATOUCHE S. (1989) *La planète des naufragés*, Paris, La Découverte.

MARCHAND G. (2005) *L'économie informelle au Sénégal. Logique de fonctionnement de quelques entreprises informelles à Saint-Louis*, mémoire de Maitrise, Université de Laval, Québec.

MARCHAND Y. (1996) *Une urgence : l'afro-réalisme. Pour une nouvelle politique de l'entreprise en Afrique subsaharienne*, Rapport au Premier ministre, Paris, La Documentation Française.

MARSDEN K. (1991) Les chefs d'entreprise d'Afrique : pionniers du développement, Washington, Société Financière Internationale et Banque mondiale, document de travail n° 91.

PAQUAY C. (2005) *PME et Stratégie*, Edi Pro.

PATUREL R. (2007) Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat, *Revue Internationale de Psychosociologie*, n° 31, automne.

PLANE P. (1993) *Crise et assainissement des services publics africains : l'eau, l'électricité et le transport en commun*, Genève, BIT.

PONSON B. (1995) Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons, *in* S. Ellis et Y. A. Fauré (dir.) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala et ORSTOM, 99-104.

QUIERS-VALETTE S. (1993) Les investissements directs en Afrique : du risque à la certitude négative, *in* P. Hugon, G. Pourcet et S. Quiers-Valette (dir.) *L'Afrique des incertitudes*, 385-393.

TAOUFIK B. A., ANGELHARD P. (1990) Quel avenir pour l'économie populaire en Afrique ? *Revue Quid Pro Quo*, 1, 2, 3, 4, 14-17.

VAN DIJK MEINE P. (1986) *Le secteur informel de Ouagadougou*, Paris, Éditions L'Harmattan, Collection Villes et Entreprises.

Entre famille et État, le bricolage social des femmes entrepreneurs du Sénégal

Félix NTEP[1]

En première analyse de la littérature existante, il paraît illusoire de parler d'entrepreneuriat féminin au Sénégal lorsqu'on se réfère aux femmes propriétaires de toutes petites entreprises de "service populaire" (restaurants, salons de coiffure, épiceries, etc.), tant leurs pratiques entrepreneuriales semblent incompatibles avec la rationalité capitaliste. Cette littérature révèle deux séries de contraintes majeures qui pèsent sur leurs pratiques en hypothéquant largement les possibilités d'épanouissement des valeurs entrepreneuriales, souvent mises en exergue comme bases de l'esprit entrepreneurial et du développement économique pour tous les pays du monde (Marx, 1962 ; Schumpeter, 1979).

D'un côté, ces femmes propriétaires de toutes petites entreprises (TPE) éprouvent d'énormes difficultés à se distancier des obligations familiales et traditionnelles qui grèvent les budgets des entreprises ou les projets d'affaires (Hernandez, 1997). Même quand elles parviennent à s'acquitter de ces obligations, ces femmes ne sont pas à l'abri des attaques magico-religieuses dont on dit qu'elles sont à l'origine des faillites suspectes des entreprises ou des projets d'affaires (Ntep et *al.*, 2010 ; Ntep, 2010 ; Dzaka et *al.*, 1994).

D'un autre côté, sous l'effet des politiques offensives d'un État omniprésent depuis les années 2000 sur tous les terrains concernés par les questions de développement (document de Stratégie nationale de développement économique et social de 2013-17), les femmes propriétaires de toutes petites entreprises sont progressivement devenues des otages des dispositifs gouvernementaux, pourtant nécessaires, qui ignorent la plupart de leurs besoins réels et légitimes.

Les femmes entrepreneurs tendent à concilier deux exigences, parfois divergentes, elles doivent s'inquiéter de la reproduction du groupe familial et des effets de certains dispositifs gouvernementaux, d'une part, et veiller à la survie de leur entreprise ou projet d'affaires d'autre part.

La première partie présente la méthodologie utilisée pour expliciter les pratiques entrepreneuriales des femmes propriétaires des TPE de services populaires. La seconde propose les résultats en insistant sur la double soumission à l'univers familial et à la sphère étatique. Elle analyse comment ces deux contraintes marquent les pratiques entrepreneuriales des femmes et les poussent à bricoler, c'est-à-dire à utiliser un répertoire de moyens détournés et limités, pour rester actives socialement et multiplier les activités entrepreneuriales nouvelles et connexes. Elle précise les logiques d'actions de ce bricolage, qui dirigent l'individu et son projet vers le passage à l'acte d'entreprendre (Fayolle, 2003, 113).

1. MÉTHODOLOGIE

Pour rendre compte des pratiques entrepreneuriales des femmes au Sénégal, cet article s'appuie sur les données issues des sources secondaires : rapports d'experts internationaux sur l'état de l'entrepreneuriat, rapport de l'étude menée par un groupe de chercheurs sur les déterminants de l'entrepreneuriat des jeunes au Sénégal et en Mauritanie[2], données statistiques de la Direction nationale de la statistique (DNS) sur les entreprises créées et déclarées, la charte de la petite et moyenne entreprise (PME), les textes réglementaires organisant les missions et les actions des organismes d'accompagnement et d'appui technique à l'entrepreneuriat féminin, les articles et ouvrages scientifiques qui traitent de l'entrepreneuriat et des PME. Les types d'informations recherchées, plus exactement les orientations des actions en faveur d'une politique économique de l'entrepreneuriat et le cadre réglementaire la favorisant, exigent des

[1] Université Gaston Berger de Saint-Louis, Sénégal, Laboratoire SERGe, Saint-Louis. ntep_f@yahoo.fr

[2] Ce rapport se base, côté sénégalais, sur des enquêtes effectuées auprès de 185 jeunes entrepreneurs des villes de Thiès, Richard-Toll, Saint-Louis et Dakar du 1 juin 2012 au 30 août 2013. Ces enquêtes ont été financées par le Fonds de recherche sur le climat d'affaire en Afrique de TRUSAFRICA, une ONG basée à Dakar. Elles sont plus complètes que les données statistiques de la DNS du Sénégal.

approfondissements en s'appuyant sur les données issues des sources primaires. Ces sources consistent en des observations directes et des entretiens effectués, pendant un an, auprès d'un échantillon de départ de soixante-cinq femmes, qui ont décidé de devenir propriétaires-dirigeantes de toutes petites entreprises (TPE) dans les villes de Saint-Louis et de Dakar. Les informations recherchées concernaient les caractéristiques individuelles de ces femmes, les profils des TPE, les moyens, les ressources et les techniques managériales déployées. Cinq femmes ayant refusé de fournir les informations relatives à leur âge et à leur statut antérieur ou étant demeurées imprécises sur leurs moyens et leurs ressources, ont été enlevées de notre échantillon qui, au final est constitué de soixante femmes. Le tableau 1 en présente les caractéristiques individuelles.

Tableau 1 : Caractéristiques individuelles des femmes propriétaires-dirigeants de TPE

	Caractéristiques	Pourcentage moyen
Age	≤ 32	60
	≥ 32	40
Statut antérieur	Salariée	25
	Chômeuse	65
	Etudiant	10
Niveau de l'éducation	Primaire	75
	Secondaire	5
	Universitaire	10
	Non scolarisée	10
Situation matrimoniale	Mariée	55
	Célibataire	25
	Divorcée	20
Enfants à charge*	0	10
	1 ou 2	30
	≥ 2	60

* enfants légitimes ou naturels et enfants laissés à la garde des femmes entrepreneurs par les membres de la famille.

Les 60 TPE concernées se déploient dans les activités de distribution de produits cosmétiques et de vêtements, de restauration, de manucure, de soins du corps et de coiffure. Le tableau 2 présente les données sur les profils de ces entreprises, recueillies lors de l'observation directe et des entretiens.

Tableau 2 : Profils des TPE enquêtées

		Transitionnels** (% moyen)	Informels (% moyen)
	Nombre	15	85
Effectifs	**Salariés**	40	10
	Non-salariés* **	60	90

** TPE transitionnelles : entreprises formelles à mi-parcours entre les TPE traditionnelles et les TPE modernes de type capitaliste, c'est-à-dire qu'elles produisent ou rendent les services semblables à ceux des moyennes entreprises modernes et utilisent les micro-procédures rationnelles pour avoir une visibilité sur leurs activités.
***Il s'agit en majorité des membres de la famille payés en nature (nourriture, habillement, hébergement, etc.).

La technique d'analyse des données s'inspire de celle développée par Labazée (1988, 1991). D'abord, elle a permis d'expliciter la tendance de l'évolution du monde de la TPE et l'emprise sensible des dispositifs de l'État et de l'univers familial sur l'entrepreneuriat féminin au Sénégal. Ce travail a été réalisé en privilégiant les informations contenues dans les sources secondaires nationales, et en les contrôlant par celles recueillies lors de l'observation directe et par la confrontation avec les sources secondaires internationales, dont certaines relatent les pratiques entrepreneuriales des sénégalais. Ensuite, cette technique d'analyse a permis d'expliciter le bricolage social des femmes entrepreneurs de notre échantillon et de préciser les logiques d'actions qui le sous-tendent. Cela nous a conduit à renouveler les entretiens (trois entretiens pour chaque femme, pendant un an, espacé de quatre mois), puis à identifier les éléments constitutifs récurrents de ces entretiens et à les regrouper en catégories plus ou moins homogènes et, enfin, à contrôler ces catégories par des observations directes.

2. RÉSULTATS

Trois aspects sont développés. Le premier concerne les TPE de service populaire, le deuxième l'emprise de l'univers familial et des dispositifs de l'État sur les pratiques entrepreneuriales des femmes, enfin le troisième concerne le bricolage social des femmes entrepreneurs du Sénégal.

2.1 Le monde des TPE de service populaire

Les résultats de l'analyse des données issues des sources secondaires et de l'observation directe montrent que le monde des TPE de service populaire regorge d'entreprises et d'entrepreneurs, aux profils et caractéristiques différents.

2.1.1 De la reconnaissance de la petite dimension par les autorités étatiques…

Pendant les années qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, la croyance dominante était dans la performance des firmes de grande dimension (Galbraith, 1969). Les rares études effectuées au niveau du Sénégal ont nettement mis en avant l'option faite par les autorités de l'époque en faveur des grandes entreprises d'État et des entreprises filialisées. Au fil des années, cette option est devenue de plus en plus discutable pour deux raisons. La première raison explique la contre-performance des entreprises d'État et l'effritement de la croyance des autorités de l'État en la grande dimension, comme l'attestent les privatisations en 1988 de Dakar-Marine, une entreprise d'État qui présentait à elle seule une situation nette négative de 4,3 milliards F.CFA, de la Société Immobilière du Cap-Vert, une autre entreprise d'État qui présentait un déficit de 2,2 milliards F.CFA (Chitou, 1995, 530).
La deuxième raison explique la reconnaissance de l'importance de la petite dimension. Cette reconnaissance de la petite dimension, et en particulier de leur contribution à l'emploi de la main-d'œuvre et à la croissance, s'est faite progressivement et assez rapidement. En 2003, l'État du Sénégal va instaurer une charte dont l'objectif est de reconnaître l'importance des entreprises de petite taille et de faciliter leur épanouissement, en créant un cadre réglementaire et législatif favorable non seulement à ces types d'entreprises mais aussi aux diverses institutions qui proposent des produits adaptés aux besoins de ces entreprises. Il est bon de préciser que parmi la population des entreprises de petite dimension, la TPE qui nous intéresse dans cette recherche, c'est-à-dire celle qui se déploie dans les activités à faible valeur ajoutée, n'était pas la cible privilégiée de cette charte (en témoignent les informations contenues dans ses titres I, II et III), au regard des problèmes qu'elle rencontrait au moment de son instauration, ou qu'elle rencontre aujourd'hui, et qui demandent à être reconnus, par exemple au niveau des garanties de nature à rassurer certaines banques classiques qui sont encore réticentes à financer toute la création de ces TPE et au niveau des solutions à apporter pour réduire les tracasseries administratives que leurs propriétaires ou futurs propriétaires essuient plus souvent (Ntep, 2012). Dans cette même veine, certaines études scientifiques révèlent le fait que ces entreprises de petite taille méritent l'attention des pouvoirs publics parce que sans aide de ces derniers, elles ont pu survivre, se développer, corriger en partie certains effets négatifs de la conjoncture sur l'emploi de la main-d'œuvre des années 1980, c'est-à-dire les recrutements massifs opérés par certaines entreprises de petite dimension entre les années 1980 et 1990 ont eu pour effets de renvoyer à plus tard la ruée de certains gens sans emploi vers les activités maffieuses (Charbel, 1989 ; Niang, 1996) et, plus globalement, parce que dans l'avenir un rapport officiel de la BAD prédit leur capacité d'absorber un surplus de main-d'œuvre jeune, non diplômée ou diplômée sans garantie d'embauche dans le secteur public (BAD et *al.*, 2012, 144, 145).

2.1.2 …à leur reconnaissance empirique et théorique

En plus de leur reconnaissance par les autorités étatiques, les résultats de nos observations révèlent deux autres facteurs qui ont provoqué le regain d'intérêt au plan théorique et pratique pour cette petite dimension. Le premier facteur concerne l'importance accrue des services dans l'économie, avec les impératifs de proximité et de contact direct avec la clientèle que cela apporte. Par exemple l'on a observé que certaines propriétaires de TPE passaient plus de temps à gérer les crédits des clients et des fournisseurs, même en l'absence d'une micro-procédure rationnelle qui donnerait une visibilité à cette gestion. Ces crédits étant accordés en fonction de la réputation et de la qualité de bon payeur. Le deuxième facteur concerne la ruée des gens vers les activités informelles de petite taille en raison de la conjoncture sur l'emploi et surtout de l'impératif de survie. L'on peut lire dans nos résultats que les activités informelles sont non seulement le point d'aboutissement des jeunes chômeurs ou des diplômés, cherchant un moyens de vivre, mais aussi un monde où se réfugient les anciens déflatés des entreprises publiques des années 1980 et des gens disposant d'appuis politiques qui opèrent dans les domaines nouvellement privatisés (sous-traitance dans l'administration, par exemple), mettant à profit leur carnet d'adresses ou leur capital-relation qu'ils disent avoir durement construit à la sueur de leur front.

Ce monde de petite dimension était décrit dans les textes anciens comme un monde regorgeant seulement des activités à petite échelle, des horizons courts de décisions, des relations de confiance et d'amicalité, des logiques d'actions à dominance patrimoniale et enfin des individus entreprenants et ingénieux (Hugon et *al.*, 1977 ; Hugon, 1995 ; Latouche, 1991). En nous appuyant sur les résultats de nos enquêtes, l'on va dire que ce monde a un peu évolué. Pour le cas du Sénégal, même si l'on y trouve encore un salariat limité et la prégnance de la proximité spatiale (activité à petite échelle), temporelle (horizon court des décisions) et sociale (confiance, réputation et relation de parenté ou amicale), la logique d'action de leurs propriétaires n'est plus seulement à dominante patrimoniale ou domestique telle qu'elle se donne à lire dans les textes anciens cités, elle est de plus en plus à dominante entrepreneuriale.

Au niveau des villes sénégalaises tels que Dakar et Saint-Louis, où nous avons enquêté, la très petite taille des entreprises est un avantage décisif d'une grande nouveauté que Michel Marchesnay (2002), un observateur habitué de ce monde, appelle « rente chamberlinienne de différentiation ».

En témoigne l'illustration suivante. Dans le secteur des services où elles se déploient régulièrement, en particulier dans les activités artistiques, culturelles, marchandes ou commerciales, de service, de transport et dans les nouvelles technologies (y compris au sein du secteur informel), les TPE observées disposent des compétences et des ressources diversifiées, qui leur permettent modestement de capter une clientèle solvable, à l'abri du regard des grandes entreprises. Ces compétences et ressources sont généralement la propriété des propriétaires de ces entreprises. Ces derniers les mettent plus souvent en œuvre non seulement afin de positionner leurs entreprises par rapport à un jeu concurrentiel spécifique ou afin de capter une part de marché existante, mais surtout dans le but de construire un nouveau marché, une nouvelle clientèle et un nouveau réseau pour leurs entreprises (encadré 1).

Encadré 1 : Création d'un restaurant, captation d'une part de marché existante

En soi, l'ouverture d'un restaurant, si peu moderne qu'il soit, dans n'importe quel quartier des grandes villes du Sénégal est source d'avantages décisifs. Elle capte une partie des consommateurs domestiques des concurrents directs qui, parfois, sont attirés par une nouvelle offre créée. Cette ouverture crée un nouveau lieu d'expression et de valorisation des relations amicales (on s'échange des rumeurs, on prend des nouvelles des autres…), de valeurs sociales et de stratégies commerciales, notamment de coût (les prix pratiqués sont bas et personnalisés…), de volume (l'offre satisfait une large gamme de clients), et de singularité (l'offre est recentrée sur les spécialités culinaires du quartier, comme le Thiebou Djiéne Penda Mbaye à Saint-Louis ou sur ce qui ressort de « différent » dans l'appréciation du client qui vient d'ailleurs).

En général, à contre-courant de ce que disent les textes anciens sur l'Afrique, le monde de la petite dimension au Sénégal ne comprend pas seulement des activités qui satisfont aux besoins essentiels en milieu urbain et péri-urbain (se nourrir, se vêtir, se loger, se déplacer, etc.) mais l'on trouve aussi des activités qui mettent en scène les valeurs entrepreneuriales, même quand celles-ci sont sous l'emprise sensible de l'univers familial, des dispositifs de l'État, et surtout des contraintes bancaires. Cet univers ne regroupe pas seulement des propriétaires d'entreprises aux profils marginaux comme l'expliquaient certains textes : Latouche (1991) parlait de naufragés du développement ingénieux, très éloignés de l'entrepreneur occidental classique, Labazée (1994, 5, 8) parlait de bricoleur qui n'a pas encore atteint le stade d'évolution de l'entrepreneur occidental classique que l'auteur assimile à un ingénieur et, enfin, Hugon (1995, 392) parlait d'hommes d'affaires entreprenants mais qui ne sont pas capitaines d'industries ou qui n'ont pas la capacité, ni les moyens de créer les industries comme leurs pairs occidentaux. Tout au plus, un consensus est entrain d'être établi sur le fait que ce monde de petite dimension regorge aussi de véritables entrepreneurs, même si les plus dynamiques d'entre eux sortent des milieux familiaux où l'on ne trouve pas de trace d'entrepreneurs ou des milieux qui ont la réputation d'héberger des bricoleurs dans l'âme (à l'instar de deux groupes qui possèdent le monopole des activités à petite échelle, les *baol-baol*, qui exercent au Sénégal, et les *Modou-modou*, qui exercent à l'étranger).

Pour cette dernière raison, le terme d'entrepreneur devrait être aujourd'hui réservé – et ceci est vrai dans tout le Sénégal- à une population beaucoup plus nombreuse, dont l'immense majorité ne défraie aucune chronique. Pour parler comme Verstraete et Saporta (2006, 26, 27), il s'agit d'individus, hommes ou femmes, quelle que soit leur obédience religieuse (à l'instar des Mourides ou les *baol-baol* talibés, des chrétiens et des animistes diola ou les *Modou-modou*), de n'importe quelle catégorie sociale, qui ont pris le risque, souvent au prix de sacrifices personnels et familiaux ou à la suite de nombreuses humiliations de parents en mal de réputation, de créer leur propre entreprise, qu'ils conduisent à des destins variés en fonction de leurs aspirations personnelles, des aléas de la vie économique et sociale, et de leurs possibilités d'actions. On doit dont accepter l'idée de l'extrême hétérogénéité de la population d'entrepreneurs, au niveau du Sénégal en particulier, avec pour conséquence le fait de ne pas toujours tenir pour vrai certains profils d'hommes d'affaires africains énumérés dans les textes africains cités ci-

dessus. Le problème posé par ces profils réside dans le fait que si on appelle entrepreneurs des individus aux profils différents, la population d'entrepreneurs dans son ensemble risque de se vider de son contenu, alimentant les idées reçues telles que l'homme d'affaires sénégalais est un bricoleur, qu'il n'y a que des ingénieux et pas d'entrepreneurs dans le secteur informel sénégalais, etc.
En clair, nous sommes en présence d'un monde dont l'importance est de plus en plus reconnue, y compris par les instances gouvernementales dont il n'était pas la cible avant les années 1980. Ce monde est constitué d'entrepreneurs et d'entreprises de petite taille, dont on vient de voir qu'ils font l'objet de revalorisation, d'un regain d'intérêt au plan théorique et pratique, mais qu'il faudrait par la suite expliciter l'épanouissement entrepreneurial des femmes entrepreneurs.

2.2 Les pratiques entrepreneuriales des femmes sous l'emprise de la famille et des dispositifs de l'État

Au cours des développements précédents, la population d'entrepreneurs et d'entreprises a été examinée d'un point de vue de l'observateur avisé, en laissant à l'arrière-plan les pratiques entrepreneuriales ayant amené une femme à envisager, puis à décider à adopter le statut d'entrepreneur. Les différentes influences qui ont pu s'exercer sur ses pratiques, et notamment celles du milieu familial et des dispositifs de l'État, méritent également d'être étudiées.

2.2.1 Le poids de la famille

Les résultats de l'analyse des données montrent que la famille est un poids considérable sur l'épanouissement entrepreneurial des femmes.
En effet, ces résultats révèlent d'une part que 15% des femmes entrepreneurs mènent de front, au sein d'une même entreprise, plusieurs activités (pas plus de trois activités par an par femme, selon ce qui ressort de l'analyse des entretiens) en saisissant au coup par coup des opportunités du marché grâce à l'accumulation des profits réalisés par les activités qui suivent directement celles nouvellement créées, et d'autre part que 85% des femmes entrepreneures reproduisent les activités existantes sans qu'elles se donnent le temps d'étudier parfaitement leur marché. Ces différentes initiatives des femmes entrepreneurs peuvent s'expliquer par deux séries de raisons. En premier lieu, l'exploitation des opportunités du marché, opportunités créées par l'attachement de plus en plus persistant d'une majorité de la population sénégalaise à des services populaires de proximité. En second lieu, les activités qui se déploient dans ce marché de services populaires sont moins demandeuses des compétences techniques et en management des entreprises. En conséquence, dans ce secteur la multiplication des activités connexes assure une plus grande pondération des risques, de même que la reproduction des activités assure un minimum de profit à leurs initiatrices.
Interrogées sur les circonstances de création de leur entreprise, six (10%) femmes, diplômées universitaires ayant créé des TPE transitionnelles, font état d'un projet mûri. La majorité avoue un projet précipité. S'agissant de la motivation à entreprendre, les femmes mettent en avant l'influence de la famille et la nécessité. Le mobile de la création chez les 10% de femmes enquêtées, dont le projet a abouti, est lié à leur désir de renaître de leur souffrance et de leur angoisse au sein des familles où elles ont été « données » par leurs pères ou leurs oncles, incapables alors de subvenir à leurs besoins. Ces « résilientes » qui, pour reprendre le propos de Marie-Josée Bernard (2006, 20), « ont vécu des épreuves de vie personnelle très intenses, qui ont touché leurs comportements de façon déterminante, et les ont amenées à reconsidérer leur propre positionnement et leurs aspirations », ne sont pas à l'abri de l'univers familial : les six (10%) femmes de ce groupe participent aux dépenses domestiques de la maison si c'est nécessaire. Pour 90% des femmes enquêtées, le mobile de la création d'entreprises est lié à la recherche d'argent pour aider la famille. Ces transferts en direction de la famille, sorte d'impôt de reconnaissance sociale, conditionnent la poursuite des activités entrepreneuriales en Afrique (Tsika, 1995, 251 ; Tsika, 1990).
S'agissant de la main-d'œuvre employée, les aides familiales représentent 20% de l'effectif chez les femmes résilientes et 65% de l'effectif chez les autres femmes enquêtées. Près de 90% des parents employés dans les TPE informelles enquêtées sont sans contrat de travail. Ceux-ci se contentent seulement d'un toit, de la nourriture et d'une promesse de la prise en charge des frais médicaux, promesses pas toujours tenues, selon certains employés. Le recours à la main-d'œuvre familiale non rémunérée trouve son fondement à la fois dans les valeurs très actives du groupe familial et dans la situation économique du projet d'affaires ou de l'entreprise existante.

Les résultats de l'analyse des entretiens des femmes révèlent dans un premier temps que prendre un jeune parent dans l'entreprise ou dans le projet apporte une réponse à un vieux problème, que l'on a observé ailleurs dans d'autres pays d'Afrique : celui de la succession aux affaires (Tsika, 1995, 258, 259). Dans un deuxième temps, cette solution amène un problème bien résumé par la phrase suivante d'une femme entrepreneur : «…j'ai repris le salon de coiffure de ma mère… mais elle ne manque pas souvent de donner, voire à imposer son point de vue sur ma manière de gérer mon salon ». Quand la mère passe la main à sa fille, elle n'a pas encore fait le deuil de cette séparation, et cette situation est inconfortable pour sa fille, nouvelle propriétaire du salon.

Les faibles montants des projets ou les ressources financières limitées des TPE n'autorisent pas leur propriétaire à recourir à la main-d'œuvre salariée au risque d'augmenter considérablement les charges d'exploitation, et donc à compromettre la réalisation du projet.

On voit bien que les conditions de création et de développement des TPE au Sénégal mettent en présence plusieurs membres de la famille : les soutiens mais aussi des exigences, parfois difficiles à contenir et à satisfaire, des oncles, des tantes, des cadets et des cousines jouant des rôles déterminants. Corrélativement se manifestent certains éléments de fragilité de ce milieu entrepreneurial. Confirmant une réalité anthropologique africaine (Marie, 1997 ; Ntep, 2010 ; Dzaka et *al.*, 1994 ; Fokam, 1993, 59), ces femmes ne seront pas à l'abri des attaques magico-religieuses au sein de leur famille. Sur 60 enquêtées, 18 (30%) disent avoir été « touchées en sorcellerie » (pour reprendre leur expression) par un parent, dont le but était de les dévouer de leur ambition de créer une activité génératrice de revenu. La moitié de ces 30% de femmes déclarent que certains parents ont tenté de causer la faillite de leur entreprise.

En ce qui concerne la formation, les résultats révèlent que trois femmes sur quatre ont fréquenté l'école primaire classique et six femmes l'école coranique, avant de se lancer dans les activités entrepreneuriales. Ces femmes disent n'avoir pas appris les métiers qu'elles exercent, ni la manière de gérer leur entreprise ou leur projet, dans ces écoles.

Quelle que soit la variable prise en compte, la motivation, la main-d'œuvre familiale, la sorcellerie, le manque de formation adéquate, les femmes enquêtées sont soumises au code social et culturel de la famille élargie. Elles n'échappent pas à la réalité socio-anthropologique africaine qui fait de la famille à la fois le soutien et l'obstacle à l'épanouissement entrepreneurial de ses membres (Ntep, 2010, 588, 589).

2.2.2 Le poids des dispositifs de l'État

Outre l'influence de la famille, la responsabilité de l'État est clairement posée dans les grandes difficultés d'éclosion d'une classe de femmes entrepreneurs. L'histoire économique du Sénégal reste marquée par l'option prise en faveur du secteur public et le réveil tardif de l'intérêt pour le secteur privé.

Après l'indépendance (1960), le Sénégal a poursuivi la politique de mise en valeur du secteur public, hérité de la colonisation. La responsabilité du développement est assurée par ces entreprises d'État mais aussi par leurs filiales qui se déploient au sein du secteur privé. Tous les dispositifs règlementaires jusqu'au début des années 1980 leur sont favorables (code du travail, code des investissements, du commerce, etc.). Le secteur privé n'est pas la cible privilégiée de l'État, la main-d'œuvre, devant être absorbée par ces entreprises d'État et leurs filiales. Cette croyance s'est effritée avec la crise des années 1980. L'État va créer un commissariat général à l'emploi, chargé de mettre en place un dispositif de reconversion professionnelle pour le recyclage et la réinsertion des diplômés de l'enseignement supérieur et des personnes touchées par les mesures d'ajustement structurel des années 1980. D'autres dispositifs vont suivre en faveur de la promotion d'emploi, par exemple la création du Fond national de l'emploi (FNE) et du Groupement opérationnel d'étude et de concertation (GOPEC) sur les modèles français.

Avec l'avènement de la première alternance (qui commence en 2000 avec l'élection à la présidence de la république du Sénégal de Me Abdoulaye Wade) débute un vaste mouvement de transformation de l'environnement des affaires. La première tentative de transformation de l'environnement des affaires se situe entre 2000 et 2001, avec la création des organismes tels que :

- l'Agence Nationale chargée de la Promotion de l'Investissement et des Grands Travaux (APIX) par décret n°2000-562 du 10 juillet 2000,
- l'Agence Nationale pour l'Emploi des Jeunes (ANEJ) par décret n°109-2001 du 07 février 2001,
- l'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME) par décret n°2001 1036 du 29 novembre 200,
- le Fonds National de Promotion pour la Jeunesse (FNPJ) par décret n°284-2001 du 13 avril 2001.

Ces organismes ont été créés dans l'intention de lutter contre la pauvreté, de faciliter le retour à l'emploi, d'améliorer les conditions de vie des agriculteurs, de faciliter l'accès aux microcrédits et aux conseils en

entreprise et enfin de financer les projets structurants. En 2003, l'État va instaurer une charte des petites et moyennes entreprises dans l'intention de faciliter, entre autre, leur épanouissement et la reconnaissance du statut de l'entrepreneur à leur propriétaire. D'autres dispositifs vont suivre en faveur des entreprises de petite taille, par exemple les dispositifs organisant la fiscalité des entreprises, dont le but est d'alléger les charges fiscales des entreprises (l'objectif étant d'arriver à exonérer complètement les TPE nouvellement créées de certaines taxes), et des dispositifs relatifs à la constitution des entreprises, dont le but est de simplifier les procédures d'établissement (il faut maintenant 48 heures à un promoteur de TPE pour choisir la forme juridique de son entreprise) et de présentation de l'information comptable conformément à la directive de l'Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique (les TPE nouvellement installées peuvent présenter uniquement un compte de résultat simplifié et un tableau indiquant les dépenses engagées et les recettes reçues). Ces deux derniers dispositifs ont valu au Sénégal de passer de la 157e place à la 154e place dans le classement Doing Business 2012 (BAD et *al.,* 2012).

Même si les femmes tirent avantage de ces dispositifs, la véritable rupture avec la politique de mise en valeur du secteur public en leur faveur s'opère avec la création par décret n°2004-426 du 14 avril 2004 d'un ministère de l'entrepreneuriat féminin. Les stratégies d'intervention retenues par ce ministère tournent autour de trois axes, à savoir, le renforcement des capacités managériales des femmes entrepreneurs ou celles qui désirent le devenir, l'appui technique et logistique aux entreprises de femmes et, enfin, le financement des projets porteurs. Pour mettre en œuvre ces actions, l'État va créer un fonds spécial au sein de ce ministère qui va couvrir 11 régions du pays. La création de ce ministère va « autoriser » et favoriser des regroupements de femmes, dont le but est de faciliter l'épanouissement de celles qui souhaitent entreprendre ou de celles qui sont déjà entrepreneurs. Les dispositifs organisant ce ministère et les regroupements qui suivirent ont facilité la reconnaissance du statut d'entrepreneur aux femmes, statut qui était en l'absence de ces dispositifs fort malsain.

En nous appuyant sur les résultats de nos enquêtes, en particulier sur l'analyse des rapports d'activités de ces organismes d'État, on peut pointer quelques traits essentiels ayant contribué aux insuffisances de ces dispositifs à favoriser l'essor du micro-entrepreneuriat féminin. Les actions engagées ou réalisées étaient essentiellement orientées vers les créations d'entreprises de petite taille modernes (groupement d'intérêt économique, plus souvent) et la reconversion des entreprises du secteur informel vers le secteur formel. Quand bien même certaines actions étaient bien orientées, leur mise en œuvre était maladroite et imprécise : l'opinion des femmes propriétaires de TPE n'était pas sollicitée, ni examinée et l'on ignorait parfois même les motivations qui les poussaient à entreprendre, plus souvent dans l'informel.

Les résultats de l'analyse des entretiens des femmes enquêtées révèlent un mécontentement conséquent. Plus de 80% se plaignent de n'avoir jamais bénéficié d'une aide des organismes de l'État, ni même des regroupements féminins. Les 20% qui ont bénéficié de certaines actions de formation des organismes de l'État et de quelques soutiens financiers (crédits remboursables à taux avantageux) regrettent que ceux-ci n'aient pas pleinement joué le rôle escompté. La moitié d'entre elles n'a pas remboursé son crédit à temps et souhaite que ces organismes les accompagnent jusqu'au terme du remboursement des crédits qu'elles ont reçus d'eux. Certaines déclarent qu'elles n'iront plus voir ces organismes dans l'avenir.

Il faut nuancer à vrai dire les points de vue précédents, puisque ces organismes ont joué un rôle ne serait-ce que pour faire avancer la mentalité qui prévalait avant eux, celle qui concevait la femme uniquement comme femme au foyer et mère d'enfants et non femme d'affaires ou femme entrepreneur.

Dans cette marche vers l'instauration d'un environnement sain des affaires, l'État du Sénégal ne s'est pas totalement engagé dans la promotion du micro-entrepreneuriat féminin. Certes il y a des déclarations, des actions utiles et des intentions voulant faire des femmes le nouveau fer de lance du développement économique. Mais la mise en œuvre des actions engagées ou la mise en actes des intentions et des déclarations des pouvoirs publics a produit des résultats mitigés. Plus de 80% des femmes ne comprennent pas les dispositifs règlementaires (c'est le pourcentage des femmes qui ont fréquenté le primaire classique et les écoles coraniques), près de 75% souhaitent que l'État limite les contrôles de ses agents (les femmes déclarent être contrôlées trois fois par mois par la mairie et la commune, et plus de quatre fois par les services de la douane).

2.3 Le bricolage social des femmes propriétaires de TPE de service populaire

Il ressort de l'analyse des entretiens que les femmes bricolent pour rester actives socialement parlant et multiplier les activités entrepreneuriales connexes. Ce bricolage résulte des interactions entre les femmes, leurs milieux (famille et État), leurs activités entrepreneuriales et le répertoire de moyens utilisés. L'encadré 2 explicite le bricolage d'une restauratrice installée à Saint-Louis (appelée F pour respecter son souhait d'anonymat). Elle fait partie des 15% de femmes propriétaires de TPE transitionnelles.

Encadré 2 : le bricolage social de la restauratrice F

Pour s'accommoder à son milieu (famille et État), F va procéder à un réaménagement sélectif au sein de son réseau personnel existant. Ce dernier peut être décrit comme une série de cercles concentriques dont elle occuperait le centre. Le premier cercle est constitué des personnes sur lesquelles elle peut « toujours compter » (selon son expression) pour réaliser certains besoins pressants : il s'agit des membres de sa famille (père, frère, deux sœurs). Ce sont des personnes pour lesquelles F est prête à se sacrifier pour leur venir en aide. Le deuxième cercle est construit sur les liens d'amitié, il est activé lorsque F est confrontée à des échéances auxquelles elle ne peut pas échapper et satisfaire seulement avec une partie des recettes de son restaurant (participation aux cérémonies familiales et amicales telles que les mariages, les deuils et les baptêmes, modernisation de son restaurant, etc.) : ce sont les membres de sa tontine à enchère. Cette dernière est un système tournant d'attribution des mises d'argent rémunérées à un taux important (F verse 40.000 F par mois pendant 10 mois, F dit avoir une large gamme de possibilités de crédit et avoir bénéficié du partage des intérêts accumulés pendant 10 mois, c'est-à-dire pendant le cycle tontinier). Le troisième cercle est constitué de personnes avec lesquelles F entretient des relations de type nettement plus clientéliste. Ce sont des personnes qui vivent de sa poche : il s'agit des agents de la commune et des impôts qui pactisent avec elle contre l'État (pots de vin, petite corruption, etc.). Il existe un quatrième cercle qui correspond à un sous-ensemble, invisible, qui pourrait être activé à l'occasion d'un événement imprévu. Ce sont ses ancêtres sur lesquels F peut aussi compter (elle a des amulettes traditionnelles pour se protéger de la sorcellerie et dit que cela n'entre pas en contradiction avec sa croyance à l'islam). F consacre une grande partie de son temps (et de ses faibles revenus) à entretenir le capital de relations familiales, amicales et professionnelles, qu'avec habileté elle transforme en capital économique en usant d'une technique de réorganisation fondée sur le sens immédiat de la situation. Tous ces cercles doivent non seulement être maintenus en état, de façon à pouvoir être activés en cas de besoin, mais renouvelés en effectif (c'est le cas lorsqu'un membre est soupçonné de sorcellerie, etc.).

F, comme les autres femmes entrepreneurs enquêtées, est une bricoleuse au sens de Lévi-Strauss, c'est-à-dire une personne « apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées, mais, à la différence de l'ingénieur, il ne subordonne pas chacune d'elles à l'obtention de matières premières et d'outils, conçus et procurés à la mesure de son projet : son univers instrumental est clos, et la règle de son jeu est de toujours s'arranger avec les moyens du bord » (Lévi-Strauss, 1962, 31). Ainsi, le bricolage de F s'exprime à l'aide d'un répertoire de moyens dont la composition est hétéroclite et limitée. Pourtant F doit s'en servir, quelle que soit la tâche qu'elle assigne à chaque moyen disponible de ce répertoire, car elle n'a rien d'autre sous sa main. Ce répertoire n'est pas définissable par son projet de multiplier les activités connexes ou par son souhait de pérenniser son restaurant, il se définit en vertu du principe que « ça va toujours servir » (selon l'expression chère à Lévi-Strauss). De tels moyens sont donc suffisants pour que F n'ait pas besoin d'affronter directement les pesanteurs de l'univers familial et des dispositifs de l'État, mais pas assez pour que chaque moyen soit astreint à un emploi précis et déterminé de son projet ou de son souhait. Le choix d'activer un cercle quelconque, qui constitue le moyen du répertoire, ne dépend pas directement de l'ampleur du besoin de l'étape à satisfaire (comme ce serait le cas d'un projet qui ne serait pas sous l'emprise de l'univers familial et de l'État), mais plutôt des possibilités de permuter le moyen activé dans la fonction vacante de l'étape du projet, si bien que chaque choix, pour parler comme Lévi-Strauss (1962, 33), entraînera une réorganisation complète de la structure du projet qui ne sera jamais tel qu'il était avant l'activation du cercle. Le cercle qui aidera à réaliser le besoin de l'étape non satisfaite n'aura pas le même effet que le moyen qui était conçu pour la réaliser. Les cercles activés sont donc, pour ces raisons, des moyens détournés, parce qu'ils étaient destinés à des fins pensées ou conçues pour les besoins de l'étape non satisfaite, et limités, parce qu'ils n'ont pas été conçus pour réaliser les besoins de cette étape.

Ce qui vient d'être dit pour F vaut pour les autres femmes entrepreneurs, dont la majorité ignore les dispositifs règlementaires contraignants. Leur bricolage emprunte des voies singulières : pour capter une clientèle nombreuse, huit femmes vont confier ce travail à un neveu qui a acquis les balbutiements des techniques marketing dans un livre, six autres femmes vont miser sur la stratégie de proximité, avançant mille prétextes pour en justifier l'utilité : « je ne suis pas mal à l'aise lorsqu'un client que je maîtrise bien me demande un crédit » ; « le crédit j'en donne beaucoup mais jusqu'à un certain seuil… », etc.

Chaque bricoleuse, par sa capacité à réaliser ses activités entrepreneuriales avec son répertoire de moyens détournés et limités, n'est pas éloignée de son sens chez Lévi-Strauss, mais ne se conçoit ni au Sénégal, ni en Afrique, dans son sens chez Labazée (1994, 4), c'est-à-dire une personne qui « n'a (…) nul pouvoir de faire le capitalisme à la manière de ses pairs occidentaux qui purent révolutionner les routines sociales, techniques et politiques de la production quand ils ne les trouvèrent pas d'emblée transformées. »

Il y a, sans doute, quelque chose de logique dans ce bricolage des femmes enquêtées (par exemple, la captation d'une part de marché existante ou le réaménagement sélectif de la restauratrice F). Qui dit logique dit pourtant instauration de relations nécessaires entre les termes que rien ne destine à remplir les mêmes fonctions, même quand ils ont été préalablement définis sans équivoque (Lévi-Strauss, 1962, 50).

Cette instauration de relations nécessaires se trouve en deux lieux dans l'activité de bricolage des femmes enquêtées. En premier lieu, les moyens de chaque bricoleuse sont définissables par un double critère : ils peuvent encore servir au même usage pour peu qu'on les destine à une fonction vacante qui n'était pas conçue et pensée pour eux. Ils ne sont pas des moyens bruts, c'est-à-dire ceux qui étaient conçus à la mesure du projet ou des besoins de l'entreprise, ils sont des « produits ouvrés » en langage comptable ou, dans le cas du bricolage des femmes, terme qui restitue des réorganisations d'éléments destinés à une fonction pour laquelle ils n'étaient pas prédestinés. En second lieu, le projet, la réalisation des besoins de l'entreprise ou le souhait de veiller à la pérennisation de l'entreprise, bref, toutes les activités entrepreneuriales voulues et souhaitées sont en rapport réflexifs avec l'univers familial et les dispositifs gouvernementaux : ce qui limite encore l'usage des moyens détournés pour la «bonne cause », selon les termes employés par une femme enquêtée.

Chaque logique d'action procède à la manière d'un mécanicien qui est contraint d'adapter une autre pièce à l'endroit qui ne lui avait pas été destiné sur le véhicule en panne, parce qu'il ne trouve pas de pièces d'origine sur le marché. Cette autre pièce est un produit ouvré, au moyen desquels se réalisent des arrangements, engendrés par la rencontre d'événements contingents (la panne du véhicule, la pièce qu'on ne trouve pas sur le marché) et d'une intention (réparer le véhicule, satisfaire le besoin de son propriétaire, fidéliser celui-ci et donc pérenniser son entreprise). Tout comme l'activité du mécanicien cité, le bricolage des femmes enquêtées projette des logiques d'actions, socialement enracinées, puisque chaque logique est la résultante des relations rigoureuses entre le répertoire des moyens, réorganisés en tenant compte des exigences de la famille et des dispositions étatiques, et les étapes de réalisation du projet, qui offrent des possibilités d'utilisation de chaque répertoire de moyens.

En clair, le bricolage s'explique par le fait que les femmes sont inquiètes de la reproduction du groupe familial et des contraintes causées par les nouveaux dispositifs de l'État (qui augmentent les charges d'exploitation des TPE ou des micro-projets d'affaires) mais doivent veiller à la survie de leur entreprise ou de leur projet d'affaires. Le bricolage social des femmes propriétaires de TPE de services populaires permet de concilier ces deux exigences et aide à mieux résister à l'évolution de l'environnement socio-culturel de plus en plus contraignant, même hors du Sénégal (Duboule et Wilkins, 1998 ; Di Domenico et *al.*, 2010).

CONCLUSION

Au Sénégal, ni l'univers familial, ni l'environnement politico-institutionnel ne permettent véritablement l'éclosion du micro-entrepreneuriat féminin. Tenues de participer aux dépenses domestiques de la maison familiale, contraintes par le contrat social qui les lie aux frères, cousins et neveux, obligées de pactiser avec les agents de l'État contre l'État, les femmes enquêtées disent être parvenues à maintenir leurs activités à un niveau socialement acceptable ou à créer leurs activités, en bricolant. Ce bricolage social (et les logiques d'attitudes entrepreneuriales qu'il restitue) montre que les femmes n'ont pas attendu l'irruption des dispositifs de l'État, voire les aides de certains organismes de promotion de l'entrepreneuriat, encore moins les aides familiales pour réaliser les activités entrepreneuriales et donc participer à leur manière au développement économique du pays. Tout au plus, assiste-t-on au Sénégal, surtout dans les grandes villes, à contre-courant du statut fort malsain qui leur est reconnu, à une transformation « des rapports du pouvoir » (Sarr, 1998). Pour illustrer avec nos enquêtées, 10% des femmes entrepreneurs ont déjà pénétré les partis politiques ou détiennent les mandats électifs qui leur permettent de mieux pactiser avec les agents de l'État contre l'État (ce sont surtout les femmes qui ont créé des entreprises transitionnelles), 75% de celles qui sont mariées ne dépendent plus financièrement de leurs maris. Ce résultat montre que les tâches à réaliser pour faciliter l'épanouissement des pratiques entrepreneuriales des femmes sont immenses. C'est la famille et l'État ou, plus collectivement, les Sénégalais qui sont interpellés dans ce qui apparaît comme un processus de changement d'attitude envers les femmes entrepreneurs de TPE.

La famille, au sens large, doit être non pas cause d'échec, mais capable de soutenir le projet d'affaires de son membre, comme c'est le cas au Cameroun avec la Mankon Cultural Development Association (MACUDA), regroupant plusieurs familles. Avec ses ressources financières et techniques propres, constituées des dons, cotisations et compétences des membres, la MACUDA aident les membres qui le désirent à investir dans le secteur à effet diffus sur l'emploi, par exemple dans les brasseries et les salles de cinéma (Warnier, 2008). L'État, quant à lui, doit proposer des dispositifs qui tiennent compte des besoins réels et légitimes des femmes entrepreneurs, par exemple des mesures en faveur de l'éducation à l'entrepreneuriat, applicables depuis l'école primaire classique ou coranique.

BIBLIOGRAPHIE

BAD (Banque africaine de développement), Centre de développement de l'organisation de coopération et de développement, Programme de développement des nations unies et Commission économique des nations unies pour l'Afrique (2012) *Perspectives économiques en Afrique. Promouvoir l'emploi des jeunes.*

BERNARD M. (2006) La résilience entrepreneuriale, *Cahier de recherche EMLYON*, 05, 1-27.

CHARBEL Z. (1989) *Étude du secteur informel de Dakar et de ses environs. Phase III*, Sénégal, U.S.A.I.D.

CHITOU I. (1995) Les privatisations au Bénin et au Sénégal : pourquoi de si modestes résultats, *In* Ellis et Fauré (dir.) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 523-535.

DI DOMENICO M., HAUGH H., TRACEY P. (2010) Social bricolage: Theorizing social value. Creation in social enterprises, *Entrepreneurship Theory and Practice*, July, 681-702.

DUBOULE D., WILKINS A. (1998) The evolution of bricolage, *Trends in Genetics*, 14, 54-59.

DZAKA T., MILANDOU M. (1994) L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques. Une face cachée de la gestion culturelle du risque ? *Politique africaine,* 56(194), 108-118.

ELLIS S., FAURÉ Y.-A. (dir.) (1995) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 632p.

FAYOLLE A. (2003) *Le métier de créateur de l'entreprise*, Paris, Éditions d'Organisation.

FOKAM P. (1993) *L'entrepreneur africain face au défi d'exister*, Paris, L'Harmattan.

GALBRAITH J. (1969) *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard.

HERNANDEZ E. (1997) *Le management des entreprises africaines*, Paris, L'Harmattan.

HUGON P., NHÛ LE A., MORICE A. (1977) *La petite production marchande et l'emploi dans le secteur informel : le cas africain*, Paris, IEDES.

HUGON P. (1995) Les entrepreneurs africains et l'analyse économique, *In* Ellis et Fauré (dir.) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 375-395.

HÉNAULT G., M'RABET R. (1990) L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement, Paris : AUPELF-UREF/ John Libbey Eurotext.

LABAZÉE P. (1994) Les Entrepreneurs africains entre ajustement et démocratie, *Politique africaine*, 56, 3-8.

LABAZÉE P. (1991) Un terrain anthropologique à explorer : l'entreprise africaine, *Cahier d'études africaines*, 31(124), 533-552.

LABAZÉE P. (1988) *Entreprises et entrepreneurs du Burkina-Faso. Vers une lecture anthropologique de l'entreprise africaine*, Paris, Karthala.

LATOUCHE S. (1991) *La planète des naufragés*, Paris, La Découverte.

LÉVI-STRAUSS C. (1962) *La pensée sauvage*, Paris, Plon.

MARCHESNAY M. (2002) *Pour une approche entrepreneuriale de la dynamique ressources-compétences. Essai de praxéologie*, Paris, Les éditions de l'ADREG.

MARIE A. (1997) Avatars de la dette communautaire. Crise de solidarité, sorcellerie et procès d'individualisation (itinéraires abidjanais), *In* A. Marie (éd.) *L'Afrique des individus*, Paris, Karthala, 249-328.

MARX K. (1962) *Le capital*, Paris, La Pléiade.

NIANG A. (1996) Le secteur informel, une réalité à réexporter : ses rapports avec les institutions et ses capacités, *Africa development*, XXI (1), 57-80.

NTEP F. (2012) Création de toutes petites entreprises et contraintes de liquidité en contexte sénégalais, *In* I. Soumaré, P. Yourougou et P. Koveos (ed.) *Third annual Business and Entrepreneurship in Africa conference*, Québec, Université Laval, FSA Laval, 276-301.

NTEP F., WILTON W. (2010) Another determinant of entrepreneurship: the belief in witchcraft and entrepreneurship, *International Journal Entrepreneurship and Small Business*, 10(4), 515- 525.

NTEP F. (2010) Sorcellerie et entrepreneuriat. Une complicité étrange en Afrique, *Anthropos*, 105(2), 587-597.

SARR F. (1998) *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal. Les transformations des rapports de pouvoir*, Paris, L'Harmattan.

SCHUMPETER J. (1979) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.

TSIKA J. (1995) Entre l'enclume étatique et le marteau familial : l'impossible envol des entrepreneurs au Congo, *In* S. Ellis et Y.-A. Fauré (dir.) *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 251-265.

TSIKA J. (1990) L'esprit d'entreprise : un produit de l'histoire. Le cas des petits entrepreneurs brazzavillois, *In* G. Hénault et R. M'Rabet (dir.), 311-319.

VERSTRAETE T., SAPORTA B. (2006) *Création d'entreprises et entrepreneuriat*, Paris, Les Éditions de l'ADREG.

WARNIER J. (2008) Invention des traditions et esprit d'entreprise : une perspective critique, *Afrique contemporaine*, n° 226, 2, 243-268.

Coopération informelle des usagers des eaux souterraines en milieu rural : les enjeux des acteurs

Adel ATTIA[1] et Gabriel HATCHIKIAN[2]

On imagine mal comment un réel processus de développement pourrait prendre place sans un recours au marché, mais on ne doit pas pour autant relativiser le rôle du soutien social, de la réglementation ou des orientations gouvernementales quand ils visent à enrichir la population. Si les mérites du marché sont aujourd'hui reconnus, les raisons pour lesquelles nous souhaitons son existence ne sont pas assez expliquées. Nous avons de bonnes raisons d'acheter, de vendre, d'échanger, et de conduire notre vie sur un mode qui exige l'existence de transactions.

L'évaluation du mécanisme du marché nécessite l'identification de marchés observés (concurrentiels ou non, monopolistiques, caractérisés par l'absence de structures ou non), la qualité des informations afin de déterminer les objectifs qu'il est possible d'atteindre à travers les différents formes institutionnelles que revêt le mécanisme de marché.

1. PROBLÉMATIQUE

L'eau en tant que bien fondamental pour la vie humaine, ne doit pas échapper à ce mécanisme. Cependant, ce bien est difficile à identifier et à mesurer du fait de son caractère fugace. Elle coule, s'évapore, s'infiltre. Cette nature fugitive fait que les droits exclusifs de propriété, qui sont les fondements de l'économie de marché sont difficiles à établir et à mettre en vigueur.

Les modèles classiques de l'équilibre ont été utilisés par les économistes pour démontrer les mérites des mécanismes de marché en termes d'efficacité économique en prenant comme référence l'optimum de Pareto. Cette réalisation de l'efficacité à l'Arrow & Debreu est importante mais dans certaines conditions, le résultat du mécanisme de marché n'est pas perfectible d'une manière telle que le bien être de chacun s'en trouverait augmenté.

Pour un aquifère, une interdépendance dans l'utilisation de l'eau apparaît quand les usagers imposent aux autres des effets externes qu'ils ne prennent pas en compte dans leurs propres décisions tels que les désagréments et le coût pour les autres usagers. De plus, l'eau est un bien public dans la mesure où il est peu concevable d'exclure des usagers. Il s'ensuit qu'il n'y aura pas d'investissements privés disponibles. Pour ces deux raisons, les aquifères semblent être un marché inopérant, nécessitant l'intervention publique.

Cependant, les autorités administratives et les agences de service sont souvent inefficaces. Elles ne parviennent souvent pas à récupérer assez de fonds pour assurer des fonctions essentielles et il y a souvent une liste croissante de consommateurs en attente de service. Ce secteur nécessite une reconnaissance des limites à la fois du marché et des gouvernements en se basant sur l'importance de l'action collective formelle ou informelle. Autrement dit, on peut donc se demander si l'efficacité recherchée ne devrait pas être considérée également en termes de coopération informelle entre les usagers.

2. OBJECTIFS

La gestion des aquifères implique souvent l'action de plusieurs personnes. Une situation dans laquelle chaque individu, considéré séparément, peut n'avoir qu'un impact limité sur les autres mais où l'action de l'ensemble des usagers prend des proportions majeures. De même, un puits a peu d'effet sur les

[1] ECONOMIX, Université Paris Ouest Nanterre La Défense. aattia@u-paris10.fr
[2] ECONOMIX, Université Paris Ouest Nanterre La Défense. gabriel.hatchikian@orange.fr

disponibilités totales, mais des centaines de puits peuvent rapidement épuiser un aquifère. La réglementation des prélèvements effectués par de nombreux petits usagers à travers l'établissement de mesures efficaces semble suivre des stratégies de coopération ou non, formelles ou non, dans le cadre des organisations rurales locales.
Dans ce contexte, l'objectif principal de ce travail est d'analyser les défis auxquels doivent faire face les usagers de des eaux souterraines en essayant de répondre aux deux questions suivantes.
La concurrence entre les usagers des aquifères trouve-t-elle des issues positives en terme de coopération ou bien au contraire mène t-elle à des disputes, à des actions illégales ou à des troubles ?
Qu'est-ce-que la théorie des jeux pourrait nous offrir comme cadre de raisonnement pour ce problème ? Est-elle pertinente ou bien est-elle limitée ? Quelles alternatives analytiques avons-nous ?

3. JEUX DES ACTEURS SELON LA THÉORIE DES JEUX

3.1 La tragédie des biens communs

Selon Hardin (1968), dans le cas des biens ou des ressources en commun, chaque individu a tendance à surexploiter ces ressources indépendamment de ce que les autres font. Ce qui implique la destruction de ces ressources ou de ces biens. L'exemple utilisé par. Hardin dans son fameux article intitulé "The Tragedy of the Commons", a été celui des éleveurs pratiquant des activités pastorales sur des terres dites ouvertes. La solution proposée par le chercheur a été pour l'intervention de l'Etat en soulignant les limites du principe de la coopération locale.
D'autres auteurs, tels que Hardin (1982) et Dawes (1975) ont suivi les recherches dans cette même direction sur des bases analytiques plus robustes en faisant appel au développement relativement récent des principes de l'action collective (incluant le concept de resquilleur) et la théorie des jeux.

3.2 L'apport de la théorie des jeux

Il est possible de poser la question suivante : Comment le bénéfice d'un agent change-t-il suite à la réaction d'un autre agent (ou des autres agents) pratiquant une activité spécifique ? Le recours à la théorie des jeux permet, en examinant les motifs des agents, de fournir une approche scientifique pour comprendre la nature de l'interdépendance à travers les membres d'une communauté pour contribuer à la production ou au maintien ou à l'usage d'un bien commun.
Nous allons considérer trois structures de motivations qui semblent les plus connues et qui sont en relation avec le problème des usagers des eaux souterraines dans les zones rurales, à savoir : le dilemme du prisonnier, la stratégie donnant-donnant et le jeu de l'assurance.
Un puits d'eau est capable de fournir l'eau à 300 vaches et il existe deux grandes familles de bédouins (A et B) dans cette zone. S'il y a une entente sur l'usage de l'aquifère, chacune des deux familles pourra vendre 150 vaches par an. Sinon, chacune essaiera d'approvisionner en eau ses propres 300 animaux au puits avec comme résultat net un gain nul pour chacune.
Si A coopère mais que B ne le fait pas et utilise l'eau en commun le premier, alors A perdra la totalité de son troupeau (-150 vaches) et B gagnera l'équivalent de la vente de 300 animaux.

Figure 1 : Paiements de deux personnes, dilemme du prisonnier (1)

		Actions de la famille B	
		C	NC
Actions de la famille A	C	150,150	-150,300
	NC	300,-150	0,0

C : Décision de coopérer NC : Décision de ne pas coopérer

Selon la figure 1, nous constatons que chaque famille a une stratégie dominante de ne pas coopérer depuis le lancement du jeu, quelque soit l'action prise par l'autre famille il est préférable de ne pas coopérer. Par exemple, si B coopère, le paiement de A en NC(300) dépasse celui en C(150) et si B ne coopère pas, le paiement de A en NC(0) dépasse celui en C (-150).

Cette situation se reproduit quand le rendement suite à une coopération augmente avec un taux décroissant. C'est le cas des mesures de contrôle de l'érosion des sols. C'est également le cas quand le rendement est fortement variable, par exemple l'investissement dans les techniques agroforestières des régions avec une forte variabilité climatique. La gestion de ce type de structure est considérée comme la plus coûteuse (McCarthy, 2004).
Cependant, certains développements dans le domaine de l'action collective associés à la théorie des jeux ont identifié plusieurs raisons pour croire au succès dans la coopération et l'action collective des zones irriguées par les eaux souterraines.

4. L'OPTIMISME EN FAVEUR DE LA DURABILITÉ D'UNE COOPÉRATION ENTRE LES USAGERS DES PUITS

À l'intérieur de petits groupes, le coût de coopération est faible et la capacité à être observé par l'autre, suite à un comportement de resquilleur, est grande. De plus, les groupes dans les oasis semblent être plus homogènes avec une longue histoire en commun et avoir un coût faible de communication par rapport à leurs concitoyens des villes. Il semble donc, tenant compte de l'environnement en principe positif et de l'existence des normes sociales, que ces usagers ont besoin de s'organiser pour leur survie. De même, face à des groupes hétérogènes et de grandes tailles, un obstacle pour la coopération, la compensation se fera sous forme d'organisation fédérale.
L'optimisme en ce qui concerne le succès de la coopération trouve également ces origines dans :
La situation des jeux répétés qui donnent lieu à des stratégies incitatives à la coopération telles que la stratégie donnant-donnant
Dans ce contexte, nous sommes en face d'un jeu répété à plusieurs reprises et nous essayons d'étudier les interactions à long terme en considérant un jeu de base répété entre les mêmes joueurs. Le choix de chaque famille se fait en fonction des résultats des tours précédents. La stratégie donnant-donnant est considérée comme celle qui implique le plus de réussite en termes de maximisation absolue du profit. Ce jeu est basé sur le principe de la réciprocité conditionnelle dans la mesure où le choix de la coopération la première fois se répétera et ainsi de suite. Cette rationalité du donnant-donnant s'explique par le fait que chaque violation d'une coopération entraîne une punition, et par la suite une baisse de profit à long terme. La probabilité de l'établissement d'une coopération est élevée dans ces expériences, surtout lorsque la ressource de l'eau est renouvelable, autrement dit la fin du jeu est inconnu. À l'inverse, dans le cas de jeux à tours fixés à l'avance, c'est-à-dire lorsque la ressource de l'eau est non renouvelable, chaque joueur peut casser la coopération vers la fin afin de maximiser son ultime gain personnel.
La transformation de la structure du jeu
Il s'agit d'une norme d'honnêteté qui pourrait être développée en autorisant des actions séquentielles et chaque usager adopte le comportement pris par les autres.
Parce que la stratégie NC est choisie primitivement par A, B devra choisir NC. De ce point de vue, le problème est résolu si chaque parti assure l'autre de sa coopération. Sans assurance de coopération des autres, NC sera la stratégie optimale comme c'est le cas du jeu du dilemme du prisonnier déjà cité.

Figure 2 : Paiements de deux personnes, dilemme du prisonnier (2)

		Actions de la famille B	
		C	NC
Actions de la famille A	C	150,150	-150,75
	NC	75,-150	0,0

C : Décision de coopérer NC : Décision de ne pas coopérer

Avec l'assurance de la coopération, chaque parti choisira C. Cela est illustré par la matrice de paiement de la figure 2 dans laquelle les paiements sont identiques à la figure 1 à l'exception de la partie qui ne coopère pas pendant que l'autre partie coopère.
Le résultat, d'un léger changement dans la matrice de paiement est que la stratégie de NC ne dominera pas longtemps. Il existe maintenant deux stratégies en équilibre(C,C et NC,NC). Le choix entre elles dépend de la probabilité espérée que l'autre partie coopère (p).

Une simple comparaison du paiement espéré en C et en NC en utilisant les probabilités espérées p et (1-p) comme pondération, démontre que 2/3 est la valeur de p qui égalise les valeurs des deux stratégies. Par conséquent quelque soit p>2/3, C est optimal.
Nous constatons que l'agent préfère contribuer au bien commun en question ou coopérer pour le bien en commun si et seulement si les autres le font. Etant donné la structure de ce jeu, le rôle du groupe est d'assurer à chaque membre que les autres ne seront pas des resquilleurs. Cependant, ce cas nécessite un coût élevé pour la gestion par rapport à de simples mouvements de coordination dans le cas du jeu de la poule mouillée (McCarthy, 2004)[3].

5. LES LIMITES DES JEUX DES ACTEURS À TRAVERS LA THÉORIE DES JEUX

Généralement, les modèles de la théorie des jeux fournissent une connaissance importante sur la durabilité du processus de coopération des agents "self interested". Mais dans une situation d'interdépendance stratégique, dans le domaine de la gestion d'une ressource d'eau en commun, ces modèles s'écartent du monde réel de l'état de coopération parce que ces modèles sont mécaniques et rigides pour représenter les différents degrés de subtilité.
Selon Sen (1987), le langage du dilemme du prisonnier rend difficile la reconnaissance de l'interdépendance mutuelle entre les membres du groupe en négligeant ce que Sen appelle le choix d'un objectif personnel. Une telle norme sociale est particulièrement importante dans une petite communauté de l'eau au niveau d'un village. Wade (1988) a noté que les villageois ne sont pas particulièrement motivés moralement, mais sont plus pragmatiques avec des intérêts personnels associés à la reconnaissance de la demande des autres. Une telle norme sociale est conditionnée par un comportement réciproque de l'autre. Cependant, conclut Elster (1989), dans un monde où nous ne pouvons pas anticiper l'action de l'autre, ces normes nécessitent des règles inflexibles pour former une base d'un accord durable. Ostrom (2011) confirme que le système des sanctions relatif au cas des violations des accords de coopération est généralement flexible, ce qui représente une sorte d'incitation dans la mauvaise direction.
En ce qui concerne la stratégie donnant-donnant, le théorème des jeux répétés à plusieurs personnes est basé sur la possibilité de procéder à une sanction dans le temps permettant de dépasser le profit immédiat réalisé par le resquilleur (Fudenberg et Maskin, 1986).
Mais dans ce contexte, un problème d'action collective de second ordre apparait dans la mesure où la sanction est coûteuse pour le punisseur et le bénéfice sera diffusé dans la communauté. L'idée est de concevoir des stratégies qui sanctionnent les joueurs qui ne remplissent pas leur rôle en tant que punisseur. Elster (1989) a été le premier à remettre en question le concept des règles de méta-sanction. La question qui a été posée par cet auteur est la suivante : est-ce-que le peuple sanctionne vraiment ceux qui ne sanctionnent pas ceux qui à leurs tour ne sanctionnent pas ceux qui ne sanctionnent pas le resquilleur ?
Dans une communauté de grande taille, il se peut que les sanctions atteignent deux ou trois degrés à partir de la violation d'origine. Cependant, dans une petite communauté d'irrigateurs, il est fort probable, constate l'auteur, que les coûts sociaux de la sanction affectés aux punisseurs ainsi qu'au resquilleur seront grands.
Par ailleurs, la similitude des normes sociales et l'homogénéité interne de la population n'impliquent pas nécessairement le même degré de succès dans l'organisation coopérative de l'irrigation. En effet, la migration et la possibilité de la mobilisation vers l'extérieur jouent contre la coopération. Le contact avec cet extérieur réduit l'ampleur des normes sociales ainsi que la validité de l'action généralement mise en œuvre. Dans ce contexte, la répétition prolongée du jeu deviendra plus incertaine en encourageant l'opportunisme à court terme.
De plus, les conditions hydrologiques et l'extension du stress écologique expliquent également les différents degrés de succès dans l'organisation coopérative de l'irrigation; à savoir la quantité et la sécurité de l'offre de l'eau. Quand ces dernières sont extrêmement déficientes, la coopération est difficile à organiser et à des niveaux modérés de rareté, la probabilité de coopération s'améliore. Enfin, la coopération diminue considérablement dans le cas où l'eau est abondante.

[3] S'agissant de deux agents voisins, l'agent coopère si l'autre ne le fait pas mais quand l'autre coopère l'agent préfère un comportement de resquilleur. Le rôle du groupe dans ce cas est de coordonner les actions entre les membres. La mobilité du troupeau est l'exemple typique où chaque berger préfère rester inactif pour limiter le coût de déplacement mais il sera obligé de réagir si l'autre ne le fait pas. La coordination des mouvements des bergers implique un modèle socialement optimal.

Enfin, la théorie des jeux semble limitée pour traiter l'impact des interactions entre les agents suite aux modifications des règles des jeux et suite aux changements de la matrice de paiement. C'est le cas de la surexploitation d'eau souterraine qui résulte des choix de non coopération impliquant l'assèchement cumulé de la ressource en commun. Par conséquent, il est presque impossible de représenter l'évolution possible d'une suite de configuration issue des jeux successifs. En effet, les modèles précédents de la théorie des jeux se trouvent en difficulté face au problème de l'évolution des conditions sur le marché.

6. LA VALIDATION DES ACTIONS D'UN USAGER ET LES CONSIDÉRATIONS SUR LE MARCHÉ

Les conflits et la négociation concernant le partage du bénéfice potentiel pourraient mettre fin au processus de coopération dans le temps. L'accroissement de la disparité du bénéfice résultant de l'usage du puits d'eaux souterraines fait apparaître des situations où une des deux parties perdent en adoptant une stratégie de coopération malgré l'existence d'un pré-arrangement dans le passé. Nous avons développé l'exemple suivant afin d'illustrer cette situation en faisant appel à la technique de l'arbre de décision comme technique d'analyse.

6.1 Terminologie

Une manière de décrire le problème de décision d'un usager des eaux souterraines consiste à en représenter les éléments sur un arbre, sous forme extensive, c'est à dire un graphe composé des sommets et des arcs qui les rejoignent. L'arbre de décision est donc une technique détaillée pour modéliser toutes les options réalisables suite à une décision en décrivant les événements dans un ordre chronologique et de façon descriptive. Il existe quelques similitudes entre l'approche utilisée par l'arbre de décision et la théorie de jeux. Cependant, il existe également des différences parce que les deux approches sont désignées pour réaliser différentes sortes d'analyse comme le montre le tableau 1.

Tableau 1 : Différences entre arbre de décision et théorie des jeux

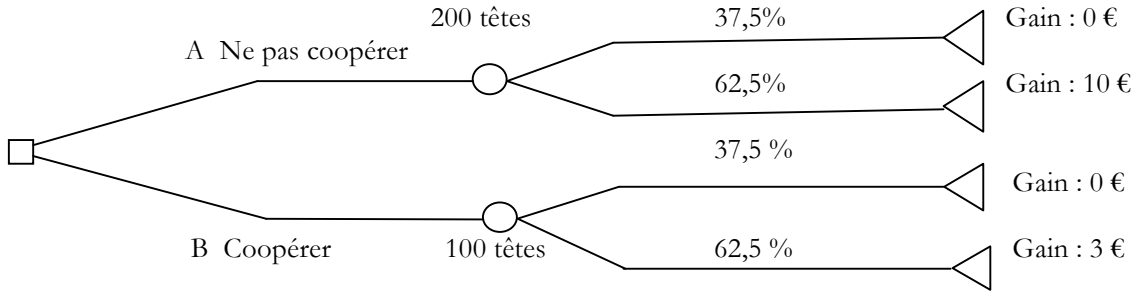
Théorie des jeux	**Arbre de décision**
Deux ou plusieurs joueurs	Décideur + la nature
Joueur actif	État de la nature est un joueur passif
Stratégies	Actions
Paiements	Résultats/Conséquences/Paiements
Importance pour le risque	Importance pour le risque et l'incertitude
(Les croyances objectives)	(Les croyances objectives et subjectives)
Utilisation des arcs et des flèches	Utilisation des nœuds et des branches

Source : Attia (2005).

6.2 Point de départ

Nous illustrons les notions précédentes par l'exemple suivant. Pour améliorer son chiffre d'affaire, la famille F (ou l'individu/le groupe) a le choix entre ne pas coopérer pour partager l'eau disponible (A) et coopérer pour partager le même bien (B). Dans cet exemple, les résultats seront différents en fonction de la probabilité et selon l'option choisie. La famille F peut estimer les résultats associés à chacune des options, suite à la vente de la totalité du bétail (200 têtes) si l'action (A) est choisie ou à la vente de 100 têtes si l'option (B) est choisie, compte tenu de la connaissance de la probabilité.

Schéma 1 : Partage de l'eau



Dans le schéma 1, l'arbre commence dans un ordre chronologique par le nœud de décision, ensuite le nœud de probabilité. Les nœuds terminaux représentent les issues finales. Les valeurs et les pourcentages sont à droite dans le schéma mais l'arbre de décision se caractérise par une possibilité de retour ("feed back").

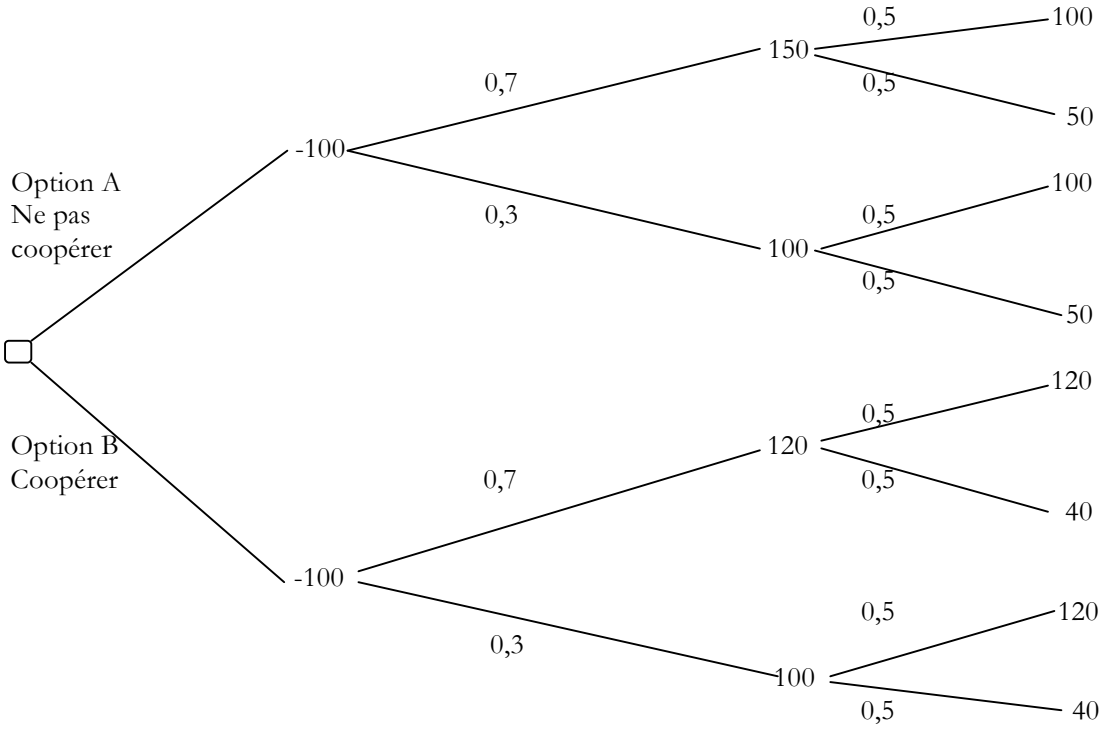
6.3 Condition probable sur le marché de la viande fraîche

L'évolution de la demande sur la viande rouge dans le temps représente l'environnement de prise de décision de la famille A en matière de partage de l'eau ou non. Considérons deux options, coopérer ou non, nécessitant chacune un investissement de 100 Unités monétaires et dont les flux monétaires futurs sont indiqués dans le tableau suivant, en tenant compte pour les calculs d'un taux d'actualisation de 10%.

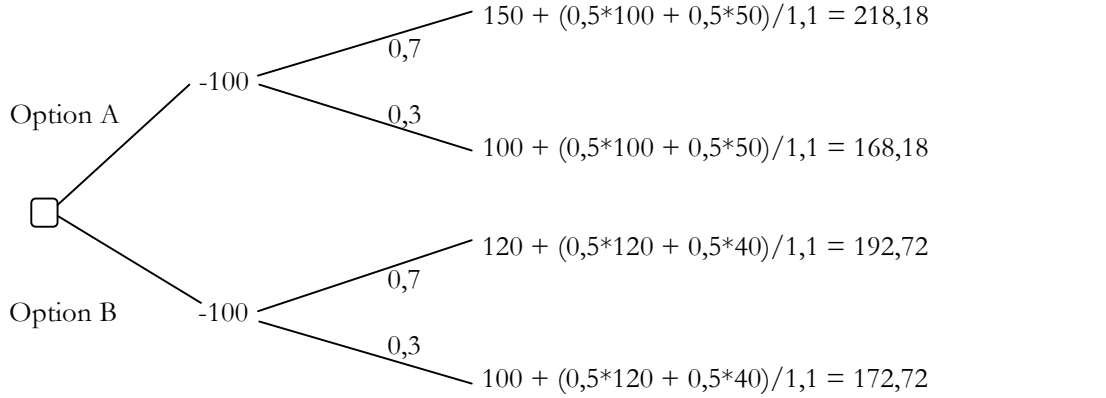
Tableau 2 : Évolutions des flux

	Un an plus tard		Deux ans plus tard	
Évolution de la demande	Croissance	Stagnation	Croissance	Stagnation
Probabilité	0,7	0,3	0,5	0,5
Flux Option A (Ne pas coopérer)	150	100	100	50
Flux Option B (Coopérer)	120	100	120	40

On obtient l'arbre de décision suivant :



Cette représentation suppose que le choix de l'option (C, NC) ne soit pas influencé par la réalisation d'un autre. La résolution sera faite par récurrence à rebours, en partant de l'extrémité de l'arbre. On aura dans l'ordre l'arbre réduit suivant :



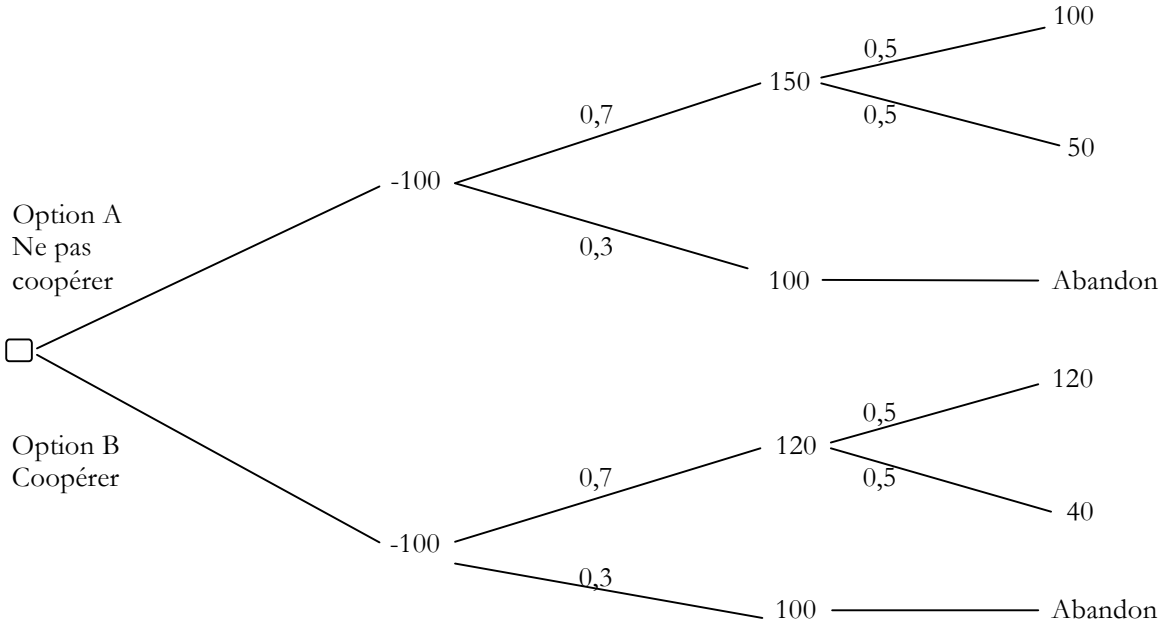
On obtient ensuite :

Option A -100 + (0,7*218,18 + 0,3*168,18)/1,1 = 65,61 Ne pas coopérer

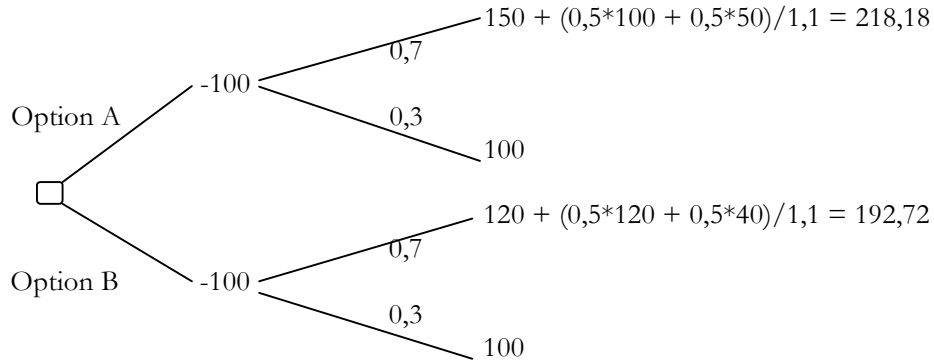
Option B -100 + (0,7*192,72 + 0,3*172,12)/1,1 = 69,75 Coopérer

En définitive, la procédure conduit à déterminer l'espérance de la valeur actuelle nette de chacune des deux options et l'option retenue sera de coopérer puisque 69,75 UM est préférable à 65,61 UM.

Supposons, maintenant, l'existence d'une hypothèse selon laquelle des options s'ajouteraient à la prise de décision, par exemple la possibilité de reporter ou abandonner une sous option (le flux futur viendrait à être inférieur ou égal à l'investissement initial (100 UM). L'arbre de décision devient alors :



Si nous procédons par rebours, nous trouverons les branches réduites successives :



et enfin :

Option A -100 + (0,7*218,18 + 0,3*100)/1,1 = 82,72 Ne pas coopérer

Option B -100 + (0,7*192,72 + 0,3*100)/1,1 = 64,90 Coopérer

La décision sera donc choisir de ne pas coopérer, ce qui signifie que la possibilité d'abandon a impliqué une modification de la décision.

En conclusion, en faisant appel à l'arbre de décision, nous avons essayé de surmonter une limite analytique dans la théorie des jeux coopératifs. Nous nous rappelons tous la critique essentielle que Fisher (1989) a formulé à l'égard de la théorie des jeux en lui attribuant le statut d'une théorie fondée sur des exemples.

Dans le cadre de la technique de l'arbre de décision, dès que nous choisissons un modèle et ensuite déterminons ses paramètres, nous pouvons faire fonctionner une analyse. L'analyse à partir de l'arbre de décision produit des statistiques, des graphiques et des propositions en termes des plans et en temps réels dès que nous saisissons les données.

L'intérêt de cette approche réside dans le fait de la simplicité et la lisibilité du modèle. Ces deux caractéristiques facilitent la transmission des résultats avec clarté auprès du pouvoir public ou bien auprès des usagers d'un bien commun. Cependant, la performance de l'arbre est basée sur les données saisies dans son écriture. Plus les options ou bien les probabilités se multiplient, plus le modèle devient complexe (plus il y a de branches). Pour cette raison, il est important de tenir compte du réajustement de la taille des options dans le temps.

CONCLUSION

Si le débat habituel sur le développement rural n'échappe pas à une confrontation entre les partisans de l'intervention de l'Etat et ceux favorables au mécanisme du marché, une troisième voie semble attirer moins l''attention à savoir l'importance de l'action collective au niveau des communautés locales.
Le cas de la coopération informelle des usagers des eaux souterraines élaboré dans ce travail est semblable au cas plus général de la gestion coopérative des ressources en propriété commune telle que la déforestation et la protection de l'érosion des sols. La littérature concernant l'action collective s'est caractérisée par une sorte de pessimisme qui trouve ces origines dans les travaux de G. Hardin et se montre confirmé par le dilemme du prisonnier de la théorie des jeux. Cependant, au delà de quelques critiques, le jeu de l'assurance réussit à capter quelque chose que le dilemme du prisonnier ne réussit pas à faire car la coopération est possible parce que l'agent préfère coopérer pour l'usage de l'eau si les autres le font. Étant donnée la structure de ce jeu, le rôle du groupe est d'assurer chaque membre que les autres ne seront pas des resquilleurs.
Dans la deuxième partie de notre travail, la critique essentielle que Fisher a formulé à l'égard de la théorie des jeux en la considérant comme une théorie fondée sur des exemples, nous a amené à développer notre modèle en faisant appel à la technique de l'arbre de décision. Cette dernière a ses propres concepts avec quelques différences par rapport à la théorie des jeux coopératifs mais moins avec la théorie des jeux non coopératifs. Nous avons trouvé que le changement de la matrice de paiement résultant de la mobilisation vers l'extérieur à travers le marché joue contre la coopération. Le contact avec cet extérieur réduit l'ampleur des normes sociales ainsi que la validité de l'action communément réalisée. Dans ce contexte, la répétition prolongée du jeu deviendra plus incertaine en fonction des conditions futures imposées par le marché.

BIBLIOGRAPHIE

ATTIA A. (2005) *Évaluation des projets : l'apport de l'arbre de précision*, Document académique, DESS Analyse économique du développement, Université Paris X Nanterre.

DAWES R. M. (1975) Formal models of dilemmas in social decision making, *In* M. F. Kaplan, S. Schwartz (eds.) *Human Judgment and Decision Processes*, New York, Academic Press, 87-108.

FISHER F. M. (1989) Games Economists Play: A Noncooperative View, *Rand Journal of Economics*, 20 (1), 113-124.

ELSTER J. (1989) Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4) (Fall), 99-117.

FUDENBERG D., MASKIN E. S. (1986) The folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information, *Econometrica,* 54, 533-554.

HARDIN G. J. (1968) The Tragedy of the Commons, *Science*, 162 (3859), 1243-1248.

HARDIN R. (1982) *Collective Action*, Baltimore, John Hopkins University Press.

MCCARTHY N. (2004) Local-level Public Goods and Collective Action, *In Collective action and the Property Rights for Sustainable Development*, *CAPRI*, Harvard University & IFPRI.

OSTROM E. (2011) *Governing The Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.

SEN A. (1987*) On Ethics and Economics*, Oxford, Blackwell.

WADE R. (1988) *Village Republics: Economic Conditions for Collective Action in South India*, Cambridge, Cambridge University Press.

Faits et méfaits des activités informelles sur les activités formelles : une étude de cas de l'activité de vente des chèques de voyage dans les villes de Douala et de Yaoundé

Gilles Célestin ETOUNDI ELOUNDOU[1] et Cyrille Michel Bertrand ONOMO[2]

L'observation de la réalité économique de plusieurs pays du Sud présente depuis quelques décennies l'existence de deux grands types d'entreprise : celles qui sont immatriculées au registre du commerce et dont l'activité est soumise à la réglementation (activités formelles) et celles qui ne sont point immatriculées (activités informelles). Dans ces pays, le deuxième groupe d'entreprises qui constitue le secteur informel, comprend un nombre relativement important d'unités comparativement au premier groupe. Ces unités de production informelle réalisent un volume d'activités non négligeable, créent des emplois, avec une faible contribution aux recettes de l'État (la raison est la réticence de leurs dirigeants à s'acquitter de leurs obligations fiscales).

Dans le cas particulier du Cameroun, l'essor de ces unités de production informelle est lié aux différentes crises économiques qu'a connu le pays avec pour corollaire la baisse des investissements publics (Dirat, 2002), l'accroissement du taux de chômage du fait d'une part des faillites et des compressions d'effectifs des entreprises, et d'autre part du faible emploi des diplômés, et de la reconversion d'un grand nombre d'employés licenciés dans les activités avec peu de barrières à l'entrée. À partir des données de l'EESI[3], il ressort que dans ce pays, le secteur informel comprend plus de 1,9 millions d'unités de production informelle non agricole qui emploient environ 2,8 millions de personnes. La grande majorité de ces entités mènent des activités relatives au commerce et à l'agro-alimentaire (Backiny-yetna, 2009), et occupent une place relativement importante dans l'environnement économique du pays.

L'observation de la réalité montre que, la conduite des activités informelles se fait avec plus ou moins de conséquences sur le secteur formel. Une vue d'une activité à l'exemple de celle de la vente des chèques de voyage au Cameroun qui par essence est formelle et fortement réglementée, révèle une forte participation des structures informelles qui développent des stratégies parfois originales et réprouvables avec des répercussions sur les structures formelles. Fort de ce constat et face à cette situation qui n'a de cesse de progresser même dans les secteurs d'activité mieux réglementés et prohibitifs comme celui de l'offre de services financiers, on peut à juste titre poser la question suivante : quelles sont les conséquences de la participation des structures informelles dans l'offre de services financiers sur les activités des structures formelles ?

Nous nous proposons ainsi de procéder à une analyse descriptive des pratiques de vente de chèques de voyage par des structures informelles pour questionner leurs rapports et effets sur les activités réelles des structures formelles du contexte d'étude. En effet, des comportements atypiques révélateurs d'un certain dynamisme semblent avoir cours et seraient susceptibles de susciter la reconsidération de certaines certitudes entrepreneuriales.

Pour réaliser ce travail, nous nous proposons de mener une étude en profondeur par étude de cas auprès de quatre structures informelles réalisant la vente des chèques de voyage aux abords de certaines représentations diplomatiques dans les villes de Douala et de Yaoundé. L'objet de notre contribution nous contraint dans un premier temps, à revisiter la problématique dynamique de l'activité informelle dans les pays du Sud en convoquant quelques pistes théoriques susceptibles de justifier cette activité. Dans un deuxième temps, à partir d'une analyse transversale de notre questionnement central, les expériences vécues de l'offre de services financiers nous permettront de relever les conséquences de la pratique informelle d'une telle activité sur les structures formelles.

[1] ESSEC, Douala, Cameroun. etoundi_eg@yahoo.fr
[2] ESSEC, Douala, Cameroun. onomocyr@yahoo.fr
[3] Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel.

1. LA PROBLÉMATIQUE DE L'ACTIVITÉ INFORMELLE DANS LES PAYS DU SUD

Dans les économies du Sud, les réflexions sur les activités informelles ont toujours été d'actualité. Elles le sont davantage aujourd'hui, depuis que certaines de ces économies ont entamé des programmes de relance économique avec entre autres objectifs la réduction du chômage, l'amélioration des recettes fiscales et la lutte contre la pauvreté. La maitrise des activités informelles a alors été présentée comme une solution fort prégnante. Cependant, la considération d'une telle solution fait face à l'ambiguïté du concept d'activité informelle, à la difficulté de le cerner et à bien l'opérationnaliser.

1.1 Activité informelle : un concept et une vision plurielle

Le concept d'activité informelle est polysémique et n'est pas rattaché à la même chose dans des contextes différents. Une compréhension de l'activité informelle passe par la comparaison avec l'activité formelle. La comparaison se faisant toujours selon un ou plusieurs critères, alors la définition donnée au concept d'activité informelle comparativement aux activités formelles est fonction du critère utilisé.
Au regard du caractère officiel de l'activité, il s'agirait des activités non enregistrées et n'étant pas soumises à une règlementation, qui auraient un caractère non officiel, à la différence des activités formelles qui le sont (Castel, 2007). Selon cette approche définitionnelle, l'activité informelle pourrait être perçue différemment lorsqu'on passe d'un pays du Sud à un pays du Nord. Ainsi au Sud, il pourrait s'agir des activités qui ne sont pas défendues par la loi, mais qui du fait d'une faible structuration des économies et d'une moindre maitrise de l'ensemble des activités économiques par les gouvernants, ne seraient pas encore réglementées. Alors qu'au Nord, il s'agirait pour l'essentiel des activités illicites (Greffe, 1982).
S'appuyant sur le degré de structuration de l'activité, il se pourrait que ce soit des activités informes en opposition avec les activités formelles qui seraient conformes à un référentiel, qui dans ce cas serait la réglementation. C'est pourquoi, les activités informelles sont qualifiées par certains d'activités non structurées (Charmes, 1990). Une autre définition qui donne de manière générale une préhension du secteur informel à partir de ces caractéristiques multiples est avancée par l'Organisation Internationale du Travail (OIT). L'OIT (1993) définit le secteur informel comme « un ensemble regroupant des entités offrant des biens et services dans le but principal de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces entités ayant un faible niveau d'organisation, opérant à petite échelle d'activité et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital comme facteurs de production ». Cette définition mentionne un ensemble de caractéristiques qui permettent de distinguer les activités informelles. Ces dernières sont complétées par d'autres études dans le souci de donner plus de substance au concept d'activité informelle. Ces activités seraient caractérisées par un faible accès (peu de barrières à l'entrée) pour les acteurs économiques, une utilisation par l'entreprise des ressources locales, des technologies à forte densité de main-d'œuvre, une petite échelle de production, des qualifications acquises hors du système scolaire officiel, un faible niveau d'organisation, des emplois occasionnels et sans accord contractuel (Séruzier, 2009). Il faudrait relever que les barrières à l'entrée dans le secteur informel, sont relatives au montant des investissements financiers et à l'acquisition du savoir-faire. Ces activités seraient réalisées avec un capital modeste et avec peu de qualifications ou des qualifications potentiellement détenues par un grand nombre de personnes (Kante, 2002). Aussi, elles pourraient avoir une origine traditionnelle, un caractère récent ou spontané avec des revenus faibles et irréguliers, et seraient exercées dans des conditions de travail médiocres, à titre indépendant ou familial, avec des acteurs qui ne bénéficient pas des systèmes classiques de sécurité sociale (Cheneau-Loquay, 2008). Dans le cadre de cette étude, nous considérons comme activité informelle, toute activité qui n'est pas enregistrée et qui serait exercée en marge ou en absence de la règlementation.
Ces activités informelles constituent un pan non négligeable des environnements économiques de plusieurs pays et nourrissent les débats de plusieurs courants de pensée qui prétendent chacun de mieux justifier les comportements et dévoiler les motifs de leur émergence.

1.2 Les justifications théoriques de l'émergence des activités informelles : un débat controversé

Plusieurs champs théoriques donnent des explications à l'émergence des activités informelles. Nous avons retenu trois courants de pensée : la théorie des coûts de transaction, l'hypothèse des barrières à l'entrée et la perspective des ressources.

1.2.1 L'économie des coûts de transaction : un facteur de développement des activités informelles

D'après la théorie des coûts de transaction, lors de la réalisation d'une transaction, chaque partie engagée dans le contrat est amenée à supporter des coûts. Les coûts sont relatifs à la recherche des informations nécessaires pour intervenir sur le marché, à la sélection des partenaires d'affaires, à la négociation, à la passation et au contrôle des contrats, etc. Ces coûts sont fortement déterminés par le degré de spécificité de l'actif échangé, la fréquence de la transaction et l'incertitude attachée à la transaction (Williamson, 1975 repris par Coriat et Weinstein, 1995, 47).

L'analyse comparative de ces coûts entre deux situations (celle où l'entreprise réalise toute seule une activité : la hiérarchie et celle où elle fait appel à une autre entreprise pour la réaliser : le marché), va déterminer les choix et le comportement organisationnels de l'entreprise. Lorsque les coûts de transaction supportés par l'entreprise sont plus importants quand elle réalise une activité elle-même, elle fait réaliser cette activité par une autre pour bénéficier des économies de coûts qu'offre cette dernière alternative.

Cette analyse peut être étendue à l'analyse du choix entre la situation où le promoteur d'une activité doit choisir entre réaliser son activité dans le secteur formel et la réaliser dans le secteur informel. Les coûts de transaction générés par le cadre réglementaire qui régit l'activité et par la structure de l'organisation de l'activité peuvent dans certaines situations être importants. Le caractère officiel d'une transaction conduit les parties contractantes à régler des taxes qui amplifient les coûts de transaction. De tels coûts ne seraient pas supportés si la transaction était réalisée dans un secteur dont les activités ne sont pas soumises à la règlementation.

Aussi, l'adoption d'une réglementation dans un secteur d'activité pourrait s'imposer par deux conditions : (1) les coûts de transaction induits par la réglementation sont inférieurs aux coûts des autres solutions que pourrait adopter l'État pour la maitrise des activités, (2) ces coûts sont inférieurs aux bénéfices de l'action menée par l'État (Coase, 1960).

Les activités informelles se développeraient donc dans certains environnements parce que d'une part, les coûts générés par la réglementation de ces activités seraient supérieurs aux bénéfices que dégagerait l'État de son action, et par voie de conséquence il n'impose aucune réglementation. Et d'autre part, pour les promoteurs d'activité informelle, mener leurs activités dans ce secteur leur permet de réaliser des économies de coûts de transaction. Par ailleurs, le caractère formel d'une activité exige un niveau minimum d'organisation pour les entités lors de la réalisation des transactions.

Les coûts rattachés à cette organisation augmentent les coûts de transaction contrairement à une situation où l'activité est menée dans un cadre informel avec un faible niveau d'organisation. Ainsi, en réalisant leurs activités dans le secteur formel, les petits promoteurs d'activités supporteraient des coûts de transaction plus élevés, que lorsque ces activités seraient réalisées dans le secteur informel. Ils se lanceraient alors dans les activités informelles pour bénéficier des économies de couts de transaction qu'offre la réalisation de ces transactions dans un cadre informel.

1.2.2 Les barrières à l'entrée et à la sortie comme aiguillon du développement des activités informelles

Les barrières à l'entrée et/ou à la sortie dans un secteur d'activités déterminent fortement les conditions d'accès ou de sortie et surtout le nombre d'offreurs dans une industrie donnée. Ces facteurs qui permettent de comprendre la situation de concurrence dans un marché et définissent le caractère contestable d'un marché (Baumol, 1982), constituent une force concurrentielle importante (Porter, 1990).

Le développement d'une activité avec un nombre croissant d'entités est fonction entre autres éléments de ces barrières. Diverses elles peuvent renvoyer au volume des investissements, à l'acquisition de la technologique, à l'accès aux ressources, aux exigences réglementaires, etc. Le secteur informel serait un marché contestable. Le volume des investissements dans les activités informelles est faible et les ressources utilisées par ces entreprises sont disponibles et d'accès aisé sur le plan local. Par ailleurs, la faible qualification des acteurs et l'inexistence de la réglementation encourageraient le développement de ces activités. Le secteur informel pourrait s'apparenter à un cas de marché de concurrence pure et parfaite. Dans ce secteur, les acteurs peuvent changer d'activités en supportant des couts moindres. Les différentes barrières à l'entrée et à la sortie favoriseraient l'essor des activités informelles.

1.2.3 La théorie des ressources : une approche alternative à la compréhension des activités informelles

L'idée pour les individus ou groupes marginalisés de garantir par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels (Sarria Icaza et Tiriba, 2006), justifie la nécessité de convoquer la perspective fondée sur les ressources pour

expliquer aussi les comportements de l'organisation informelle. De ce point de vue, les capacités dynamiques et l'approche relationnelle nous semblent fécondes. La théorie des capacités dynamiques vient combler le manque de flexibilité de la théorie des ressources. Dans un environnement aux changements rapides, la clé du succès pourrait être la capacité à acquérir ou développer au plus vite des façons nouvelles de configurer et d'utiliser les ressources. Dans ce contexte, l'identification de nouvelles opportunités et l'organisation efficace pour en profiter nous semblent avérées dans les activités informelles.

Les capacités dynamiques introduites par Teece et *al.* (1997) et Teece (2007) se présentent aussi comme la capacité de l'acteur informel à pouvoir intégrer, construire et reconfigurer les compétences dont il dispose pour répondre aux pressions de son environnement devenu changeant et hostile. L'acteur ou l'organisation informelle semble donc ainsi avoir fait montre de capacités de coordination, d'intégration de compétences, d'apprentissage par répétition et d'expérimentation pour réaliser plus efficacement et plus rapidement l'accès aux chèques de voyage en lui donnant une reconfiguration et une transformation par une capacité de contournement de la difficulté. L'émergence et la survie de cette organisation informelle pourrait également tenir aux développements réussis de l'approche relationnelle défendue par Dyer et Singh (1998) et Prévot et *al.* (2010). En effet, l'organisation informelle étudiée ici a pu développer des partenariats avec certaines structures formelles, en vue de construire et solidifier la relation acheteur-fournisseur dans le développement croissant de l'activité de vente de chèque de voyage. La mise en place et à disposition de l'organisation informelle d'actifs spécialisés spécifiques au rapport de coopération, la mise en œuvre et le redéploiement de processus de partage et d'échange d'information tripartite au sein de la relation, l'existence de complicités pour réaliser quelques synergies liées à la complémentarité des ressources des partenaires de la relation et la mise en place des mécanismes de gouvernance adaptés à la relation justifient la solidité du réseau et des rapports amiables entre partenaires de même que le recours à des mécanismes informels de management de la relation. La dynamique de cette organisation informelle et la densification du réseau des activités sont la résultante des enjeux de tout acte informel.

1.3 Activité informelle : une activité aux enjeux multiples dans les pays du Sud

Dans les économies du Sud, les activités informelles assurent l'emploi de la grande majorité de la population active. Avec les crises bancaire et économique des années 1980, plusieurs pays du Sud ont réduit leurs investissements publics et les effectifs du personnel de l'État. Ceci a eu pour conséquence l'augmentation du nombre de personnes non employées par le secteur formel. Ces personnes se sont reconverties par la suite dans les activités informelles.

Le secteur informel emploie 60-70% de la population active en Afrique, 50% en Asie, environ 35% en Amérique du Sud (Lautier, 2006, repris par Castel 2007). Dans un pays comme le Cameroun, le secteur informel emploie près de trois millions de personnes. Ce secteur serait ainsi un véritable vecteur de création d'emplois. Par ailleurs, le secteur informel de par son activité contribue lui aussi à la création de richesse de la nation. Son activité à la faveur de la mise en place d'outils spécifiques peut être intégrée et prise en compte dans la mesure des agrégats de la comptabilité nationale (Séruzier, 2004, 2009).

Une autre idée reçue dans les pays du Sud est de considérer les activités informelles comme un véritable pilier de lutte contre la pauvreté. En effet, ces activités étant pour l'essentiel des activités génératrices de revenus, elles permettraient à leurs promoteurs considérés comme des pauvres, d'améliorer le niveau de leurs revenus (Alden, 1981) et par voie de conséquence de satisfaire des besoins élémentaires comme se nourrir, se vêtir, se loger, assurer les frais de scolarité des enfants (Helms, 2006, 44 ; Morduch, 1999, 2000). Par ailleurs, Mayoux (1998), s'intéressant à la situation et au rôle du genre dans ce type d'activités, fait le constat de l'existence d'un vaste champ de l'entrepreneuriat féminin, pour garantir et assurer l'empowerment des femmes.

Une lecture transversale du comportement de certaines entreprises révèle que dans les pays du Sud, en raison de la faible efficacité des dispositifs de contrôle des activités, plusieurs entreprises qui sont certes enregistrées, présentent l'essentiel des caractéristiques des activités informelles. De ce point de vue, il devient difficile de démêler l'informel du formel. On pourrait ainsi dans les analyses, suggérer l'émergence d'une approche semi-informelle.

En fait, plutôt que de poser une opposition des groupes d'activités (formelle et informelle), parce qu'établir la frontière entre ces ensembles est peu aisé, l'analyse pourrait encourager une logique du continuum et étudier les interactions d'une catégorie d'activités sur une autre. Dans la chaine d'offre de certains services financiers comme la vente des chèques de voyage au Cameroun, on observe justement une participation des acteurs informels. Une étude des interrelations entre ces activités et celles formelles peut révéler les conséquences des premières sur les autres et vice versa.

2. LES CONSÉQUENCES DES ACTIVITÉS FORMELLES SUR L'ACTIVITÉ FORMELLE DE VENTE DE CHÈQUES DE VOYAGE AU CAMEROUN

La compréhension des rapports et conséquences des activités informelles sur les activités formelles a nécessité de faire le choix d'un mode d'accès au réel et d'une approche méthodologique appropriées. Nous avons défini un canevas de recherche qui devait par la suite nous permettre d'envisager une approche qualitative de recherche par étude du cas de la pratique informelle de vente des chèques de voyage.

2.1 Canevas de recherche : Justification de l'approche de recherche adoptée

Plusieurs travaux sont réalisés sur l'économie informelle tant sur les plans macroéconomique que microéconomique (Séruzier, 2009, Ademola et Anyamkora, 2012). Si le premier groupe de travaux s'est intéressé au rôle joué par le secteur informel dans les économies et les possibilités d'en mesurer l'impact, le deuxième groupe a étudié les unités de production informelle pour comprendre les mécaniques entrepreneuriales et de gestion de ces entités. Peu d'études ont analysé les conséquences des activités informelles dans les secteurs réglementés comme l'industrie financière. Étant donné qu'il manque une base de littérature permettant d'étudier ce phénomène sous une forme exhaustive dans divers environnements, sur le plan méthodologique, l'étude de cas (Yin, 1990) semble appropriée. L'étude de cas multiples par une analyse intra et inter-cas offre la possibilité de rendre des conclusions suffisamment robustes, notamment sur l'inventaire, l'analyse des attitudes, des représentations, des comportements, des motivations et des processus (Ghiglione et Matalon, 1995, 93-94). La nôtre s'appuye sur l'expérience de quatre acteurs informels autrefois engagés dans la vente de chèques de voyage au Cameroun.

2.2 Les cas étudiés

Notre étude s'appuie sur les expériences de quatre acteurs promoteurs d'activité informelle engagés dans la vente des chèques de voyage. Deux sont localisés à Douala et mènent leurs activités aux abords des consulats occidentaux. Par similitude, nous avons également retenu deux autres acteurs localisés à Yaoundé. Les quatre cas présentent des entreprises qui pendant longtemps réalisaient la vente des chèques de voyage, et qui aujourd'hui sont converties à la vente des devises.

Ces structures s'identifient à leurs promoteurs qui ont démarré les activités avec chacun un capital d'un million de FCFA (environ 1 500 Euros). Deux cas pilotes ont été désignés, l'un à Douala et l'autre à Yaoundé. Le cas pilote de Douala mène son activité depuis 13 ans alors que celui de Yaoundé est actif depuis 9 ans. Par effet de suivisme, la constitution des deux cas pilote, s'est faite sur la même base. Tous les deux acteurs informels achetaient des chèques de voyage auprès des établissements de microfinance pour les louer dans un premier temps aux demandeurs de visas auprès des représentations diplomatiques. Pour ces dernières, la délivrance d'un visa de court séjour et même de long séjour se faisait après satisfaction de plusieurs conditions parmi lesquelles la présentation d'une copie de bordereau d'achat de chèques de voyage libellé au nom du demandeur de visa. Les chèques de voyage ainsi achetés étaient revendus aux voyageurs dans le cadre d'un marché non organisé qualifié de « marché noir ». L'activité s'étant avérée payante, a suscité l'engouement de nouvelles structures qui ont élargi le business jusqu'aux pays asiatiques. Cette dynamique nous a permis de sélectionner deux cas nouveaux qui sont entrés dans le marché pour renforcer l'extension des pratiques aux pays asiatiques. L'activité florissante a aussi suscité de nombreuses inquiétudes et révélé de nombreuses malversations ayant conduit l'autorité monétaire à interdire purement et simplement l'activité de vente de chèques de voyage dans le pays. Comme pour réagir et ne pas se laisser remettre dans la précarité, les promoteurs informels ont trouvé et imaginé un filon de reconversion : la vente ou location de devises à certains demandeurs de visas toujours aux abords des représentations diplomatiques occidentales et dans d'autres endroits autres largement fréquentés.

2.3 La collecte et l'analyse des données

Les données obtenues sont tirées des entretiens semi directifs menés auprès de huit acteurs informels et de deux responsables d'institution de microfinance. Il s'est agi, d'une part d'un ensemble de données portant sur le processus de vente des chèques de voyage, les prix et les volumes d'activité, le capital mobilisé, les qualifications requises, l'organisation de l'activité, les revenus dégagés et les relations entre les différentes parties. Les données collectées, traitées et colligées ont servi à la réalisation d'une analyse de contenu par thème, renforcée par la triangulation des données et l'observation assidue de terrain.

2.4 Résultats de la recherche

Les résultats de ce travail portent sur le processus de vente des chèques de voyage par les acteurs informels et sur les conséquences que cette activité présente pour un ensemble d'acteurs concernés.

2.4.1 Description du processus de vente de chèque de voyage par les acteurs informels

Des entretiens réalisées pendant l'étude, il ressort que la vente des chèques de voyage par les acteurs informels peut être présentée comme un processus qui porte sur trois étapes : (1) l'achat des chèques de voyage, (2) la location des chèques de voyage au demandeur de visa et (3) la revente des chèques au voyageur dans un marché non structuré appelé « marché noir ».

2.4.1.1 Première étape : l'achat des chèques de voyage

Le chèque de voyage est un chèque préimprimé, libellé en devises étrangères et permettant au porteur d'être protégé contre les risques de vol. Ce chèque est émis au nom du client en coupure numérotée et montant prédéterminé. Dans le système financier camerounais, le chèque de voyage est émis seulement par les banques et le bordereau d'achat devrait porter le nom du client.

Pour favoriser une consommation de ce produit financier, les banques donnent la possibilité aux IMF de vendre ces produits[4]. Ainsi, les banques délivrent aux institutions de microfinance des bordereaux de chèques de voyage sans mention de nom de client. Ce sont les institutions de microfinance qui en deuxième ressort, lors de la vente à leurs clients, devraient porter les noms des clients sur les bordereaux.

Etant donné que l'activité de microfinance n'est pas fortement contrôlée et que les dispositifs de contrôle de gestion dans les institutions sont peu efficaces, certaines IMF mettent à disposition ces chèques de voyage aux acteurs informels fonctionnant en réseau, une fois de plus sans mention de quelque nom de client. L'acteur informel disposant de bordereau de chèque vierge, entreprend de louer ces chèques de voyage à une clientèle constituée principalement des demandeurs de visa dans les représentations diplomatiques ou alors de les vendre en marquant ou pas le nom du bénéficiaire sur le bordereau.

Cette transaction entre la banque et l'IMF est réglementée par des taux officiels. Ainsi, par exemple, pour les chèques de voyage d'une valeur de 1 000 000 FCFA (1500 Euros), la banque retient 15 800 FCFA (24,08 Euros) de frais de dossier, 12 600 FCFA (19,20 Euros) de frais DHL et 0.20% du montant du chèque de voyage soit 2000 FCFA (3 Euros) de commission encaissement ou remise à contrevaleur de la devise. La banque offre donc les chèques de valeur pour un coût de 30 400 FCFA (46,34 Euros). L'achat de ces chèques de voyage auprès de l'institution de microfinance fait supporter à l'acteur informel un supplément de coût de 9 600 FCFA (10,04 Euros). Donc, le coût total supporté pour l'achat des chèques de voyage d'une valeur de 1 000 000 FCFA (1500 Euros) s'élève à 40 000 FCFA (60,97 Euros).

2.4.1.2 Deuxième étape : la location des chèques de voyage à des demandeurs de visa dans les représentations diplomatiques

La deuxième étape est marquée par l'entrée en jeu de l'acteur informel dans la transaction. L'acteur informel se charge de louer les chèques de voyage mis à disposition par l'IMF au demandeur de visa. Dans les représentations diplomatiques, il est exigé une copie du bordereau d'achat des chèques de voyage. L'acteur informel ayant acheté les chèques de voyage émis par la banque auprès d'une institution de microfinance, inscrit le nom du demandeur de visa sur le bordereau et lui en fait une copie, lorsque ce dernier lui verse 10% du montant du cautionnement exigé par la représentation diplomatique. Les chèques de voyage ne sont pas donnés au demandeur de visa, seule la copie du bordereau portant son nom lui est remise car exigée par les représentations diplomatiques. Par cette activité de location de chèque de voyage, l'acteur informel tire un important bénéfice. Il s'agit d'un simulacre de location et de vente de chèque de voyage juste pour faciliter les formalités d'obtention du visa. La copie du bordereau fourni au demandeur de visa étant immédiatement après transaction récupérée par l'acteur informel pour destruction.

Pour un chèque de voyage d'une valeur de 1 000 000 FCFA (1 500 Euros), l'acteur informel dégage une rentabilité de 6%. Le paiement de cette somme ne dépend pas de la délivrance ou pas du visa. Les personnes qui veulent voyager mais pour qui la mobilisation d'importantes sommes pour l'achat des chèques de voyage constitue un obstacle à l'obtention du visa, trouvent en cette pratique informelle une solution à leur problème. Le nombre de personnes qui recourent à cette pratique est important. C'est

[4] Les textes CEMAC régissant l'activité de microfinance interdisent toute intervention d'une institution de microfinance dans un espace autre que celui du territoire nationale dans lequel elle est localisée. Pour une offre de services qui porte au déla de ce territoire, ces entités se rapportent aux banques dans le cadre d'un partenariat entre les deux institutions.

d'ailleurs pourquoi cette activité a enregistré un afflux important de nouveaux entrants que l'on peut observer à proximité de ces représentations diplomatiques.

2.4.1.3 Troisième étape : la vente des chèques de voyage initialement loués

Après inscription du nom du demandeur de visa sur le bordereau, l'acteur informel le dépose dans l'institution de microfinance pour régularisation. Les chèques de voyage sont vendus plus tard à un voyageur quelconque qui en a besoin son déplacement. Ils sont vendus à leur valeur faciale. Pour l'acteur informel, il est question de les vendre pour récupérer les sommes engagées. Pour le voyageur qui se rend au « marché noir » pour achat de ces chèques de voyage, il réalise des économies en achetant des chèques à leur valeur faciale sans régler de frais bancaires. Pour les acteurs interrogés, il était possible de réaliser des revenus mensuels moyens de près de 2 000 000 FCFA (environ 3 000 Euros), en servant en moyenne une trentaine de personnes par mois. Cette activité de vente des chèques de voyage permet à l'acteur informel de dégager des revenus non négligeables, aux demandeurs de visas de contourner les exigences des représentations diplomatiques et aux voyageurs de faire des économies en achetant ces produits financiers au « marché noir ». Par ailleurs, elle présente des conséquences pour les institutions formelles.

2.4.2 Conséquences de l'activité informelle de vente de chèques de voyage sur les acteurs formels

Les conséquences de la participation des acteurs informels à la vente des chèques de voyage, activité financière fortement règlementée, peuvent porter sur les plans économique, social et éthique. Dans une logique économique, cette activité est une solution au problème de résorption du chômage de certains acteurs. Beaucoup parmi ces acteurs informels trouvent en celle-ci une opportunité d'emploi. Comme le pense un grand nombre d'auteurs, le secteur informel est un important vecteur de création d'emploi dans les pays d'Afrique (Lautier, 2006). Aussi, pour les acteurs interrogés, ils dégagent les revenus leur permettant de satisfaire leurs besoins élémentaires et de sortir de la pauvreté[5]. Par conséquent, cette activité permet aux acteurs l'exerçant, qui au départ étaient pauvres d'améliorer leurs revenus et leurs conditions de vie (Morduch, 1999).

Toutefois, si cette pratique semble profitable pour l'unité de production informelle et pour l'institution de microfinance qui parvient à dégager une marge bénéficiaire, elle peut aussi paraître bénéfique pour la banque. Cette pratique peut en effet améliorer le volume des ventes de ces produits financiers en élargissant son aire d'intervention pour prendre en compte les clients des institutions de microfinance.

Cependant, la même pratique pourrait participer à réduire la confiance mise par les acteurs économiques à une banque, qui favoriserait le développement d'un marché clandestin de vente des chèques de voyage que ne maitriseraient plus les autorités réglementaires. C'est en fait le développement de ce marché clandestin de chèques de voyage au Cameroun qui aura conduit à la suspension par l'autorité monétaire de l'émission de ces produits financiers dans le pays depuis janvier 2012. L'intrusion des acteurs informels dans une activité formelle fortement réglementée serait susceptible à rendre cette dernière illicite. L'informel conduirait donc le formel à devenir informel et il y'aurait effet de contagion.

Dans une dimension sociale, l'activité informelle de vente de chèque de voyage favorise l'immigration en occident des personnes ne justifiant pas des revenus nécessaires pour une vie décente dans ces contextes. On aurait alors des acteurs qui obtiendraient des visas de séjourner en occident alors qu'ils ne respectent pas les conditions définies. Cette activité encouragerait une immigration qui ne serait pas clandestine mais plutôt frauduleuse. Ainsi, ces personnes immigrées contribuent à l'alourdissement des charges sociales supportées et à complexifier la problématique de la sécurité sociale dans les États occidentaux.

La pratique de cette activité pose un autre problème, c'est celui de la fraude et de la corruption dans les États du Sud. La location des chèques de voyage au demandeur de visa par l'acteur informel repose essentiellement sur la fraude. L'acteur informel transcrit le nom du demandeur de visa sur le bordereau en signalant ainsi que celui-ci est propriétaire des chèques de voyage alors qu'il ne l'est pas. Cette astuce frauduleuse bien connue par certains responsables consulaires semble soutenue et recommandée parfois par les mêmes responsables qui parviennent sur cette base à valider le dossier de demande de visa et par la suite de délivrer le visa. Cette activité porte aussi sur des pratiques de corruption. Il est du devoir du personnel de ne pas vendre des chèques de voyage avec un bordereau ne portant aucun nom. Ces agents le font souvent avec une complicité parfois tacite de la direction de l'institution de microfinance et entretiennent un réseau de corruption avec les acteurs informels. Cette observation pose les problèmes de l'éthique financière et de la déontologie professionnelle dans les institutions de microfinance.

[5] L'un d'eux nous a dit : « à travers cette activité, je gagne bien ma vie et j'arrive à bien nourrir ma femme et mes enfants. Je les soigne quand ils sont malades et je n'ai rien à envier à un fonctionnaire ».

CONCLUSION

L'activité informelle de vente de chèques de voyage telle que décrite dans sa pratique réelle et quotidienne, présente effectivement des connexions avec les structures formelles. Cette activité met effectivement en réseau trois acteurs formels (banque, IMF, représentation diplomatique) avec des acteurs informels. Les rapports entre ces entités ont révélé les ramifications aux conséquences à la fois bénéfiques et préjudiciables sur les plans économiques, sociaux, éthiques, et même déontologique. Par ailleurs, les pratiques usitées semblent procéder d'une exploitation intelligente des failles du système financier en général, des compétences et des ressources des entités portées à réduire les coûts de survie et à chercher un mieux être pour une meilleur insertion dans un environnement économique hostile et inégalitaire.

BIBLIOGRAPHIE

ADEMOLA F., ANYANKORA M. I. (2012) The challenges of improving informal sector activities conditions in Lagos Island, Nigeria, *British Journal of Art and Social sciences*, 6(2), 218-232.

ALDEN J. (1981) Holding two jobs: An examination of moonlighting. *in* S. Henry (ed.) *Informal institutions: Alternative networks in the corporate state*, New York, St Martin Press, 43-57.

BACKINY-YETNA P. (2009) Secteur informel, fiscalité et équité : l'exemple du Cameroun, *The African Statistical Journal*, 9, 315-376.

BAUMOL W. J. (1982) Contestable Market: An uprising in the theory of industry structure, *The American Economic Review*, 72(1), 1-15.

CASTEL O. (2007) De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : concepts et pratiques », *in* O. Crevoisier, F. Hainard, P. Ischer (ed.) *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale*, Berne, Commission Suisse pour l'UNESCO, Université de Neuchâtel, 111-134.

CHARMES J. (1990) Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel *in* D. Turnham, B. Solomé, A. Schwarz (ed.) *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, OCDE, 11-52.

CHENEAU-LOQUAY A. (2008) Rôle joué par l'économie informelle dans l'appropriation des TIC en milieu urbain en Afrique de l'Ouest, *Network and Communications Studies*, 22(1-2), 109-126.

COASE R. H. (1960) The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.

CORIAT B., WEINSTEIN O. (1995) *Les nouvelles théories de l'entreprise*. Paris, Édition le livre de Poche.

DIRAT J.-R. (2002) Asymétrie de l'information et émergence des organisations de micro finance. *In* A. Drumaux, J. Mattijs (ed,) *Défis de l'information et pilotage des entreprises*, AUF, Jouves, 236-244.

DYER, J., SINGH H. (1998) The relational view: cooperative strategies and sources of interorganizational competitive advantage, *Academy of Management review,* 26(1), 660-679.

GHIGLIONE R., MATALON B. (1995) *Les enquêtes sociologiques. Théories et pratiques*. Paris, Armand Colin.

GREFFE X. (1982) L'économie non officielle, *Problèmes économiques*, 1771, 3-14.

HELMS B. (2006) *La finance pour tous: construire des systèmes financiers inclusifs*. Les éditions Saint-Martin.

KANTE S. (2002) Le secteur informel en Afrique, vers la promotion d'un travail décent. *Document de travail*, BIT.

LAUTIER B. (2006) Économie informelle, *in* J.-L. Laville, A. D. Cattani (ed.) *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Folio actuel, Gallimard, 210-219.

MAYOUX L. (1998) L'empowerment des femmes contre la viabilité ? Vers un nouveau paradigme dans les programmes de microcrédit. *In* Y. Preiswerk (ed.) *Les silences pudiques de l'économie, économie et rapports sociaux entre hommes et femmes*, Institut universitaire d'études du développement, Genève. 73-97.

MORDUCH J. (1999) The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, 37, 1569-1614.

MORDUCH J. (2000) The Microfinance Schism, *World Development*, 28, 617-629.

OIT, (1993) Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, resolutions concerning the informal sector. *Bulletin of labour statistics*, International labour office, Geneva.

PORTER M. (1990) *The competitive advantage of the nations*. Free Press.

PRÉVOT F., BRULHART F., GUIEU G., MALTESSE L. (2010) Perspectives fondées sur les ressources, proposition de synthèse. *Revue Française de Gestion,* 204, 87-103.

SARRIA ICAZA A. M., TIRIBA L. (2006) Économie populaire, *in* J.-L. Laville, A. D. Cattani (ed.) *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Folio actuel, Gallimard, 259-268.

SÉRUZIER M. (2004) La mesure de l'économie informelle et sa contribution aux comptes des ménages. *Stateco*. 98, 37-49.

SÉRUZIER M. (2009) Mesurer l'économie informelle dans le cadre de la comptabilité nationale: le point de vue du comptable national. *Stateco*. 104, 45-67.

TEECE D. J., PISANO G., SHUEN A. (1997) Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-583.

TEECE D. J. (2007) Explicating dynamic capabilities : the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance, *Strategic Management Journal*, 28, 1319-1350.

YIN R. (1990) *Case Study Research, Design and Methods*. Beverly, Sage Publications.

Impacts de la lutte contre le marché informel des produits pétroliers au Bénin

Roland M-P MEDJIGBODO[1]

Le Bénin présente la particularité de développer depuis plus de trente ans un marché parallèle de vente de produits pétroliers dont l'essence. Plusieurs expressions ont été consacrées pour désigner ce dernier : "essence de contrebande", "essence frelatée", "essence de la rue", "produit de l'informel"… mais le vocable le plus usité est celui de *kpayo*. Des déclarations des autorités, il ressort que plus de 90% de la consommation totale d'essence de la capitale économique provient de ce marché. Il contribue directement et indirectement à la constitution de revenus pour plus d'un million de béninois. L'argument financier est celui qui semble le mieux expliquer l'expansion du marché qui au cours des trente dernières années à gagner toutes les contrées du pays ruinant de ce fait les acteurs du secteur formel de distribution des produits pétroliers. Le prix à la pompe a été en effet plus que le double de celui du marché du *kpayo*.

L'interrogation concerne le fonctionnement de ce marché. La source d'approvisionnement est le Nigéria, précisément les stations services de ce pays frontalier où malgré les multiples injonctions du FMI le gouvernement continue de subventionner l'essence à la pompe pour le bénéfice des opérateurs nigérians. Le bénin partage avec ce pays une frontière poreuse de plus de 700 km qui permet aux flux énormes de produits achetés aux pompes du Nigéria de rentrer au Bénin. Les voies utilisées sont souvent terrestres, lagunaires et fluviales. Les moyens utilisés sont nombreux et vont du colportage aux camions de grandes capacités en passant par les cyclistes, les motocyclistes. L'organisation n'est rien moins que celle d'une filière où l'on rencontre plusieurs grossistes qui, en aval, desservent les détaillants ou revendeurs. Ces derniers installent leurs étals remplis de bidons, de bouteilles ou autres récipients aux abords des routes, où ils servent une clientèle composée de propriétaires d'engins à deux roues et les véhicules automobiles.

La vente du *kpayo* constitue pour la majorité des acteurs, une activité permanente de longue date, parfois héritée des parents, pour d'autres, il s'agit d'une activité d'appoint. Les revenus individuels générés sont substantiels et dépassent ce que ces acteurs pourraient espérer dans d'autres activités. Les reconversions sont d'ailleurs fréquentes et augmentent le nombre de vendeurs que les accidents et les drames qui surviennent lors des incendies ne semblent pas décourager.

Cette activité s'est imposée au fil des années et résiste à toutes les initiatives gouvernementales pour réduire son expansion et son enracinement. Pendant ces trente ans, plusieurs stratégies ont été mises en place pour lutter contre les acteurs de ce marché qui a été baptisé de fléau pour le pays. En novembre 2012, le gouvernement a fait appel à toutes les forces républicaines pour intensifier la lutte contre la vente informelle des produits pétroliers en mettant des moyens conséquents à leur disposition. Cette action s'inscrit dans un plan plus large comportant plusieurs volets dont notamment la reconversion des acteurs actuels, la rénovation et la construction des stations service… Ce faisant le gouvernement espère engranger des recettes fiscales substantielles de l'ordre de 150 milliards de francs CFA nécessaire à l'instauration d'un climat propice à la création d'emplois. L'article fait l'analyse de ces conséquences sur l'économie (finances publiques, emploi, croissance…) et sur le bien-être des populations (pauvreté, inégalité…). Plus précisément, à l'aide d'un Modèle de prévisions et de simulation de l'action publique le MOSARE, l'étude présente les gains et les manque à gagner que chaque secteur institutionnel subit en raison de la décision d'enrayer le secteur informel de distribution de produits pétroliers au Bénin. Il s'agit ici de répondre à la question : l'État pourrait-il faire une redistribution plus efficace de revenus que ce que l'économie informelle a instauré ? La matrice de comptabilité sociale (MCS) 2007 sera utilisée de même que les données de l'Enquête Modulaire Intégrée des Conditions de Vie des ménages (EMICoV).

La première partie propose un développement sur les divers concepts liés au thème, les suivantes présentent le modèle, les résultats et leurs interprétations.

[1] Université d'Abomey Calavi. rolandmedji@yahoo.fr ; roland.medjigbodo@eneam.uac.bj

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

Il est indispensable de procéder tout d'abord à une conceptualisation en raison des variantes liées à la définition de l'informel rencontré dans la littérature.

1.1 Définition et mesure du secteur informel

Le secteur informel est officiellement défini comme « un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993).

Les définitions du secteur informel ne font pas l'unanimité (Charmes, 2003). Partant de celle donnée par l'OIT en 1993, Séruzier (2004) estime que l'approche adoptée par cet organisme ne saurait être suffisante pour intégrer la quantification du secteur informel dans la production globale des pays. Il propose des méthodes pour affiner les données et faire l'articulation entre population, emploi et ménage. Il met en exergue, partant d'exemples portant sur plusieurs pays, l'ampleur des activités non enregistrées par les mécanismes actuels des comptabilités nationales. Ses remarques portent aussi sur les revenus des ménages, il montre que leur nature ne dépend en l'état actuel de la nomenclature, que des rubriques retenues. Il manque encore l'analyse de leurs contreparties dans l'espace des comptes des ménages par sous-secteurs institutionnels. C'est le domaine de la mesure pour lequel l'expérimentation manque encore ajoute-t-il. Pour Adair et Bellache (2012), dans une étude portant sur le secteur informel en Algérie, l'estimation du secteur informel sur la base de la définition du BIT (2002) aboutit à des résultats disparates selon les critères retenus. La difficulté de mesurer la dimension du secteur informel est aussi mis en exergue dans le Rapport sur l'Afrique de l'Ouest qui souligne que le commerce entre pays de la CEDEAO (Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest) est évalué à 12%, mais qu'en réalité, il s'agit d'une sous-évaluation résultant de la difficulté à appréhender le secteur informel. Une estimation plus réaliste devrait faire élever cette statistique à au moins à 25%. La présente étude s'en tient aux statistiques officielles pour faire ressortir qu'en Afrique occidentale, l'économie informelle hors agriculture représente 20 à 37% du PIB et atteint 40 et 75% du PIB selon les pays pour l'économie globale. La main-d'œuvre disponible est occupée à 80%. Au Bénin, la contribution estimée se situe entre 70 et 80%. Hors agriculture, le Bénin avec 33,6% enregistre l'une des plus fortes contributions au PIB. Plusieurs facteurs dont le fonctionnement des institutions expliqueraient théoriquement cette part de l'informel dans les activités.

1.2 L'influence des institutions

North (1990) définit les institutions comme les règles du jeu en société ou l'ensemble des normes que s'imposent les hommes pour encadrer les actions de chacun ou, plus formellement l'ensemble des contraintes conçues pour l'interaction entre les hommes. Pourquoi les institutions inefficaces sont-elles éliminées ou contournées ? Les règles non informelles s'établissent lorsque leur observance sont de plus en plus bénéfiques pour un grand nombre.

Plus généralement, North et *al.* (1996) et Roland (2004) affirment que l'importance des institutions se révèlent lorsqu'il s'agit d'analyser les principaux problèmes contemporains : effondrement du bloc de l'Est, stagnation économique dans plusieurs pays en développement, persistance de problèmes structurels dans les économies développées… Les traditionnels schémas d'analyse qu'offrent les théories classiques et néo-classiques portant sur les règles de marché notamment, sont de peu d'utilité pour comprendre leur évolution et pour y trouver des solutions satisfaisantes. Plus spécifiquement, l'influence prépondérante des lois sur le degré d'efficacité économique est mise en exergue par Maldonado et *al.* (1999) qui indexe les longues procédures d'enregistrement des entreprises, les coûts de légalisation, les divers obstacles à la formulation de politiques économiques pour l'ensemble de l'économie… comme facteurs d'éloignement des entrepreneurs vers une formalisation des activités. Jonasson (2012) utilisant un modèle permettant de capter l'influence de la gouvernance locale sur le choix des demandeurs d'emploi au Brésil, trouve que la probabilité que les individus soient employés dans le secteur informel est plus faible dans les régions de bonne gouvernance avec un meilleur système d'éducation.

Le Bénin est classé au rang de la 175ème économie sur 183 selon le classement Doing Business 2012 de la facilité de faire des affaires contre la 173ème place en 2011. Par ailleurs, le Bénin occupe le 39ème rang au niveau de l'Afrique subsaharienne sur un total de 46 économies.
Comparant les procédures au Bénin, et celles de l'espace de l'Union Économique Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Doing Business recense au titre de la création d'entreprise, six procédures administratives, évalue un délai de 29 jours et un coût représentant 149,9% du revenu national brut par habitant comme frais d'immatriculation et d'enregistrement, alors qu'au niveau de l'espace UEMOA, le premier pays (le Sénégal) en la matière, enregistre trois procédures, treize jours de délai et un coût représentant 47,7% du revenu brut par habitant. Le rapport conclut que la position du Bénin est fortement contraint par plusieurs facteurs dont le coût des opérations de création d'entreprises. Les efforts entrepris par le pays sont jugés insuffisants par rapport aux réformes conduites par les autres économies. La fiscalité dans les pays en développement semble être une excrétion de la déficience des institutions.

1.3 Fiscalité inefficace

L'ampleur du manque à gagner pour l'État face à crise financière qui fait tarir plusieurs sources traditionnelles liées à l'aide au développement est un argument fort utilisé par les disciples de la formalisation des entreprises. Le secteur informel est désigné comme un gisement fiscal que pourrait exploiter l'État pour accroître les ressources publiques.
Les relations entre l'État et ses fonctionnaires sont marquées par une asymétrie d'information souligne Raffinot (2001), il est difficile pour les dirigeants par exemple de savoir quels sont les efforts effectivement réalisés pour identifier les fraudeurs. Il est également difficile de savoir quel genre d'accords est passé avec ces fraudeurs. Raffinot compare le travail du fisc africain à un système de "cueillette" où les contribuables ne sont pas répertoriés en raison d'un trop grand nombre d'unités informelles, des exonérations illégitimes et du trop grand nombres de possibilités offertes aux fonctionnaires de manipuler à leur avantage le système. En tout état de cause, la fiscalité doit obéir aux critères d'optimalité et d'équité. Elle doit chercher notamment à réduire les inégalités. Un point important du débat est de trouver les systèmes d'imposition qui ne seraient pas en défaveur des acteurs de l'informel ayant les plus bas revenus. Une fiscalité locale impliquant l'avis des acteurs de l'informel semble-t-il serait plus efficace (Diatta et N'gakosso 2007). Au Bénin sous la pression du FMI et de la Banque mondiale, plusieurs réformes continuent d'être mises en œuvre. Elles portent sur l"informatisation de bon nombre de procédures fiscales, la revues détaillées de toutes les exonérations fiscales et douanières, la simplifications des procédures fiscales. Les conditions socio-économiques sont des facteurs déterminant de la non formalisation des activités économiques.

1.4 Les conditions socio-économiques des acteurs de l'informel au Bénin

Eyerusalem (2011) à partir d'une étude dans le secteur manufacturier en Éthiopie trouve que le rendement moyen du capital dans le secteur formel n'est que de 15-21%, alors que dans le secteur informel il se situe entre 52-140%. Cette profitabilité explique l'expansion du secteur informel et la stratégie adoptée pour s'y insérer. Pour le commerce de l'essence, au début du trafic dans les années 1970, il y avait un grand nombre d'acteurs hybrides qui exerçaient concomitamment avec d'autres activités. Depuis plusieurs années la segmentation du secteur montre que plus de 80% des acteurs constituent un noyau dur qui ne vivent que de ce trafic. Ainsi plusieurs entrent dans le secteur par nécessité, mais avec le temps ils s'y enracinent et y demeurent par opportunité comme dans d'autres activités de l'informel (Adom, 2012, 3). Cet important développement du commerce clandestin entre les deux pays a été notamment favorisé par l'écart de change par rapport au franc cfa des cours officiel et parallèle du naïra.
L'enquête sur le secteur informel a été menée entre 2001 et 2003 dans les capitales économiques de sept pays de l'UEMOA (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey, Ouagadougou). Elle fournit pour la première fois une image détaillée des principales caractéristiques du secteur informel dans ces sept villes à partir d'enquêtes menées selon une méthodologie identique, ce qui autorise des comparaisons précises entre ces différentes villes. Elle conclut que, la mise à son compte dans le secteur informel dans les pays sur lesquels porte l'étude est bien souvent un choix délibéré. « En effet, 60% des chefs d'unités de production considèrent le secteur informel comme un mode privilégié d'insertion sur le marché de travail en invoquant la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel ils pourraient prétendre (28%) ou en refusant le statut de travailleur dépendant et en mettant en avant le désir d'être leur propre patron (32 %) » (Brilleau et *al.*, 2005). Plusieurs autres caractéristiques s'observent aisément sur l'ensemble de ces acteurs qui forment un groupe hétérogène composé d'exportateurs nigérians, d'importateurs béninois, de

grossistes, de semi-grossistes, de détaillants, de consommateurs… Le trafic existe depuis près de 30 ans et aurait commencé dans les années 1980. Son essor est intimement lié à la crise de ces années où chaque citoyen face aux difficultés d'emploi s'est converti vers des activités du secteur informel. Au cours de la même période, les Béninois ont inventé le concept et le métier de zémidjanou taxi-moto. L'un renforçant l'autre : le zémidjan est rentable car il utilise de l'essence kpayo et les revendeurs d'essence kpayo vivent grâce à leur clientèle composé des zémidjans…

Les barrières à l'entrée sont très peu dissuasives, l'existence de plusieurs niveaux d'activité donne la possibilité de démarrer avec n'importe quel montant de capital. La technologie utilisée est faible. Le secteur fait appel souvent à de la main-d'œuvre familiale ou à des aides occasionnelles rémunérées selon différents modes journaliers avec quelque fois en relation avec les bénéfices. L'absence de contrat témoigne du caractère non formel des relations de travail entre employeurs et employés qui ne bénéficient d'aucune protection sociale. Bien qu'officiellement, ces acteurs ne paient pas de taxes, certaines déclarations font état de rémunérations en direction de parrains qui protégeraient jusqu'à une certaine limite l'activité. Ces pratiques sont d'ailleurs générales dans le secteur informel comme l'indique Maldonado (1999) qui affirme que les agents du secteur informel dépensent généralement 10 à 15% de leurs revenus bruts pour éviter les sanctions dues à leur situation. Il conclut que la situation d'illégalité dans le secteur informel engendre des coûts considérables et une instabilité permanente.

Par ailleurs analysant la dynamique, Adair et Bellache (2012) constatent une croissance de l'emploi informel due à l'augmentation de jeunes diplômés et de femmes désireuses de travailler. Le marché du travail est marqué par une incapacité à offrir des emplois formels. Cette étude souligne toutefois que la dynamique de l'informel généré par un double flux (ceux qui entrent directement et les transfuges du secteur formel) est toutefois ralenti par un flux contraire en direction du secteur formel.

Il convient de noter que 70% des acteurs du secteur informel, sont prêts à se formaliser, mais à condition qu'on leur allège les lourdes démarches administratives, qu'on leur parle surtout des avantages, et que les structures qui s'en occupent soient décentralisées et donc proches des acteurs. Pour analyser un phénomène aussi complexe impliquant tant s'acteurs et ayant des répercussions sur un si grand nombre de secteurs de l'économie, il faut un modèle ayant des capacités d'analyse multisectoriels : le MOSARE (***Modèle*** de Simulation et d'Analyse des Réformes Économiques).

Avec la crise de 2008, l'État béninois a pris des mesures tendant à exonérer et à subventionner les produits pétroliers et le gaz. Depuis ces mesures ont été reconduites tous les ans (loi de finances gestion 2012).

La crise énergétique caractérisée par la flambée du cours du pétrole, a induit en 2007 et 2008, une forte augmentation des importations des produits pétroliers. Par ailleurs, les exportations ont connu une évolution à la baisse du fait de la perte de compétitivité prix induite par l'accélération de l'inflation. Il s'en suit alors une dégradation de la balance courante.

1.5 Dilemme théorique lié à la mesure

La décision gouvernementale a la particularité de générer simultanément de l'inflation et du chômage. Selon la théorie keynésienne, la variable qui dynamise l'activité économique est la demande agrégée.

Demande agrégée = Consommation des ménages + Investissement + Dépenses des Administrations publiques + Solde commercial.

Cette formule offre aux décideurs les outils de lutter contre deux problèmes fondamentaux de toute économie : le chômage et l'inflation. Le chômage est généré selon les keynésiens par un déficit de la demande agrégée. Pour l'augmenter, il convient de stimuler les composantes vers la hausse. L'inflation par contre est due à un excès de la demande, les mesures à prendre pour la combattre sont exactement aux antipodes de ce que nécessite le chômage.

2. MODÈLE THÉORIQUE

2.1 Généralités

Le MOSARE V3.2 est destiné à la prévision à court et moyen termes (cinq ans) et permet des simulations de politiques économiques. Il permet à ces derniers de mieux éclairer les choix des décideurs et facilite l'élaboration d'une politique orientée vers la croissance, dans le respect des grands équilibres. C'est un modèle quasi comptable qui tient compte aussi bien des relations comptables entre les agrégats que de relations économétriques. Il permet de définir un cadre macroéconomique cohérent dans la projection des

quatre comptes économique que sont (i) le secteur réel (PIB, ses composantes et emplois) ; ii) le tableau des opérations financières de l'État ; (iii) la balance des paiements ; (iv) la situation monétaire. Le MOSARE est un modèle de type keynésien (bouclage par la demande) mais distingue des secteurs d'offre. Ces derniers sont calés sur la nomenclature de l'Institut National de la Statistique et d'Analyse Économique pour faciliter les comparaisons et simulations. Ainsi, les secteurs explicitement modélisés dans MOSARE sont le secteur primaire (agriculture, élevage, pêche et sylviculture), le secteur secondaire (égrenage de coton, produits pétroliers, électricité et eau, autres industries manufacturières et BTP) et le secteur tertiaire (commerce, transports et télécommunication, autres services marchands, services non marchands). Chaque sous secteur est décomposé en secteur formel et secteur informel. Par ailleurs, un module de micro simulation a été relié au modèle et permet d'estimer les implications du cadrage macroéconomique ou les effets d'un choc exogène sur les indicateurs de pauvreté et d'inégalité.
Dans le MOSARE, cinq secteurs d'offre sont distingués : (i) le secteur agricole (dont la production est très liée à la pluviométrie), (ii) le secteur de l'élevage, pêche et sylviculture, (iii) le secteur de l'égrenage de coton, (iv) le secteur de l'électricité et eau, (v) le secteur non marchand (l'administration essentiellement). À côté de ces cinq secteurs d'offre, le MOSARE décrit, trois secteurs liés à la demande. Il s'agit du secteur (i) des produits pétroliers, (ii) des travaux de construction et (iii) commerce.
On retrouve également dans le MOSARE d'autres secteurs qui peuvent être considérés selon le cas comme des secteurs d'offre ou des secteurs de demande. Il s'agit des secteurs "autres industries manufacturières modernes", "autres industries manufacturières artisanales", "transports et communication" et "autres services marchands". Les variables exogènes du MOSARE sont de trois types :
-les variables concernant l'environnement international, c'est-à-dire principalement les cours de l'euro, du dollar, du naïra nigérian, du yuan chinois, le cedi ghanéen et les prix du coton, du riz, du pétrole ainsi que les taux d'intérêt, qui influencent l'endettement et les charges financières ;
-les variables relatives à l'environnement sous régional, notamment les taux de croissance et d'inflation des pays de la sous-région ;
-les variables de politique économique telles que les dépenses publiques (notamment l'investissement public et le salaire), les taux apparents de fiscalité, les emprunts intérieurs, les prix aux producteurs, etc.
Dans le MOSARE, figurent des données pour toutes les années écoulées depuis 1997. La structure du TRE de base est de 2003 et l'année de base pour le calcul des déflateurs est 1985. Les données définitives (INSAE, Ministère de l'Économie et des Finances, BCEAO, Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche) sont introduites lorsqu'elles sont disponibles. Les années du passé proche pour lesquelles il n'y a pas encore de données sont projetées grâce aux relations prises en compte dans la partie projection de MOSARE. L'année en cours est en quelque sorte intermédiaire : elle est projetée à partir des relations dans le MOSARE, mais en tenant compte des indicateurs conjoncturels qui sont disponibles (notamment en matière de finances publiques, de prix, etc.) pour fixer le niveau des données exogènes.

2.2 Présentation du TRE (Tableau de Ressources Emploi)

Le TRE est un assemblage de trois matrices (T1, T2, T3) articulées dans lesquelles les relations entre les variables se présentent comme suit.

2.2.1 Les relations comptables dans T1

En appelant (i) un produit, (j) une branche et (xij) la valeur des consommations intermédiaires d'un produit (i) par une branche (j), les relations comptables dans T1 peuvent être décrites comme suit :
$xi1 + xi2 + \ldots + xij + \ldots + xin = CIi$
$\Sigma xij = CIi$ avec $j = 1$ à n
$x1j + x2j + \ldots + xij + \ldots + xnj = CIj$
$\Sigma xij = CIj$ avec $i = 1$ à n
$\Sigma CIi = \Sigma CIj = CI$ avec $i = 1$ à n, $j = 1$ à n
En dessous de la matrice (T1) figure le tableau des comptes de production et d'exploitation des branches ainsi que des ressources en produits (T3). Si le tableau des entrées intermédiaires (T1) montre en colonne les diverses consommations de produit (i) par une branche (j), le tableau (T3) quant à lui permet de compléter l'analyse et de présenter pour chaque branche :
· le compte de production/exploitation et la valeur ajoutée brute ;
· le passage de la production effective de la branche à la production distribuée du produit ;
· les importations, les marges commerciales ainsi que divers impôts sur les produits et les importations.

Ces opérations sont traduites par les relations comptables dans T3. L'on appellera Xj la production (effective) totale et VAj la valeur ajoutée brute de la branche (j). La valeur ajoutée de la branche (j) est répartie entre les rémunérations des salariés (RSj), les impôts sur la production nets des subventions (Ij) et l'Excédent Brut d'Exploitation/revenu mixte (EBEj).
La prise en compte des transferts permet le passage de la production effective d'une branche à la production distribuée du produit. Les transferts sont constitués de flux unilatéraux de biens ou de services d'une branche où ces biens ou services sont produits à titre résiduel, vers les branches où ils constituent la production principale. Toutefois, ces informations ne sont pas toujours disponibles. Aussi pour simplifier le traitement, il a été décidé de faire dans le modèle MOSARE l'hypothèse qu'il n'y a pas de transferts.

2.2.2 Les relations comptables dans T3

Ces relations présentent d'abord les comptes de productions des branches :
$Xj = CIj + VAj$
$VAj = RSj + IXj + EBEj$
$\Sigma CIj = CI$ avec j = 1 à n
$\Sigma VAj = VA$ avec j = 1 à n
$\Sigma RSj = RS$ avec j = 1 à n
$\Sigma IXj = IX$ avec j = 1 à n
$\Sigma EBEj = EBE$ avec j = 1 à n
$\Sigma Xj = X$ avec j = 1 à n
$X = CI + VA$
$VA = RS + IX + EBE$
La dernière relation donne le compte de production de l'ensemble de l'économie. La détermination de la production distribuée d'un produit, appelée XDj, est obtenue ensuite en retranchant de la production Xj les différents transferts (Tj) :
$XDj = Xj - Tj$
$\Sigma XDj = XD = X$ avec j = 1 à n
X représente la production totale effective de l'économie. Comme la somme des transferts doit être nulle, par définition (le montant de la valeur de la production des produits secondaires, qui est soustrait au niveau d'une branche, est entièrement redistribué entre toutes les autres branches du TRE), la production totale de l'économie sera égale à la production distribuée.

2.2.3 Les relations comptables dans T2

La cellule T2 du Schéma 1 présente l'équation fondamentale : $EFi = CFi + FBCFi + DSi + Exporti$
Si l'on appelle EFif une utilisation finale d'un produit i, et EFi la demande finale de produit (i), c'est-à-dire le total des emplois finals de produits i, l'on aura pour chaque ligne :
$\Sigma EFif = EFi$ avec f = 1 à n
En nommant EFf une opération d'utilisation finale (f), on aura donc :
$\Sigma EFif = EFf$ avec i = 1 à n
$\Sigma EFi = \Sigma EFf = EF$
Le Tableau Ressources-Emplois présente ainsi à la fois l'équilibre des ressources et des emplois des biens et services décomposés par produit et le compte de production et d'exploitation des branches.
La matrice de comptabilité sociale MCS 2007 sera utilisée de même que les données de l'Enquête Modulaire Intégrée des Conditions de Vie des ménages (EMICoV).

2.2.4 Pauvreté et inégalité

Dans le MOSARE V3.2, le bouclage revenus-consommation s'effectue de manière globale, parce que tous les revenus des ménages sont agrégés. On en déduit la consommation totale des ménages par application d'un taux de consommation exogène, et un vecteur de consommation finale des ménages par produits.
Cette façon de faire occulte cependant une partie de la réalité économique et s'avère insuffisante dès que l'on souhaite analyser la répercussion de la croissance sur la pauvreté. En effet, une augmentation de revenu bénéficiant aux fonctionnaires aura probablement un impact différent en termes de produits consommés qu'une variation d'une même ampleur des revenus des agriculteurs. C'est pourquoi les

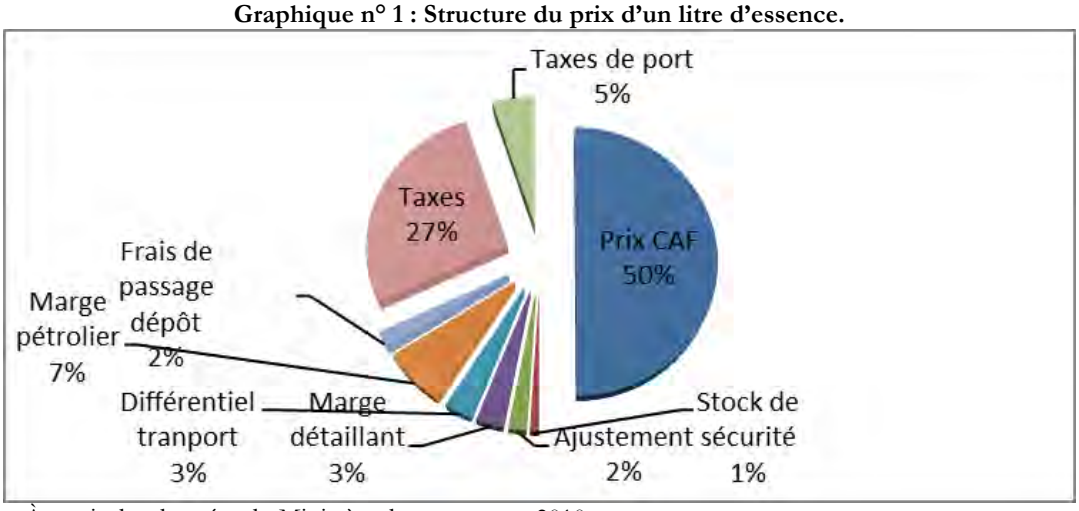
résultats de l'EMICoV ont été exploités pour éclater le vecteur de la consommation finale des ménages dans le Tableau Ressources-Emplois entre différents groupes socioéconomiques (GSE).
L'Enquête Modulaire Intégré sur les Conditions de Vie des Ménages (EMICoV), réalisée par le gouvernement initialement en 2006 et mise à jour en 2007, 2009, 2010. Les résultats ont servi à la rédaction du la Stratégie de Croissance pour la Réduction de la Pauvreté SCRP (2007-2009). Cette enquête a été exécutée par l'INSAE et réalisée en quatre passages dont le premier s'est déroulé d'Août à Novembre 2006. EMICoV offre, outre la richesse des thématiques abordées, l'opportunité de confronter différentes approches de la pauvreté au Bénin. Elle est destinée à assurer le diagnostic et l'établissement de la pauvreté au Bénin principalement pour l'élaboration et le suivi des Stratégies de Réduction de la Pauvreté. L'échantillon de l'enquête EMICoV a été élaboré en respectant la représentativité suivant le milieu de résidence au niveau national, départemental et communal. Il est à signaler qu'en dehors de la représentativité observée au niveau communal, l'échantillon a couvert la plupart des arrondissements dans chaque commune. La taille de l'échantillon de l'enquête EMICoV est de 18 000 ménages à raison de 7 440 ménages en milieu urbain (soit 41,33%) contre 10 560 ménages en milieu rural (58,67%).

3. MÉTHODOLOGIE ET RÉSULTATS

3.1 Base des calculs

Les prix des produits pétroliers raffinés devraient être déterminés par le prix du brut sur le marché international, par le cours du dollar et par la politique fiscale de chaque pays. Force est de constater que ces variations n'ont presque pas d'effets directs sur les consommateurs de produits de l'informel au Bénin. Les prix étant fixés à la pompe au Nigéria, ils gardent une relative stabilité qui résiste aux fluctuations sur le plan mondial, par contre le cours relatif du naira (monnaie nigériane) influence le prix du kpayo. Les prix plafond à la pompe au Bénin sont fixés par un mécanisme qui tient compte de plusieurs paramètres dont le cours mondial du moment et celui du dollar. Les compagnies pétrolières ne sont pas autorisées à vendre au-delà de ces prix plafonds, mais elles peuvent céder moins cher leurs produits. En général, les compagnies alignent leurs prix de vente sur ceux des prix plafonds qui ne leur procurent d'ailleurs qu'une faible marge. Les prix pratiqués dans les pays de la sous-région représentent environ 1,3 à 1,7 fois celui du Bénin. De mois en mois, l'écart entre les prix du marché parallèle et celui de la pompe se creuse.
La structure comporte les segments suivants :
· Les prix CAF, l'ensemble des taxes et frais perçus au Port Autonome de Cotonou ; les droits de porte perçus par l'État ; les frais de stockage tant à Cotonou que dans les entrepôts de l'intérieur du pays, les marges des pétroliers ; la péréquation au transport.

Graphique n° 1 : Structure du prix d'un litre d'essence.



Source : À partir des données du Ministère du commerce, 2010.

Les prix à la pompe peuvent atteindre plus de 2 fois le prix CAF. La part des taxes peut atteindre 30% du prix du litre à la pompe. La consommation totale d'essence du pays est estimée à 525 millions de litres avec 95% des parts du marché pour l'informel. Comme l'indique le tableau n°1, les pertes de recettes sont estimées à plus de 85 milliards de Fcfa soit environ 170 millions de dollars US. Ce manque à gagner représente plus de 12% des recettes fiscales du pays.

Tableau 1 : Quelques indicateurs liés au secteur du commerce informel de l'essence

Estimation en litres de la quantité totale d'essence consommée au Bénin en 2012	525 000 000
Part en pourcentage des structures formelles	0,05
Part en pourcentage des structures informelles	0,95
Part de marché des structures formelles (5%)	26 250 000
Part de marché des structures informelles (95%)	498 750 000
Pourcentage du prix de vente du litre d'essence des taxes prélevées par l'Etat	0,3
Prix de l'essence en décembre 2012	575
Cours du dollar en décembre 2012	500
Total des taxes non prélevée (manque à gagnern en CFA)	86 034 375 000
Total des taxes non prélevé (manque à gagner en dollar US)	172 068 750
Nombre d'acteurs détaillant et semi-détaillant	64 700
Nombre total d'acteurs	72 000
Grossistes	7 300

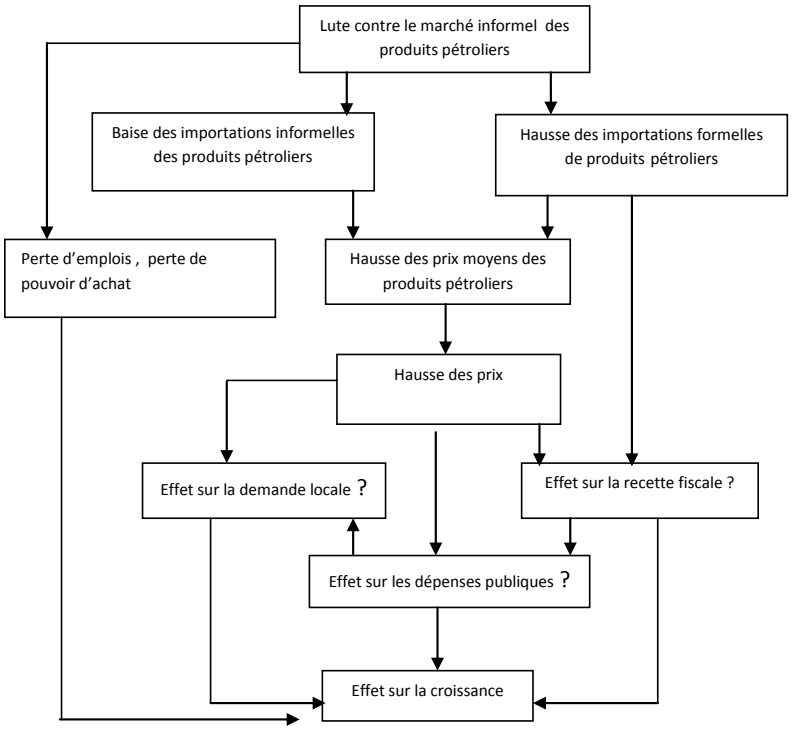
Source : Estimation faite sur les données collectées dans la littérature.

Le total des acteurs du secteur s'élève à 72 000 dont 7 300 grossistes et 64 700 détaillants et semi-détaillants.

3.2 Hypothèses de simulations

Le gouvernement projette de réduire de 90% les flux de l'essence de contrebande. Sur cette base, les simulations ont consisté :
- à estimer la marge totale des acteurs de l'essence de la contrebande ;
- à déduire 90% de cette marge des revenus des ménages de l'informel ;
- à augmenter la quantité d'essence vendue sur le marché formel en fonction de l'élasticité prix de la demande,
- à augmenter les dépenses publiques du gouvernement du montant de la taxe prélevée à la pompe.

Graphique n° 2 : Schéma du mécanisme de transmission des effets



Source : Réalisé par l'auteur.

La lutte contre le marché informel des produits pétroliers devrait se traduire entre autres par :
- la mise au chômage de près de 72 000 acteurs,

- la baisse des importations informelles et une hausse du prix desdits produits sur le marché informel. A très court terme, ces prix peuvent être largement supérieurs aux prix administrés pratiqués dans les stations services. Mais, à moyen terme, ils se rapprocheront des prix administrés ;
- une hausse des importations formelles des produits pétroliers pour faire face à la nouvelle demande induite par la lutte. En retour, les recettes fiscales connaîtraient une amélioration. Cependant, cette hausse des recettes fiscales pourrait être atténuée par les éventuelles mesures du Gouvernement pour faire face à l'inflation ;
- la hausse des prix des produits pétroliers devrait se répercuter sur le coût de production des autres secteurs, entraînant ainsi une hausse généralisée des prix. Cette situation a été observée en 2012. Cette accélération de l'inflation aura des conséquences sur la demande locale, la compétitivité des exportations, les recettes fiscales et les dépenses publiques. Le graphique 2 présente le mécanisme de transmission des effets de la lutte contre le marché informel des produits pétroliers.

3.3 Résultats et interprétations

Une lutte contre l'essence de contrebande peut être interprétée comme une suppression de subvention par le consommateur. La hausse qui en résulte réduit son pouvoir d'achat.

3.3.1 Résultats et interprétations sur les variables économiques

Il ressort de l'analyse de l'impact sur les variables économiques résumé dans le tableau 2 une baisse de la croissance de 0,8% avec une augmentation de l'inflation de 3,2%. Le PIB en valeur augmente de 2,4%. Les variables liées à la production du coton, à son égrenage, aux travaux de construction, aux autres produits agricoles industriels… ont connu une évolution négative. L'évolution des variables agriculture vivrière et élevage et pêche est positive.

Tableau n° 2 : Impact des simulations sur les variables économiques

Variables	Base	Résultat de la Simulation	Écart/Variation
Croissance	5,5%	4,7%	-0,8%
Déflateur	2,8%	6,0%	3,2%
PIB en valeur (en milliards FCFA)	4560,7	4 668,2	2,4%
Agriculture vivrière	817,5	824,6	0,9%
Coton graine	19,1	16,0	-16, 2%
Autres produits agricoles industriels	85,5	83,7	-2,1%
Elevage, Pêche, Sylviculture	401,7	404,8	0,8%
Egrenage coton	22,0	19,5	-11,4%
Electricité, gaz et eau	47,3	38,6	-18,4%
Autres industries manufacturières	374,8	379,3	1,2%
Travaux de construction	166,1	140,8	-15,2%
Transports	407,0	354,2	-13,0%
Autres services marchands	1182,9	1 318,6	11,5%
Services non marchands	441,2	441,2	0,0%
Exportations	1215,3	1 231,8	1,4%
Importations		1 893,9	10,7%
TVA et autres taxes sur les produits	195,8	213,1	8,8%
Impôts sur les importations	399,7	433,6	8,5%

Source : Résultats de simulation avec le MOSARE.

Les variables liées au commerce international (importations et exportations) connaissent une évolution positive. Il en est de même des variables liées aux recettes de l'État (TVA et impôts).
L'impact de la mesure est plus sensible sur les branches utilisant de l'outillage moderne. Il est à suspecter que leurs propriétaires se ravitaillaient eux aussi sur le marché informel. Par contre, l'agriculture vivrière pratiquée essentiellement avec l'outillage rudimentaire ne semble pas être impactée, la variation est de 0,9%. Cependant, en comparant ce chiffre au taux de croissance démographique et avec l'information que le Bénin est excédentaire en productions vivrières, il est possible de conclure que même cette variable a été impactée, ce constat est aussi valable pour la pêche et l'élevage. Le coton, culture de rente par excellence au Bénin, fournit environ 80% des recettes d'exportation. Sa production de même que son égrenage ont

respectivement baissé de 16,4 et 11,1%, on en déduit que les exportations globales du Bénin sont aussi impactées par la mesure. Globalement, l'impact sur les variables économiques est négatif.

3.3.2 Résultats et interprétations sur la pauvreté

Le tableau n° 3 présente l'impact sur les catégories socio-professionnelles en termes de pauvreté. Plus précisément, il donne les indices de pauvreté mesurant l'augmentation de la pauvreté, l'écart de pauvreté, la pauvreté inter groupe par rapport aux groupes professionnels et aux déciles présentant les populations suivant l'évolution des revenus.

Tableau n° 3 : Impact des simulations sur les catégories socio-professionnelles

	Base			Simulation			Ecart/Variation		
Rubriques	PopPauv	EcaPauv	IntPauv	PopPauv	EcaPauv	IntPauv	PopPauv	EcaPauv	IntPauv
Taux de pauvreté	*26,5%*	*7,8%*	*3,3%*	*27,5%*	*8,1%*	*3,5%*	1,0%	0,3%	0,2%
Urbaine	*22,9%*	*7,1%*	*3,1%*	*23,6%*	*7,4%*	*3,3%*	0,7%	0,3%	0,1%
Rurale	*28,5%*	*8,1%*	*3,4%*	*29,6%*	*8,5%*	*3,6%*	1,1%	0,4%	0,2%
Cadres Secteur Public	*5,1%*	*1,4%*	*0,5%*	*4,4%*	*1,3%*	*0,5%*	-0,7%	0,0%	0,0%
Employés, ouvriers Secteur public	*13,9%*	*3,6%*	*1,4%*	*13,9%*	*3,6%*	*1,4%*	0,0%	0,0%	0,0%
Manœuvres et autres Secteur Public	*20,8%*	*6,7%*	*2,9%*	*21,5%*	*6,8%*	*2,9%*	0,7%	0,1%	0,1%
Cadres Secteur privé formel	*8,5%*	*2,4%*	*0,8%*	*9,6%*	*2,5%*	*0,9%*	1,2%	0,2%	0,1%
Employés, ouvriers Secteur privé formel	*21,2%*	*7,5%*	*3,0%*	*21,2%*	*7,5%*	*3,0%*	0,0%	0,0%	0,0%
Manœuvres et autres Secteur privé formel	*9,3%*	*3,1%*	*1,4%*	*9,3%*	*3,2%*	*1,5%*	0,0%	0,2%	0,1%
Travailleurs indépendant Secteur informel	*30,2%*	*8,9%*	*3,8%*	*31,3%*	*9,3%*	*4,0%*	1,0%	0,4%	0,2%
Employés, ouvriers Secteur informel	*14,8%*	*3,9%*	*1,5%*	*16,0%*	*4,2%*	*1,6%*	1,2%	0,3%	0,1%
Manœuvres et autres Secteur informel	*23,4%*	*6,4%*	*2,5%*	*24,5%*	*6,7%*	*2,6%*	1,1%	0,3%	0,2%
Inactifs	*20,4%*	*6,0%*	*2,6%*	*21,4%*	*6,3%*	*2,7%*	0,9%	0,3%	0,1%
Décile 1 à 10% (les plus pauvres)	*20,6%*	*5,8%*	*2,4%*	*21,4%*	*6,1%*	*2,5%*	0,8%	0,3%	0,1%
Décile 11 à 20%	*21,6%*	*6,0%*	*2,4%*	*23,1%*	*6,4%*	*2,6%*	1,5%	0,3%	0,2%
Décile 21 à 30%	*33,0%*	*10,2%*	*4,7%*	*34,3%*	*10,6%*	*4,9%*	1,3%	0,4%	0,2%
Décile 31 à 40%	*22,7%*	*7,3%*	*3,3%*	*23,2%*	*7,6%*	*3,4%*	0,5%	0,3%	0,1%
Décile 41 à 50%	*26,6%*	*6,8%*	*2,6%*	*27,3%*	*7,2%*	*2,8%*	0,7%	0,4%	0,2%
Décile 51 à 60%	*35,3%*	*11,7%*	*5,3%*	*36,4%*	*12,1%*	*5,6%*	1,1%	0,4%	0,2%
Décile 61 à 70%	*30,4%*	*9,2%*	*4,0%*	*31,5%*	*9,6%*	*4,2%*	1,1%	0,4%	0,2%
Décile 71 à 80%	*34,3%*	*9,7%*	*4,1%*	*35,8%*	*10,2%*	*4,3%*	1,4%	0,4%	0,2%
Décile 81 à 90%	*26,9%*	*6,9%*	*2,6%*	*27,9%*	*7,3%*	*2,8%*	1,0%	0,4%	0,2%
Décile 91 à 100% (les plus riches)	*16,6%*	*4,8%*	*2,0%*	*16,9%*	*5,0%*	*2,1%*	0,2%	0,2%	0,1%

Source : Résultats de simulation avec le MOSARE.

Le taux de pauvreté a augmenté globalement de 1%. Cette augmentation est plus importante en zones rurales avec 1,1% d'augmentation. L'augmentation la plus forte s'observe avec les cadres du secteur privé et formel (1,2%), les employés et ouvriers du secteur informel (1,2%), les manœuvres et autres du secteur informel (1,1%), les travailleurs indépendants du secteur informel (1%), les inactifs. On observe une stagnation au niveau des employés et ouvriers du secteur public et les manœuvres et autres du secteur privé. Un recul de la pauvreté est observé au niveau des cadres du secteur public. Les écarts entre la situation de référence et les simulations révèlent que les variations de pauvreté sont présentes dans tous les

déciles. Le décile le moins touché est celui qui contient les individus les plus riches (décile le plus élevé). Le décile le plus touché est le deuxième en partant du moins pauvre.

3.3.3 Résultats et interprétations globaux

La condamnation de la vente parallèle des produits pétroliers semble se fonder plus sur des considérations morales et éthiques que sur celles socio-économiques. La théorie keynésienne et néokeynésienne préconise l'intervention de l'État dans la vie économique. Au regard des résultats obtenus, l'intervention de l'État pour contrer le commerce parallèle de l'essence semble non efficace. Cette intervention engendre de l'inflation, du chômage, une augmentation de la pauvreté et de l'inégalité. Les ménages pauvres sont plus vulnérables que les non pauvres à cette inflation, leurs revenus souvent en termes nominaux permettent difficilement des stratégies d'adaptation, ils disposent de peu de moyens de se soustraire à l'impact de l'inflation. La suppression du kpayo crée un enchainement de l'augmentation de prix, salaire, prix qui peut rester persistante avec la structure de l'économie. Cette spirale ne peut se ralentir que grâce aux anticipations (adaptatives, extrapolatives, rationnelles…).

CONCLUSION

En dépit des résultats obtenus, des conséquences analysées ci-dessus, il convient d'ajouter que la suppression de la vente parallèle de produits pétroliers a d'autres avantages. Elle permet de limiter les accidents liés aux incendies dans les villages et quartiers de ville. Elle a des avantages sur le plan sanitaire en préservant la santé des acteurs surtout celle des enfants. Elle ralentit une forme de déscolarisation et d'exode. Elle a des avantages environnementaux. Parallèlement, la reconversion des anciens acteurs dans des activités liées à la délinquance et aux crimes constitue un autre défi pour les autorités.

BIBLIOGRAPHIE

ADAIR P., BELLACHE Y. (2012) Emploi et secteur informels en Algérie : déterminants, segmentation et mobilité de la main-d'œuvre, *Régions et développement*, 335, 121-149.

ADOM K. (2012) Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, *Ghana Journal of Developmental Entrepreneurship,* vol. 17, n° 1, 17 pages.

BIT (Bureau International du Travail) (1993) *Rapport pour la 15ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail*, Bureau International du Travail, Genève.

BIT (Bureau International du Travail) (2002) *Rapport pour la 17ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail*, Bureau International du Travail, Genève.

BRILLEAU A., COULIBALYS., GUBERT F., KORIKO O., KUEPIE M., OUEDRAOGO E. (2005) Le secteur informel : performances, insertion, perspectives, enquête 1-2-3, phase 21, *STATECO* n° 99, 88.

CHARMES J. (2003), Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel, IRD.

DIATA H., N'GAKOSSO A. (2007) L'intégration et la nécessité d'une transition fiscale : cas de la TVA dans les Pays de l'Union africaine, *Revue africaine de l'Intégration*, vol. 1, n° 1, janvier, 76-95.

EYERUSALEM S. (2011) *Essays on Industrial Development and Political Economy of Africa,* Economic Studies Department Of Economics School Of Business, Economics and Law University Of Gothenburg, Online Printed In Sweden, K O Mpendiet.

FMI (2011) *Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté*, septembre, Rapport du FMI n° 11/307.

JONASSON E. (2012) Government Effectiveness and Regional Variation in Informal Employment, *The Journal of Development Studies,* vol. 48, Issue 4, 481-497.

MALDONADO et *al.* (1999) Le secteur informel en Afrique face aux contraintes légales et institutionnelles, Genève, Bureau International du Travail.

NORTH D. C. (1990) *Institutional Change and Economic Performance,* Cambridge University Press.

NORTH D. C. (1996) Economic Performances Through Time in Empirical Studies, *in* L. Alston, T. Eggerston, D. North (eds), *Institutional Change*, University of Cambridge Press, 342-356.

RAFFINOT M. (2001) « Motiver » et « chicoter »: l'économie politique de la pression fiscale en Afrique subsaharienne, *Autrepart* (20), 91-106.

ROLAND G. (2004) Understanding Instutional Change: Fast-moving and Slow-moving institutions, *Studies in Comparative International Development,* 38(4): 109-131.

SÉRUZIER M. (2004) La mesure de l'économie informelle et sa contribution aux comptes des ménages. *STATECO,* n° 98, 37-49.

Annexe : Le secteur informel en chiffres (1-2-3 phase2)

Indicateurs	Cotonou	Ouaga - dougou	Abidjan	Bamako	Dakar	Ensemble
Effectif des UPI identifiées	**206 100**	**151 000**	**609 300**	**234 000**	**277 200**	**1 761 800**
% Industrie	21,9	34,2	28,5	27,3	31,1	28,4
% Commerce	49,2	48,7	40	51,5	47,3	45,6
% Service	28,9	17,1	31,5	21,3	21,6	26
Précarité des conditions du travail						
% UPI sans local	44	47,7	44	55,6	41,2	47,3
% UPI disposant d'eau	23,1	5,7	8,2	1,4	8,9	8,5
% UPI disposant d'électricité	33,9	12,3	29,9	7,6	21,4	22
% UPI disposant d'un téléphone	18,3	3,8	8	0,9	8	7,3
Organisation du travail						
Taux de salarisation (en %)	12	17	14,4	15,2	13,1	13,6
Taille moyenne des UPI	1,6	1,5	1,7	1,4	1,5	1,5
Combinaison du travail (%)						
Auto –emploi	72,1	72,1	68,2	80,7	77,1	73,6
Non salariale Salariale	19,2	14,6	19,8	9,5	14	16,4
Salariale	6	11,8	9,5	8,2	6,4	8
Mixte	2,6	1,6	2,5	1,5	2,5	2,1
Caractéristiques démographiques des actifs informels						
% des femmes	61,1	47,3	50,5	48,2	42,9	50,9
% jeunes de moins de 26 ans	38,8	39,1	39,8	30,6	33,5	36,7
Niveau moyen d'études (en année)	4,1	2,7	3,6	2,4	2,8	3,4
Ancienneté moyenne dans l'emploi (en année)	5,1	5,2	4,6	6,7	7,3	5,3
Revenus et horaires de travail						
Revenu mensue l moyen (en FCFA)	38 700	41 200	84 000	63 700	63 100	60 200
Revenu mensuel médian (en FCFA)	11 700	13 000	23 800	20 000	23 000	17 000
Horaire hebdo moyen (en heure)	48,3	55,6	43,7	42	48,9	
Revenu horaire moyen (en FCFA)	178	175	426	355	305	297
Capital						
% UPI sans capital	1,4	17,7	0,5	28,5	10,9	9,8
Montant moyen du capital (en 10**3** FCFA)	307	169	244	114	136	195
Investissement						
% UPI ayant investis	32,7	28,3	30,9	21,8	32,7	29,5
Montant moyen de l'investissement (en 10 **3** FCFA)	135	128	141	182	7,3	120
Emprunt						
% UPI ayant emprunté	12,8	3,2	7,7	7,2	10,6	8,2
Montant moyen de l'emprunt (en 10**3** FCFA)	331	159	306	304	115	247
Poids économiqu e						
Chiffres d'affaires (Milliards FCFA) Production (Milliards FCFA)	572	478	2 632	777	787	5 699
Valeur ajoutée (Milliards FCFA)	330	200	2 113	451	482	3 840
Performances économiques	174	127	1 251	301	335	2322
Productivité apparente du travail (1000 FCFA par employé)	38	43	97	64	65	66
Productivité horaire du travail (1000 FCFA par heure travaillée)	0,2	0,2	0,5	0,4	0,3	0,3
Productivité horaire du capital (1000 FCFA par heure travaillée)	2,7	5	8,4	11,3	8,9	6,7
Perspectives d'intégration des circuits officiels						
% UPI prêtes à se faire enregistrer	32	35,9	38,1	28,8	44,1	34,7
% UPI favorables au principe du guichet unique	60,3	46,5	48,9	30,1	53,7	45,2
Perspectives selon le chef d'UPI						
% UPI ayant un avenir selon l'avis du chef	81,4	74,4	88,6	82,7	83,5	83,1
% des chefs d'UPI désirant voir leurs enfants continuer	63,6	52,2	68,5	71,6	67,2	65,2

Source : Enquête 123.

Financement de l'activité et microfinance : réglementation, performance, transferts et impacts

Réglementation des Institutions de microfinance dans les pays en développement : une approche en termes de théorie des incitations

Mathurin FOUNANOU[1] et Zaka RATSIMALAHELO[2]

Dans la plupart des pays en développement, les politiques de lutte contre la pauvreté prônées tant par les gouvernements que par les bailleurs de fonds considèrent le secteur de la microfinance comme l'un des outils majeurs pour mettre en œuvre les programmes de lutte contre la pauvreté.

Malgré le développement rapide des institutions de microfinance (IMF) dans de nombreux pays en développement, force est de constater que, confier le financement du développement à des acteurs privés ne doit pas conduire à écarter l'intervention de l'État en tant que financier (Balkhenol et Guerrin, 2002). L'intervention de l'État dans le secteur de la microfinance se justifie non seulement en termes d'équité entre différentes catégories de la population, mais aussi en termes de facteur de développement (Zeller et Meyer, 2002).

Le rôle central de l'État a été mis en exergue comme solution pour combler les défaillances du marché. Certains experts souhaitaient une déréglementation des systèmes financiers, supposée permettre aux intervenants financiers institutionnels d'adapter leurs pratiques aux besoins des populations pauvres. D'autres souhaitaient que l'État prenne lui-même en charge l'allocation des ressources dans ce secteur de l'économie. Mais aucune des deux démarches ne répond aux problèmes posés. D'une part, les banques commerciales préfèrent ne pas couvrir ce segment du marché, car ce type de clientèle présente beaucoup de risques. Octroyer les prêts aux populations pauvres revient cher aux banques en termes de coûts de recherche d'information ou de couverture de risque. Or les montants prêtés ne justifient pas de telles dépenses (Labie, 1996). D'autre part, il n'y a pas de raison de penser que l'État puisse s'adapter systématiquement mieux que le secteur bancaire classique aux caractéristiques du marché du crédit aux microentreprises (Stiglitz, 1988).

Les réglementations prudentielles sont rares dans le secteur de la microfinance et elles sont imposées lorsque plusieurs institutions sont concernées par la protection des petits déposants. Dans la plupart des pays en développement, les IMF ne sont pas autorisées à prendre les dépôts du public. Toutefois, les IMF dans de nombreux pays sont soumises à une réglementation non-prudentielle telle la protection des consommateurs, la prévention de fraudes, la sécurisation des transactions, la limitation des taux d'intérêt, etc. (Armendariz et Morduch, 2010, chap. 8).

Christen, Lyman, et Rosenberg (2006), dans leur analyse des principes de la réglementation et de la supervision en microfinance, soulignent une distinction importante entre régulation prudentielle et régulation non-prudentielle. Selon leur définition, la régulation est prudentielle lorsqu'elle est destinée spécifiquement à protéger tout le système financier aussi bien que la sécurité des petits déposants. Les titres des institutions de microfinance restent substantiellement moins importants que ceux des fournisseurs formels des services financiers, les banques commerciales classiques, et donc ne présentent pas un risque pour la stabilité de tout le système financier dans plusieurs pays. Toutefois, un nombre croissant des institutions de microfinance acceptent des dépôts du public, et beaucoup de déposants sont relativement pauvres. Assurer la sécurité de ces déposants offre une raison pour améliorer la réglementation et la supervision des institutions de microfinance.

La microfinance implique de faire du microcrédit, c'est-à-dire des petits prêts à un grand nombre d'emprunteurs. Comme les coûts administratifs (frais de gestion) sont proportionnellement plus élevés pour de petits prêts (Helms et Reille, 2004), les taux d'intérêt sont nécessairement beaucoup plus élevés

[1] Université Gaston Berger, Saint-Louis, Sénégal, et CRESE, Université de Franche-Comté. mathurin_founanou@hotmail.com

[2] Université de Franche-Comté, UFR Sciences Économiques CRESE. zaka.ratsimalahelo@univ-fcomte.fr

pour les IMF que pour les banques classiques pour couvrir tous les coûts (coûts des fonds et coûts de pertes de prêts). Heureusement, les rendements du capital peuvent aussi être élevés pour les petits projets, et les emprunteurs peuvent payer des taux d'intérêt élevés (De Mel, McKenzie et Woodruff, 2006 ; McKenzie et Woodruff, 2007). En même temps, tout facteur qui provoque une hausse des coûts conduit les IMF à augmenter soit les taux d'intérêt ou la taille du prêt pour maintenir le même niveau de rentabilité. Augmenter les taux d'intérêt ou la taille du prêt devrait engendrer l'exclusion de certains emprunteurs pauvres. Une telle situation explique la dérive des IMF dans l'accomplissement de leur mission dans la lutte contre la pauvreté (Armendariz et Szafarz, 2011).

Nous analysons les effets de la réglementation sur le rendement des IMF et le bien-être social. En considérant une IMF en situation de monopole, qui peut manipuler les taux d'intérêt pour maximiser son profit, nous proposons la mise en œuvre d'une politique de réglementation qui impose à l'IMF de réduire ses coûts de gestion de fonds et de traitement des prêts, moyennant une compensation monétaire de l'État. L'IMF accorde les prêts à un taux d'intérêt fixé par l'État dans le cadre du programme de lutte contre la pauvreté. Il s'agit de proposer une alternative aux institutions de microfinance : au lieu d'augmenter les taux d'intérêt pour couvrir les coûts de fonctionnement, elles peuvent choisir de réduire les coûts moyennant une compensation monétaire de l'État. Lorsque les IMF peuvent collecter des dépôts des clients ou emprunter auprès des banques commerciales (ou de la banque centrale) pour financer les projets, l'État peut garantir la stabilité du système financier en imposant aux IMF une réglementation visant à interdire la rémunération des dépôts. En effet, la rémunération des dépôts peut conduire à une hausse des taux d'intérêts sur les prêts. Dans ce contexte, nous analysons comment les objectifs de stabilité des taux d'intérêt et de la stabilité financière peuvent être mis en œuvre dans une économie caractérisée par l'interdiction de rémunérer les dépôts. Nous avons ainsi développé un mécanisme « intelligent de subventionnement » préconisé par Morduch (2005) qui contribue au développement économique et social.

À notre connaissance, une telle politique de réglementation des institutions de microfinance n'a pas encore été analysée, et il serait intéressant de comparer cette forme de réglementation prudentielle à d'autres formes de réglementation non-prudentielle. En effet, de nombreuses IMF font face à certaines formes de réglementation non-prudentielle qui peuvent inclure des règles gouvernant la formation et le fonctionnement des IMF, de protection des consommateurs, de prévention de fraude, établissant les services d'information de crédit, de sécurité des transactions, de limitation des taux d'intérêt, et de taxe et problèmes de comptabilité (Christen, Lyman, et Rosenberg, 2003).

Dans cet article, nous analysons les politiques optimales de réglementation des institutions de microfinance (IMF), lorsque l'État ne peut pas observer le coût de gestion de fonds et de traitement du portefeuille de prêts (sélection adverse) et le choix du niveau d'effort pour améliorer la qualité des services rendus aux clients (risque moral). L'État peut inciter l'IMF à révéler son information privée et à choisir le niveau d'effort optimal par l'intermédiaire d'une règle de récompense appliquée en fonction d'une subvention conditionnée par l'annonce de l'IMF. Dans la mise en œuvre des contrats optimaux, l'État doit faire face à un arbitrage entre l'incitation de l'IMF à l'efficacité et les coûts de la procédure de réglementation en termes de rente informationnelle à payer. Nous caractérisons les mécanismes optimaux applicables dans le contexte de deux modes d'allocation des prêts : le financement avec les fonds de l'État et le financement sans fonds de l'État.

Nous proposons un modèle qui généralise le modèle classique de la réglementation d'un monopole naturel de Laffont et Tirole (1986) dans le contexte de la microfinance. Comme dans Laffont et Tirole (1986), le coût marginal hors effort est assumé uniquement par l'IMF et le coût total final par l'IMF et l'État. Nous supposons que l'IMF supporte ses coûts contrairement à Laffont et Tirole pour qui l'État rembourse les coûts de l'entreprise.

En utilisant les techniques d'analyse développées dans la littérature sur la théorie des incitations et de la réglementation (par exemple, Laffont et Tirole,1993), nous déterminons les propriétés des politiques optimales de réglementation d'une IMF en présence d'une subvention de l'État. Nous montrons que l'intervention de l'État en microfinance permet d'améliorer le bien-être social en réduisant les contraintes financières auxquelles font face les IMF et les populations pauvres. Par conséquent, elle favorise le développement économique.

On suppose que l'intervention du gouvernement dans le subventionnement et la réglementation est socialement coûteuse. Le problème fondamental de notre modèle est l'asymétrie d'information qui vient du fait que, l'IMF possède une information privée concernant ses coûts de fonctionnement (sélection adverse) et les actions cachées que les gérants de l'IMF peuvent entreprendre pour accroître le bien-être du personnel (risque moral).

Notre modèle peut aussi être considéré comme une extension des modèles développés par Campbell, Chan, et Marino (1990), Laffont et Tirole (1993), et Giammarino, Lewis, et Sappington (1993).
Pour mettre en évidence la question de la lutte contre la pauvreté dans le modèle, nous supposons que le régulateur-financier qui contrôle le niveau des taux d'intérêt des prêts, attribue une valeur sociale aux prêts. Concernant la participation de l'IMF au contrat de réglementation, deux cas sont possibles. Dans le premier, nous supposons que sans l'aide de l'État, l'IMF ne peut financer aucun projet et adopte un niveau d'effort nul. Cette hypothèse illustre le fait que l'IMF a forcement une option extérieure nulle. Dans le second cas, nous considérons que l'option extérieure peut dépendre des informations privées (Jullien, 2000, Maggi et Rodriguez-Clare, 1995). Cette hypothèse permet de montrer le gain (et parfois les limites) de la régulation au delà de la capacité des IMF à financer eux-mêmes certains projets.
La première partie décrit le processus de réglementation comme un jeu en termes de joueurs et d'objectifs, et donne les résultats de premier rang. La deuxième caractérise le contrat incitatif optimal en information incomplète à la Laffont et Tirole (1986) en l'adaptant à notre cadre d'hypothèses. La troisième propose quelques extensions du modèle de base et dégage certaines implications politiques.

1. LE MODÈLE DE BASE ET LA SOLUTION DE PREMIER RANG

1.1 Le Modèle de base

Considérons le cas d'un marché du crédit composé d'un gouvernement et de bailleurs de fonds qui agissent dans le cadre d'un programme de lutte contre la pauvreté, d'une IMF et un groupe d'individus ayant chacun un projet à financer. Supposons que le gouvernement apporte un fonds d'investissement d'un montant égal à G pour financer le programme de lutte contre la pauvreté, et les bailleurs de fonds financent le programme pour un montant égal à L. Le montant du financement de l'ensemble de prêts est fixé égal à q. L'IMF dispose alors d'un fonds d'un montant $q = L + G$.
La nature des projets est supposée avoir été déterminée avant la signature du contrat entre l'État et l'IMF, les décisions à prendre concernant le niveau du taux d'intérêt des prêts et les termes du contrat que l'État doit conclure avec l'IMF. Nous supposons d'une part que l'État et l'IMF sont neutres au risque, et d'autre part, qu'une réglementation visant à interdire la rémunération des fonds s'impose à l'IMF avec l'obligation d'accorder les prêts à un taux fixé par l'État. L'IMF en situation de monopole n'a donc pas la possibilité de manipuler les taux d'intérêt.

1.1.1 Comportement de l'IMF

On suppose qu'à l'instant t_0, l'IMF dispose d'un fonds initial d'un montant égal à $L + G$ qui est utilisé pour financer les prêts d'un montant global égal à q. Sans perte de généralité, nous supposerons que $q = L + G$. L'IMF octroie des prêts qui rapportent en moyenne rq à la date t_1 avec $r \geq 1$. Le rendement net sur les prêts est influencé par les opérations économiques réalisées par l'IMF. Notons par $C = C(c, e, q)$, une fonction de coût de gestion de l'ensemble de fonds et de traitement de l'ensemble de prêts $q = (q_1, \ldots, q_n)$ avec $\frac{\partial C}{\partial q_i} > 0$, où c est le coût marginal hors effort avec $\frac{\partial C}{\partial c} > 0$, e est l'effort, qu'exercent les dirigeants de l'IMF pour améliorer la qualité du portefeuille de prêts avec $\frac{\partial C}{\partial e} < 0$. Les dirigeants de l'IMF fourniront de l'effort pour la sélection où le suivi des projets des emprunteurs, pour le conseil en finance, pour le suivi de remboursement de prêts, etc. Cet effort de réduction des coûts de l'IMF implique une désutilité dont l'équivalent monétaire sera supposé mesuré par une fonction $\varphi(e)$, croissante et convexe (avec $\varphi'(e) > 0$ si $e > 0$; $\varphi'(0) = 0$; $\varphi''(e) > 0 \ \forall e$). La convexité de $\varphi(e)$, correspond à l'hypothèse selon laquelle l'effort est de plus en plus coûteux à la marge. De façon formelle, la fonction de coût est définie par :

$$C(c, e, q) = (c - e)q, \tag{1}$$

L'IMF est capable d'améliorer la qualité de son portefeuille de prêts si elle consacre assez de ressources dans ce but et, en contrepartie l'État verse une compensation monétaire (une subvention) s aux dirigeants de l'IMF. Le profit net sur l'ensemble de prêt s'écrit par conséquent :

$\pi(c) = s + rq - L - G - C(c,e,q) - \varphi(e)$, soit en utilisant l'expression de q :

$$\pi(c) = s + (r-1)q - C(c,e,q) - \varphi(e) \quad (2)$$

Une caractéristique fondamentale du modèle est l'information privée de l'IMF concernant son coût marginal de traitement des opérations des projets risqués qu'elle finance.

Notons ici que l'asymétrie d'information dans ce modèle concerne le type de l'IMF c un paramètre d'anti-sélection qui caractérise l'efficacité de l'IMF et e un paramètre d'aléa moral qui définit le niveau d'effort consenti par les dirigeants de l'IMF.

En faisant une analyse et une sélection minutieuse des projets qu'elle finance, l'IMF peut relever les rendements de son portefeuille de prêts. De façon plus précise, un coût marginal faible est un signal d'une haute qualité de gestion du portefeuille de prêt. La réalisation de la qualité du portefeuille de prêts de l'IMF est influencée par des facteurs internes et externes à l'IMF (les conditions économiques locales et la capacité de gestion des dirigeants de l'IMF), et l'importance des ressources dont dispose l'IMF pour améliorer la qualité des prêts (Giammarino, Lewis, et Sappington, 1993)[3]. On suppose que les interactions quotidiennes avec les emprunteurs fournissent à l'IMF des informations concernant le paramètre technologique et le niveau d'effort que le régulateur ignore. L'IMF connaît le niveau exact de son coût marginal, tandis que le régulateur considère ce coût comme une variable aléatoire sur l'intervalle $[\underline{c},\bar{c}]$ avec une fonction de distribution $F(c)$ dont la densité positive est $f(c)$. Nous considérons la condition de régularité[4], en supposant que $\frac{F(c)}{f(c)}$ est non décroissante.

1.1.2 Le problème de l'État

Le rôle de l'État est de favoriser le développement des IMF pour réduire la pauvreté. Il laisse le profit à l'IMF et lui impose un transfert s, éventuellement négatif, qui capte tout ou partie de ses rentes. Le contrat spécifie un transfert monétaire s de l'État vers l'IMF, que l'État s'engage à payer juste après que le rendement du portefeuille de prêts soit matérialisé. Cette hypothèse dans le cadre de la réglementation d'une firme privée se justifie par le rôle de l'État dans la lute contre de la pauvreté. L'État est considéré ici comme un régulateur-financier, qui contrôle le niveau des prêts, et les valorise plus fortement que l'IMF.

Nous considérons que les crédits accordés procurent une externalité positive en termes de réduction de la pauvreté. En notant $V(q)$, la forme réduite de la valeur sociale associée au programme de prêts q destiné à la réduction de la pauvreté, et $(1+\lambda) > 1$, le coût social des fonds publics, la fonction de bien-être social net est définie comme :

$$W = E[V(q) - (1+\lambda)s] \quad (3)$$

où $V(q)$ est supposée croissante et concave en q [5].

Le transfert monétaire de l'État vers l'IMF dépend de l'annonce de $\hat{c}$, l'État doit définir la règle de paiement de telle sorte que le manager de l'IMF révèle la vraie valeur de c, choisisse le niveau d'effort optimal et accepte de distribuer les prêts.

Sans perte de généralité, on peut modéliser la procédure de réglementation comme un menu de contrat $\{q(\hat{c}), r(\hat{c}), s(\hat{c})\}$ que l'État présente à l'IMF. L'IMF est autorisée à choisir un contrat après avoir observé l'environnement dans lequel elle fonctionne, c'est-à-dire, après avoir observé la réalisation de son coût, c. Le problème de l'État consiste à maximiser l'espérance du bien être social, il s'écrit par:

$$\max_{q,s} W(c) = \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \left[V(q) - (1+\lambda)s(c)\right] f(c)dc \quad (4)$$

s.c.

$$\pi(c,c) \geq 0, \quad \forall c \in [\underline{c},\bar{c}] \quad (5)$$

[3] Ils ont utilisé une hypothèse de même nature sur la qualité du portefeuille.

[4] Cette hypothèse est satisfaite pour un grand nombre de lois de probabilités : telle que la loi uniforme, la loi normale, la loi exponentielle, la loi gamma.

[5] Nous considérons ici une forme générale de la fonction $V(.)$, pour une large application de notre analyse.

$$\pi(c,c) \geq \pi(\hat{c},c),\ \forall c,\hat{c} \in [\underline{c},\bar{c}] \quad (6)$$

L'inégalité (5) décrit la contrainte de rationalité individuelle pour tout type de l'IMF. Cette contrainte assure que l'IMF a besoin d'être au moins compensée pour le coût de l'effort. La contrainte d'incitation (6) identifie $\{q(c),r(c),s(c)\}$ comme le contrat que l'IMF devrait sélectionner lorsque son vrai coût marginal est c, $\hat{c}$ étant la valeur du coût annoncé par l'IMF. Le principe de révélation (Myerson, 1981) assure qu'il n'y a aucune perte de généralité en représentant le choix de l'IMF de cette manière.

Après avoir analysé le contrat de premier rang, dans lequel le coût marginal et l'effort peuvent être observés et vérifiés par l'État, nous caractériserons le contrat incitatif optimal en information incomplète.

1.2 Politique optimale de réglementation d'une IMF en information parfaite

En l'absence d'asymétrie d'information, l'État est capable d'observer et de vérifier le vrai coût de l'IMF et son effort. En information parfaite, l'État pourrait définir le transfert monétaire en saturant la contrainte de rationalité individuelle de l'IMF soit en normalisant le profit alternatif à zéro, soit en fixant $s = \varphi(e) + (c-e)q - (r-1)q$. Le problème de maximisation de bien être social conduit à annoncer la proposition suivante.

Proposition 1. En information parfaite, le contrat optimal est caractérisé par un transfert $s = \varphi(e) + (c-e)q - (r-1)q$, l'État verse à l'IMF le coût de l'effort plus l'écart entre le coût total *ex post* et le rendement moyen des prêt. Le taux de rendement moyen est égal à $r-1 = c-e$, l'IMF exerce un niveau d'effort optimal égalisant la désutilité et le rendement marginal de e, soit : $\varphi'(e) = q$

Un effort élevé réduit les coûts de traitement des opérations d'investissement et le taux moyen de l'ensemble de prêts, mais augmente la désutilité de l'effort et donc le transfert nécessaire pour l'IMF.

$$\frac{d}{dq}\left[V(q) + (1+\lambda)(r-1)q\right] = (1+\lambda)(c-e)$$

L'utilité marginale sociale du portefeuille de prêts est égale au coût marginal social.

2. POLITIQUE OPTIMALE DE RÉGLEMENTATION D'UNE IMF EN INFORMATION INCOMPLÈTE

En information incomplète, en vertu du principe de révélation, l'État peut se restreindre à la mise en œuvre d'un mécanisme direct révélateur tel que la stratégie optimale de l'IMF contienne l'annonce du vrai coût marginal c. En d'autres termes, l'IMF annonce, face à la règle de transfert $s(.)$, la vraie valeur de son paramètre c et choisit le niveau d'effort $e(c)$. L'État fait face aux problèmes de sélection adverse et de risque moral. En général, la sélection adverse permet à l'IMF de s'approprier une rente informationnelle que l'État doit payer pour obtenir la révélation du vrai coût marginal. Cette rente est d'autant plus élevée que c faible, le niveau d'effort est de ce fait inférieur au niveau d'information parfaite. Par conséquent, la réglementation devient coûteuse.

D'après la théorie des incitations (Laffont et Martimort, 2002), on sait que la politique de réglementation optimale peut être obtenue à partir d'un mécanisme optimal de révélation de la vérité. Notons :

$c - e(c) = \frac{C}{q}(c)$, le coût marginal, un mécanisme de révélation est décrit par l'ensemble $\{q(\hat{c}),s(\hat{c})\}$ qui dépend de l'annonce de l'IMF $\hat{c}$ et qui vérifie les contraintes (5) et (6). Les situations d'asymétrie d'information et d'information parfaite diffèrent par la possibilité qu'a l'État d'observer l'inefficacité c de l'IMF. Dans les deux cas, la méthodologie considère en fait un problème d'anti-sélection pure dans la mesure où les variables de contrôle définies dépendent uniquement de l'inefficacité, observable ou non, de l'IMF. On définit par :

$$e(c) = c - \frac{C(c)}{q(c)}, \quad (7)$$

le niveau d'effort requis pour une IMF d'inefficacité c pour gérer un portefeuille de prêt d'un montant q à un coût C. Ainsi, les coûts d'exploitation et le coût de l'effort ne contiennent plus qu'une seule

inconnue, l'inefficacité c. À partir de l'expression de l'effort (7) et de l'expression préalable du profit de l'IMF dans (2), le profit de l'IMF peut se réécrire, en notant :

$$\pi(\hat{c},c) = s(\hat{c}) + (r(\hat{c}) - 1)q(\hat{c}) - (\hat{c} - c + \frac{C}{q}(\hat{c}))q(\hat{c}) - \varphi(c - \frac{C}{q}(\hat{c})). \quad (8)$$

Le problème d'incitation devient un simple problème de sélection adverse par rapport au paramètre de sélection adverse c, au coût marginal $\frac{C}{q}$, au taux r d'intérêt et au transfert s.

On peut maintenant caractériser le contrat incitatif optimal. Supposons que $\{q(c), r(c), s(c)\}$ satisfasse à la contrainte incitative. En supposant $\pi(\hat{c},c)$ différentiable, la contrainte incitative s'obtient à l'issue de deux étapes successives. Dans un premier temps, pour que le mécanisme proposé par l'État incite le manager de l'IMF à annoncer son vrai paramètre d'efficacité, il est nécessaire que son annonce maximise son utilité lorsque celui-ci dit la vérité.

En notant $e(\hat{c}) = c - z(\hat{c})$, avec $z(\hat{c}) = \frac{C}{q}(\hat{c})$, la condition de premier ordre correspondant est :

$$\left.\frac{\partial \pi(\hat{c},c)}{\partial \hat{c}}\right|_{\hat{c}=c} = \left.\frac{\partial s(\hat{c})}{\partial \hat{c}}\right|_{\hat{c}=c} + \left.\frac{\partial\left[(r(\hat{c})-1)q(\hat{c})\right]}{\partial \hat{c}}\right|_{\hat{c}=c} - \left.\frac{\partial\left[(\hat{c}-c+z(\hat{c}))q(\hat{c})\right]}{\partial \hat{c}}\right|_{\hat{c}=c}$$

$$-\varphi'(e(.))\left[\frac{\partial c}{\partial \hat{c}} - \frac{\partial z(\hat{c})}{\partial \hat{c}}\right]_{\hat{c}=c} = 0 \quad (9)$$

La condition de premier ordre est suffisante si en plus $\frac{\partial z(c)}{\partial c} \geq 0$. Notons que $z(c) = c - e(c)$. Cette condition de second ordre peut encore s'écrire :

$$\frac{\partial e(\hat{c}|c)}{\partial c} - 1 = e'(c) - 1 \leq 0, \text{ soit } e'(c) \leq 1 \quad (10)$$

Les équations (9) et (10) constituent des conditions nécessaires et suffisantes pour que le mécanisme soit incitatif.

L'État définit dans un second temps la règle d'attribution de la rente à l'IMF en fonction de la valeur de c qu'elle annonce. Si l'IMF ayant un coût c annonce que son coût est $\hat{c}$, elle doit adopter l'effort $e(\hat{c}|c) = e(\hat{c}) + c - \hat{c}$ pour assurer un coût final égal à $C(e(\hat{c}|c),c) = \hat{c} - e(\hat{c})$. Ainsi, d'après (9) ou à partir du théorème de l'enveloppe directement appliqué à l'expression (8), on obtient :

$$\frac{\partial \pi(c)}{\partial c} = -\varphi'(e(c))\left[\frac{\partial e(c)}{\partial c}\right] \quad \text{ou encore} \quad \frac{\partial \pi(c)}{\partial c} = -\varphi'(e(c)) \quad (11)$$

La rente ainsi définie est le prix que l'État doit payer pour obtenir que les types efficaces révèlent leur information. Pour que le mécanisme incite le manager de l'IMF à révéler son vrai type, il doit attribuer les rentes les plus élevées aux IMF les plus efficaces et donc les rentes les plus faibles aux IMF les moins efficaces. Consécutivement à une diminution de l'effort $\frac{\partial e(c)}{\partial c}$, le gain du manager de l'IMF en termes d'utilité est alors égal à $\varphi'(e(c))\frac{\partial e(c)}{\partial c}$. L'État doit garantir au manager le même gain en lui versant une rente afin que celui-ci annonce son vrai type. En intégrant l'équation (11), on obtient la condition incitative locale :

$$\pi(c) = \pi(\bar{c}) + \int_c^{\bar{c}} \varphi'(e(\mu))d\mu \quad (12)$$

A partir de la règle énoncée par la contrainte incitative, la contrainte de rationalité individuelle devient :

$$\pi(\bar{c}) = 0 \quad (13)$$

Les équations (11) et (12) traduisent les conditions incitatives de premier et second ordre. L'équation (11) montre que l'accroissement de l'utilité du manager de l'IMF quand il diminue son coût marginal c est égal à la désutilité marginale de l'effort. L'équation (12) définit la rente informationnelle de l'IMF.
Par suite, en utilisant la méthodologie développée par Myerson (1981), Baron et Myerson (1982), et Laffont et Tirole (1986), on peut écrire l'objectif de l'État (4) en fonction du profit de l'IMF quand le mécanisme optimal est employé. En effet :

$$W(c) = \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \left[V(q(c)) - (1+\lambda)(\pi(c) - (r(c)-1)q + C(c, e(c), q(c)) + \varphi(e(c))) \right] f(c)dc$$

$$= \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \left[V(q(c)) - (1+\lambda)((c-e(c))q(c) - (r(c)-1)q(c) + \varphi(e(c))) - (1+\lambda)\int_{\underline{c}}^{c} \varphi'(e(\mu))d\mu \right] f(c)dc$$

$$- (1+\lambda)\pi(\bar{c})$$

$$= \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \left[V(q(c)) - (1+\lambda)((c-e(c))q(c) - (r(c)-1)q(c)) - (1+\lambda)[\varphi(e(c))) + \frac{F(c)}{f(c)}\varphi'(e(c)) \right] f(c)dc$$

$$- (1+\lambda)\pi(\bar{c}) \tag{14}$$

après intégration par parties.
Comme W est une fonction décroissante de $\pi(c)$, on peut normaliser $\pi(\bar{c}) = 0$. Le contrat optimal est donc le résultat de la maximisation de (14) sous cette contrainte. La résolution de ce problème conduit à la proposition 2.

Proposition 2. Pour $\pi(\bar{c}) = 0$, le contrat incitatif optimal est caractérisé par :

$$\varphi'(e^*(c)) = q(c) - \frac{F(c)}{f(c)}\varphi''(e^*(c)), \tag{15}$$

$$\frac{\partial[V(q(c)) + (1+\lambda)(r(c)-1)q(c)]}{\partial q(c)} = (1+\lambda)(c - e(c))$$

$$+ (1+\lambda)\left[\frac{\partial\varphi(e(c))}{\partial e}\frac{de(c)}{dq} + \frac{F(c)}{f(c)}\frac{\partial\varphi'(e(c))}{\partial e(c)}\frac{de(c)}{dq} \right], \tag{16}$$

$$s(c) = \varphi(e(c)) + \int_{c}^{\bar{c}} \varphi'(e(\mu))d\mu + (c - e(c))q(c) - (r(c)-1)q(c). \tag{17}$$

La proposition 2 montre un résultat familier de la théorie des incitations. La condition (15) assure que le niveau optimal d'effort en information incomplète est inférieur au niveau d'information parfaite. La condition (17) donne la valeur de la subvention que l'État accorde à l'IMF.
L'analyse de cette proposition est intéressante dans la mesure où l'État essaye de résoudre le problème de la pauvreté en subventionnant les institutions de microfinance. L'équation (17) montre que le transfert est plus élevé en l'absence des fonds de l'État dans le programme de prêts. L'IMF adopte un niveau d'effort faible par rapport à celui qu'elle adopterait en présence d'un financement de l'État. Un financement par l'État conduit à une amélioration du bien-être social. Toutefois, le rôle d'un prêt de l'État est très limité. Une politique de crédit devrait se baser sur l'amélioration de l'organisation et du fonctionnement du marché du crédit, en réduisant les coûts administratifs, ou en réduisant les incitations au défaut de remboursement.

3. EXTENSIONS DU MODÈLE DE BASE : LA POLITIQUE OPTIMALE DE REGLÉMENTATION EN PRÉSENCE D'UN PROFIT DE RÉSERVATION NON NUL

Dans cette partie, nous considérons une extension du modèle de base en supposant que le profit de réservation de l'IMF peut dépendre des informations privées (Jullien, 2000, Maggi et Rodriguez-Clare, 1995) de sorte que $\pi(c) \geq \pi_0(c)$ si l'IMF refuse le contrat, elle obtient un profit de réservation égal à $\pi_0(c)$.

On suppose que l'État propose un contrat à l'IMF où les variables vérifiables sont le transfert et le volume de prêts. L'IMF participe lorsqu'elle accepte les termes du contrat ; elle choisit alors de distribuer un volume de prêts $q(c)$ et reçoit un transfert $s(c)$. En revanche, lorsque l'IMF est exclue du programme de l'État, elle peut financer elle même certains projets. Elle devrait obtenir son profit de réservation.

Notons par $\beta(c) \in \{0,1\}$ la probabilité que l'IMF de type c participe au programme de prêts financé par l'État. Supposons que les contrats de prêts soient non stochastiques, c'est-à-dire que $\beta(c)$ prend la valeur 0 ou 1, et si l'IMF de type c participe, elle distribue un volume de prêts $q(c)$ avec la probabilité 1.

D'après le principe de révélation, un contrat peut être représenté par un menu $\{q(c), r(c), s(c), \beta(c)\}$, tel que le meilleur choix de l'IMF dans ce menu est d'annoncer son vrai type c (contrainte d'incitation) et qu'elle reçoive un profit supérieur à son profit de réservation $\pi_0(c)$ (contrainte de rationalité individuelle). Soit $\pi(c)$ le profit obtenu par l'IMF lorsque son type est c :

$$\pi(c) = \beta(c)\left[s(c) + (r(c)-1)q(c) - C(c, e(c), q(c)) - \phi(e(c))\right] + (1-\beta(c))\pi_0(c). \quad (18)$$

La fonction de bien-être social s'écrit alors :

$$W(c) = \beta(c)[V(q(c)) - (1+\lambda)s(c)]$$

Le contrat optimal est solution du programme suivant :

$$\max_{q,s,\beta} W(c) = \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \beta(c)\left[V(q(c) - (1+\lambda)s(c)\right] f(c)dc \quad (19)$$

s.c.

$$\pi(c) \geq \pi(\hat{c}) + C(\hat{c}, e(\hat{c}), q(\hat{c})) - C(c, e(\hat{c}), q(\hat{c})), \qquad \text{si } \beta(\hat{c}) = 1, \qquad \forall c, \hat{c} \in [\underline{c}, \bar{c}] \quad (20)$$

$$\pi(c) \geq \pi_0(c), \qquad \forall c \in [\underline{c}, \bar{c}] \quad (21)$$

$$\pi(c) = \pi_0(c), \qquad \text{si } \beta(c) = 0, \ \forall c \in [\underline{c}, \bar{c}] \quad (22)$$

L'équation (20) représente la contrainte d'incitation, où $s(\hat{c})$ est remplacé par : $\pi(\hat{c}) - (r(\hat{c})-1)q(\hat{c}) + C(\hat{c}, e(\hat{c}), q(\hat{c})) + \varphi(e(\hat{c}))$. L'équation (21) est la contrainte de rationalité individuelle. L'équation (21) impose que l'IMF exclue du programme reçoit son profit de réservation.

Un mécanisme de réglementation $\{q(c), r(c), s(c), \beta(c)\}$ est réalisable, s'il satisfait les contraintes (20), (21) et (22).

Un résultat classique de la théorie des incitations nous apprend (voir par exemple, Salanié, 1998) que la contrainte d'incitation est vérifiée si et seulement si π est absolument continue et vérifie les conditions de premier et second ordre assurant que la vérité est une stratégie optimale pour l'IMF. Comme le souligne Jullien (2000), il convient de préciser ici que ces conditions sont suffisantes seulement lorsqu'il y a participation totale et lorsque la rationalité individuelle est respectée. Lorsque l'exclusion est autorisée, elles sont encore vérifiées sur la participation mais pas suffisantes pour assurer une incitation globale. D'après les résultats de la section (3), la condition d'incitations de premier ordre est donnée par :

$\pi'(c) = -\varphi'(e(c))$, avec $q(c)$ non décroissante.

Pour caractériser le contrat optimal, lorsque le profit de réservation de l'IMF peut dépendre de son type, on peut considérer deux cas : la réglementation non-prudentielle et la réglementation prudentielle. Dans les deux cas, nous supposons qu'une réglementation visant à interdire la rémunération des dépôts s'impose aux IMF avec l'obligation correspondante d'accepter les dépôts.

3.1 Le contrat de réglementation optimal dans un modèle sans exclusion

Considérons le cadre d'un modèle principal-agent simple sans exclusion. Dans ce contexte, l'IMF reçoit $\pi_0(c) = -\varphi(c)$ pour tout c et $C = C(c,e,0) = 0$. Dans ce cas, on doit avoir $\pi'(c) - \pi_0'(c) = -\varphi'(e(c) + \varphi'(c) \leq 0$ et par conséquent, la rationalité individuelle est satisfaite partout si elle tient pour $c = \bar{c}$. La contrainte de rationalité individuelle se réduit alors à $\pi(\bar{c}) = \pi_0(\bar{c})$. Étant donné que $\pi(c) = \pi_0(\bar{c}) + \int_c^{\bar{c}} \varphi'(e(\mu))d\mu$, la fonction objectif de l'État peut encore s'écrire :

$$W = \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \left[V(q(c)) - (1+\lambda)((c - e(c))q(c) - (r(c) - 1)q(c)) - (1+\lambda)[\varphi(e(c))) + \frac{F(c)}{f(c)}\varphi'(e(c)) \right] f(c)dc$$

$$- (1+\lambda)\pi_0(\bar{c}) \tag{23}$$

Le contrat optimal est donc le résultat de la maximisation de (23) sous la contrainte $\pi(\bar{c}) = \pi_0(\bar{c}) \neq 0$. La résolution de ce problème conduit à la proposition 3.

Proposition 3. Pour $\pi(\bar{c}) = \pi_0(\bar{c}) \neq 0$, le contrat incitatif optimal est caractérisé par :

$$\varphi'(e^*(c)) = q(c) - \frac{F(c)}{f(c)}\varphi''(e^*(c)), \tag{24}$$

$$\frac{\partial[V(q(c)) + (1+\lambda)(r(c) - 1)q(c)]}{\partial q(c)} = (1+\lambda)(c - e(c))$$

$$+ (1+\lambda)\left[\frac{\partial\varphi(e(c))}{\partial e}\frac{de(c)}{dq} + \frac{F(c)}{f(c)}\frac{\partial\varphi'(e(c))}{\partial e(c)}\frac{de(c)}{dq} \right], \tag{25}$$

$$s(c) = \pi_0'(\bar{c}) + \varphi(e(c)) + \int_c^{\bar{c}} \varphi'(e(\mu))d\mu + (c - e(c))q(c) - (r(c) - 1)q(c). \tag{26}$$

On retrouve ici le résultat standard de la théorie des contrats lorsque la probabilité que l'IMF participe au programme financé par l'État est égale à 1 $(\beta(c) = 1)$. L'utilité marginale sociale sur l'activité de prêt est égale au coût marginal social (équation 25). L'équation (26) montre que le transfert vers l'IMF est plus élevé que dans le cas d'une option extérieure nulle (équation 17). On peut cependant vérifier sur les équations (15) et (24) que l'IMF adopte le même niveau d'effort dans les deux cas.

3.2 Réglementation prudentielle de l'IMF sans rémunération des dépôts

Considérons une IMF ayant une capacité à financer certains projets sans l'aide de l'État. Supposons que la fonction de coût de l'IMF soit donnée par $C(c,e,q) = (c - e)q(c,r)$, avec $q(c,r)$ la demande de crédit qui s'adresse à cette IMF. L'IMF ayant le pouvoir de manipuler les taux d'intérêt et les formes de contrats pour maximiser son profit, nous supposons que lorsque l'IMF augmente son taux de crédit, sa demande de crédit chute de :

$$-\frac{\partial q}{\partial r} > 0. \tag{27}$$

Comme dans le modèle de base, nous supposons que l'État fixe le taux d'intérêt, et propose à l'IMF d'appliquer ce taux aux populations pauvres, et il l'incite à réduire les coûts moyennant une compensation monétaire.

Supposons que l'IMF offre parallèlement des produits de dépôt. Nous supposons que l'élasticité de la demande de dépôts au taux d'intérêt créditeur est nulle. Cette hypothèse reflète le fait que les déposants ne peuvent conserver leurs dépôts chez eux. Soit D, la demande de dépôt qui s'adresse à l'IMF, nous

analysons comment les objectifs de stabilité des prix et de la stabilité financière peuvent être mis en œuvre dans une économie caractérisée par l'interdiction de rémunération des dépôts (Bensaid et De Palma, 1995) et nous caractérisons la politique de réglementation optimale.

Lorsque l'IMF accorde un montant de prêts $q(r)$ et offre des dépôts pour un montant D, la réglementation prudentielle lui impose de constituer des réserves pour un montant R. Le solde entre emplois et ressources, noté S qui peut être positif ou négatif, est financé sur le marché interbancaire. En supposant sans perte de généralité que le capital de l'IMF est nul, ce solde vaut :

$$S = R + q - D. \tag{28}$$

Le taux de refinancement de ce solde est assuré à un taux constant noté ρ par l'institut d'émission. Pour simplifier l'analyse, nous considérons comme seuls instruments de la politique monétaire, le taux de refinancement et le coefficient de réserves obligatoires que nous notons κ ($R = \kappa D$). Le profit de l'IMF s'écrit par conséquent :

$$\pi(c) = \beta(c)(s(c) + (r(c) - \rho)q(c) + ((1-\kappa)\rho - 1)D \tag{29}$$
$$- C(c, e(c), q(c)) - \varphi(e(c)) + (1 - \beta(c))\pi_0(c)$$

Le contrat optimal est solution du programme suivant :

$$\max_{q,r,s,\beta} W(c) = \int_{\underline{c}}^{\bar{c}} \beta(c)\left[V(q(c) - (1+\lambda)s(c)\right] f(c)dc \tag{30}$$

s.c.

$$\pi(c) \geq \pi(\hat{c}) + C(\hat{c}, e(\hat{c}), q(\hat{c})) - C(c, e(\hat{c}), q(\hat{c})), \quad \text{si } \beta(\hat{c}) = 1, \quad \forall c, \hat{c} \in [\underline{c}, \bar{c}] \tag{31}$$

$$\pi(c) \geq \pi_0(c), \quad \forall c \in [\underline{c}, \bar{c}] \tag{32}$$

$$\pi(c) = \pi_0(c), \quad \text{si } \beta(c) = 0, \ \forall c \in [\underline{c}, \bar{c}] \tag{33}$$

$$R \geq \kappa D \tag{34}$$

Proposition 4. Pour $\pi(\bar{c}) = \pi_0(\bar{c}) \neq 0$, lorsque l'IMF peut collecter les dépôts des clients sans rémunération, la politique de réglementation prudentielle optimale est caractérisé par :

$$\varphi'(e^*(c)) = q(c) - \frac{F(c)}{f(c)}\varphi''(e^*(c)), \tag{35}$$

$$\frac{\partial[V(q(c)) + (1+\lambda)(r(c)-1)q(c)]}{\partial q(c)} = (1+\lambda)(c - e(c))$$
$$+ (1+\lambda)\left[\frac{\partial\varphi(e(c))}{\partial e}\frac{de(c)}{dq} + \frac{F(c)}{f(c)}\frac{\partial\varphi'(e(c))}{\partial e(c)}\frac{de(c)}{dq}\right], \tag{36}$$

$$s(c) = \pi_0'(\bar{c}) + \varphi(e(c)) + \int_c^{\bar{c}} \varphi'(e(\mu))d\mu + (c - e(c))D$$
$$- (r(c) - \rho)D - ((1-\kappa)\rho - 1)D \tag{37}$$

Pour le même montant de prêts, le transfert est inférieur à celui des autres formes de réglementation (en comparant l'équation (37) avec (26) et (17). Même niveau d'effort, et bien-être social plus grand.

Nous avons considéré une réglementation prudentielle visant à interdire la rémunération des dépôts par les IMF avec l'obligation d'accepter les dépôts. Cette obligation n'est coûteuse pour les IMF que si la gestion des comptes présente des coûts de fonctionnement. Cette hypothèse est celle que nous avons retenue ici en généralisant le modèle de base.

Lorsque la rémunération des dépôts est interdite, le profit de l'IMF qui accepte les dépôts est modifié par rapport à l'expression (18). Le niveau d'effort d'équilibre est inchangé puisque le montant de prêts distribués est toujours le même.

CONCLUSION

Nous avons développé dans ce papier une nouvelle théorie de la réglementation pour le secteur des institutions de microfinance afin qu'elles puissent assurer deux missions : la pérennité des institutions et la lutte contre la pauvreté.

Nous avons pu mettre en évidence les effets de la réglementation sur le rendement des IMF et le bien-être social. Malgré la forte asymétrie d'information entre le régulateur, en l'occurrence l'État, et le microfinancier, nous avons établi un mécanisme d'incitation qui consiste à attribuer une compensation monétaire au microfinancier efficace, cela lui permet de réduire ses coûts de gestion de fonds et de traitement du portefeuille de prêts. L'IMF peut donc accorder des prêts à un taux d'intérêt raisonnable aux personnes vulnérables. Ce mécanisme incitatif peut être considéré comme un mécanisme « intelligent de subventionnement » qui contribue au développement économique et social.

Une telle politique de réglementation n'a pas encore été analysée dans le secteur de la microfinance. Nous avons effectué aussi une étude comparative de cette forme de réglementation à d'autres formes de réglementation non-prudentielle. En effet, de nombreuses IMF font face à certaines formes de réglementation non-prudentielle qui peuvent inclure des règles gouvernant la formation et le fonctionnement des IMF, de protection des consommateurs, de prévention de fraude, établissant les services d'information de crédit, de sécurité des transactions, de limitation des taux d'intérêt, et de taxe et problèmes de comptabilité.

Enfin notre résultat a montré que lorsque l'IMF est en présence d'une option extérieure non-nulle, la réglementation prudentielle est préférable à une réglementation non prudentielle pour le même montant de prêt. Ce résultat théorique n'a pas pu être mis en évidence dans les travaux empiriques existants (cf. par exemple Christen, Lyman, et Rosenberg (2003) car il repose essentiellement sur l'hypothèse que la rémunération des dépôts est interdite. Sous cette hypothèse, nous montrons que le profit de l'IMF qui accepte les dépôts, adopte le même niveau d'effort d'équilibre puisque le montant de prêts distribués est toujours le même, mais sa performance financière est significativement réduite. Bien que ces résultats mettent en évidence les bénéfices d'une régulation prudentielle des IMF en termes de protection des déposants et de stabilité dans le secteur de la microfinance, la question de la réglementation prudentielle des IMF dans les pays en développement reste ouverte tant sur le plan empirique que sur le plan théorique.

BIBLIOGRAPHIE

ARMENDÁRIZ B., MORDUCH J. (2010) *The Economics of Microfinance,* Second edition*,* Cambridge, MA, MIT Press.

ARMENDÁRIZ B., SZAFARZ A. (2011) On mission drift in microfinance institutions, *The handbook of microfinance*, 341-366.

BALKHENOL B., GUÉRIN I. (2002) Microfinance : quelle intervention publique ?, in *Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde en 2002*, Association d'Économie Financière, Paris, 397-408.

BARON D. P., MYERSON R. B. (1982) Regulating a Monopolist with Unknown Costs, *Econometrica*, 50, 911-930.

BENSAID B., De PALMA A. (1995). Politique monétaire et concurrence bancaire, Annales d'Économie et de Statistique (40). 161-176.

CAMPBELL T. S., CHAN Y. S., MARINO A. M. (1992) An incentive-based theory of bank regulation, *Journal of Financial Intermediation*, 2 (3), 255-276.

CHRISTEN R. P., LYMAN T. R., ROSENBERG R. (2003) *Microfinance Consensus Guidelines: Guiding Principles on Regulation and Supervision of Micrcofinance*, World Bank Group.

CHRISTEN R. P., LYMAN T. R., ROSENBERG R. (2006) Guiding Principles for Regulation and Supervision of Microfinance, Washington, DC : Consultative Group to Assist the Poor.

DE MEL S., MCKENZIE D., WOODRUFF C. (2006) Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment, *World Bank,* Mimeo.

GIAMMARINO R. M., LEWIS T. R., SAPPINGTON D. E. M. (1993) An incentive approach to banking regulation, *Journal of Finance*, 48, 1523-1542.

HELMS B., REILLE X. (2004) *Interest rate ceilings and microfinance: The story so far*. Consultative group to assist the poorest (CGAP).

JULLIEN B. (2000) Participation Constraints in Adverse Selection Models, *Journal of Economic Theory,* 93 (1), 1-47.

LABIE M. (1996) Perspectives d'autonomie et de pérennisation des systèmes financiers décentralisés, *Revue Tiers Monde*, 37 (145), 85-96.

LAFFONT J., TIROLE J. (1986) Using Cost Observation to Regulate Firms, *The Journal of Political Economy,* 94 (3), 614-641.

LAFFONT J., TIROLE J. (1993) *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Cambridge, MIT Press.

LAFFONT J., MARTIMORT D. (2002) *The Theory of Incentives: The Principal Agent Model*, Princeton University Press.

MAGGI G., RODRIGUEZ-CLARE A. (1995) On countervailing incentives, *Journal of Economic Theory,* 66 238-263.

MCKENZIE D. J., WOODRUFF C. (2007) Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico, *World Bank* mimeo.

MORDUCH J. (2005) Smart Subsidy For Sustainable Microfinance, *Finance for the Poor,* 6 (4), 1-8.

MYERSON R. (1981) Optimal auction design, *Mathematics of Operations Research*, 6, 58-73.

SALANIÉ B. (1998) *Microéconomie, les défaillances du marché*, Paris, Economica.

STIGLITZ J. (1988) Economic Organization, Information, and Development, *In* H. Chenery T. N. Srinivasan (Eds) *Handbook of development Economics*, vol. I, Geneva, Elsevier Science Publishers B.V. 94-160.

ZELLER M., MEYER R. L. (2002) *The triangle of microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact*, Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, December.

Réglementation bancaire et exclusion financière dans la CEMAC

Désiré AVOM[1] et Amadou BOBBO[2]

La CEMAC[3] est classée parmi les régions du monde où le phénomène d'exclusion financière est le plus développé. En effet, 18% seulement de la population adulte possède un compte, 10% dispose d'une épargne et 4% bénéficie d'un emprunt auprès d'une institution formelle (Demirgüc-Kunt et Klapper, 2012, 12, 31, 37)[4]. Par exclusion financière, on entend le « processus par lequel une personne rencontre des difficultés pour accéder à et/ou utiliser des services et produits financiers proposés par les prestataires "classiques", adaptés à ses besoins et lui permettant de mener une vie sociale normale dans la société à laquelle elle appartient » (Bayot et Jerusalmy, 2011, 11). Il convient de relever que ce concept d'exclusion financière est au centre d'un phénomène assez complexe. Elle est tout d'abord considérée comme l'une des conséquences de l'exclusion sociale. Parallèlement, elle est également considérée comme étant le produit de l'exclusion bancaire définie comme « le processus par lequel une personne rencontre de telles difficultés d'accès et/ou d'usage dans ses pratiques bancaires, qu'elle ne peut plus mener une vie sociale normale dans la société qui est la sienne. Une situation d'exclusion bancaire n'est donc définissable que par rapport aux conséquences sociales des difficultés qui la composent » (Gloukoviezoff, 2004, 12).

Cette problématique d'exclusion financière a vu le jour au début des années 1990 en Europe dans un contexte marqué par deux événements majeurs. Il s'agit d'une part des transformations socioéconomiques qui ont confiné une certaine catégorie de la population dans la périphérie des grandes agglomérations, dénuée des infrastructures financières de base, et d'autre part de profondes restructurations ainsi qu'une forte croissance des activités financières induites par les mouvements de libéralisation financière. Ces transformations ont servi à alimenter un double processus d'expansion et de segmentation de plus en plus poussée des prestations des services financiers. Il s'en est suivi une profonde mutation de la gamme des produits et services financiers ainsi que les conditions dans lesquelles ils sont offerts aux clients (Kempson et *al.*, 2000, 9). Ces dernières années cependant, le centre d'intérêt de la problématique d'exclusion financière s'est déplacé et a migré vers les pays en développement comme le témoigne la foisonnante littérature traitant de ce phénomène dans ces régions du monde[5].

En référence aux faits stylisés de l'époque, les premières réflexions théoriques se sont principalement investies à justifier l'exclusion géographique[6] à travers les transformations socioéconomiques à l'origine des bouleversements observés au niveau de l'approvisionnement des services financiers (Leyshon et Thrift, 1993, 1994, 1995). Par la suite, les recherches se sont intéressées à identifier les différentes catégories des personnes concernées par l'exclusion financière, les différentes déclinaisons de ce phénomène ainsi que les mécanismes de sa diffusion. Ces dernières années par contre, les travaux se sont davantage intéressés à identifier les déterminants et les conséquences de l'exclusion financière. À ce niveau, s'il se dégage un certain consensus quant aux conséquences socioéconomiques, par contre, des controverses persistent encore s'agissant des déterminants de l'exclusion financière.

S'agissant des conséquences de l'exclusion financière, les relations banque/entreprise ont retenu l'attention de la plupart des analyses théoriques dès le départ dans la mesure où les difficultés de l'accès au

[1] Larea-fseg, Université de Yaoundé 2-Soa. avomdes@yahoo.fr
[2] Larea-fseg, Université de Yaoundé 2-Soa. amadou_bobbo@yahoo.fr

[3] La Communauté économique et monétaire de la l'Afrique centrale (CEMAC) regroupe le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, le Gabon, la Guinée équatoriale et le Tchad.

[4] Ces données sont issues d'une vaste enquête réalisée en 2011 par les services de la Banque mondiale sur un échantillon de 1000 personnes dans chacun des 148 pays couverts par le projet.

[5] Cf. les différents programmes de recherche initiés par la Banque mondiale et l'accent mis par l'accès au système financier dans les stratégies de réalisations des Objectifs du millénaire.

[6] L'exclusion géographique traduit l'impossibilité ou la difficulté d'accéder physiquement aux services bancaires.

financement des entreprises sont ultimement perçues comme préjudiciables à la croissance économique d'un pays (Demirgüc-Kunt et *al.*, 2008, 60-69). Par contre, l'accès aux services financiers des ménages est, quant à lui, une préoccupation plus récente. Dans cette perspective, les travaux qui se sont intéressés à cette dimension ont surtout mis en évidence les conséquences économiques et sociales de l'exclusion financière des ménages. Les conséquences sociales se déclinent en termes de marginalisation, de stigmatisation, etc. (Gloukoviezoff, 2004, 20 ; Servet, 2000, 20). Les conséquences économiques quant à elles, sont surtout perçues à travers l'aggravation de la pauvreté et de l'inégalité des revenus induites par l'exclusion financière (Levine, 2008 ; Demirgüc-Kunt et *al.*, 2008, 102-113).

Si la littérature a identifié plusieurs déterminants de l'exclusion financière, il convient de noter cependant que ceux-ci ne sont pas identiques d'un pays à l'autre. Ces différences s'expliquent notamment par les caractéristiques des produits et services financiers et la manière dont ils sont mis à la disposition de la population (côté offre) d'une part. D'autre part, elles mettent à jour également la situation et la capacité financière des individus (côté demande). En conséquence, pour chaque pays, les caractéristiques de l'offre et de la demande sont susceptibles de mettre en lumière différentes possibilités dont l'offre s'ajuste à la demande mettant ainsi en évidence une multiplicité des déterminants de l'exclusion financière. En outre, dans cette littérature, les pouvoirs publics ont toujours été perçus comme jouant un rôle de facilitateur d'accès aux produits et services financiers à travers la mise en œuvre des politiques appropriées (Demirgüc-Kunt et *al.*, 2008, 143-180). Paradoxalement, les actions gouvernementales, et plus précisément la réglementation des activités financières, sont également susceptibles de créer ou de renforcer l'exclusion (De Boissieu et Couppey-Soubeyran, 2013 ; Beck et *al.*, 2006 ; Washington, 2006 ; Barth et *al.*, 2004).

Si plusieurs études ont été menées dans les pays en développement pour identifier les différents déterminants de l'exclusion financière, il convient de noter qu'elles ne se sont pas suffisamment intéressées à cette dimension réglementaire. En Afrique centrale particulièrement, jusqu'à ce jour, aucune étude ne s'est intéressé à établir un lien entre réglementation bancaire et exclusion financière. L'objectif de cet article est de combler ce gap en essayant de montrer dans quelle mesure la réglementation de la Commission bancaire de l'Afrique centrale (COBAC) est de nature à générer ou d'exacerber l'exclusion financière dans la CEMAC.

La suite de l'article est ainsi organisée. La deuxième partie présente la réglementation bancaire en vigueur dans la CEMAC. La troisième partie identifie les canaux par lesquels cette réglementation génère e/ou renforce l'exclusion financière observée dans la sous-région. La quatrième partie conclut l'article en tirant les implications de politique économique.

1. LA RÉGLEMENTATION BANCAIRE DANS LA CEMAC

La réglementation bancaire actuellement en vigueur dans la CEMAC a été construite en deux étapes essentielles : une première qui s'étale de 1972 jusqu'à 1992 et une deuxième qui commence à partir de 1992 avec la création de la COBAC.

1.1 La réglementation bancaire avant 1992 : principe de subsidiarité versus dualité entre instances nationales et organisme communautaire

Les jalons de la réglementation bancaire en Afrique centrale furent posés en 1972 grâce à la révision des accords de coopération monétaire entre la France et les pays de l'Afrique centrale[7]qui a donné naissance à la BEAC. En particulier, l'article 14 de la Convention du 22 novembre 1972 stipule que les pays membres de l'UDEAC[8] s'engagent à harmoniser leurs politiques relatives à l'exercice de la profession bancaire et au contrôle des établissements financiers. Cette harmonisation s'est traduite par la mise sur pied des organes spécialisés et la définition d'un schéma de fonctionnement.

1.1.1 Les organes de la réglementation bancaire en Afrique centrale avant 1992

Jusqu'en 1992, la réglementation bancaire était conjointement assurée par le Conseils nationaux de crédit, les Commissions nationales de contrôle et la BEAC selon une architecture à trois niveaux. À la base, le Conseil national du crédit, constitué des représentants des acteurs de la monnaie et du crédit et présidé par

[7] Ces accords ont été signés en 1960 entre le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, le Gabon, le Tchad et la France.
[8] L'Union douanière des États de l'Afrique centrale est l'ancêtre de la CEMAC.

le Ministre des Finances, était chargé de déterminer la réglementation bancaire et de veiller à son application. Plutôt que de prescrire les règles prudentielles de bonne gestion, les compétences réglementaires de ce Conseil visaient à définir les conditions d'accès à l'activité bancaire et celles applicables à la clientèle que les banques devaient respecter. Au niveau intermédiaire, la BEAC était chargée d'organiser le contrôle sur pièces et sur place conformément à la mission qui lui avait été assignée de s'assurer que les banques respectent les prescriptions édictées[9]. Ces tâches ont été confiées à la Direction de contrôle créée en avril 1981 en remplacement de la Cellule de contrôle des banques mise en place en 1979. Les compétences réglementaires de la BEAC se limitaient à déterminer les procédures d'application du plan comptable sectoriel des banques et établissements financiers adopté par le Conseil des Chefs d'État de l'UDEAC. Il convient de mentionner cependant qu'au titre de sa fonction monétaire, la BEAC avait le pouvoir de définir les règles visant à assurer plus généralement la liquidité et d'exercer, par ses instruments de politique monétaire, une influence sur la liquidité des banques. À la fin du processus, on retrouve la Commission nationale de contrôle des banques qui est composée des autorités nationales et du superviseur régional. En fin de compte, c'est à cette Commission qu'incombe la lourde responsabilité de mettre en application les différentes décisions adoptées aux niveaux ultérieurs.

Cette architecture, assez complexe au demeurant, traduit en réalité la volonté des différents États membres de conserver jalousement la surveillance de leur système bancaire au nom du principe de souveraineté. Assez paradoxalement, chaque État voulait que ses banques soient surveillées par la BEAC tout en restant sous son contrôle parallèlement. Face à ces exigences contradictoires, un compromis fut trouvé à travers le principe de subsidiarité dans la répartition des différents rôles. C'est ainsi que, compte tenu de l'expertise et de la technicité requises, le contrôle sur pièces et la conduite des enquêtes sur place furent confiés à la BEAC. De l'autre côté, en tant que garant de la souveraineté nationale, les États ont conservé les pouvoirs réels (par le biais des Conseils nationaux de crédit) sur les décisions en matière de mesures correctives ainsi que les sanctions disciplinaires (à travers la Commission nationale de contrôle des banques).

1.1.2 Les limites de la réglementation bancaire en Afrique centrale avant 1992

La fragilité du dispositif réglementaire de la sous région provient de l'architecture élaborée par les autorités qui confie les compétences techniques à la BEAC et le pouvoir disciplinaire aux États. En premier lieu, en l'absence d'une réglementation appropriée qui les rendre illégales, les mauvais pratiques de gestion bancaire se sont enracinées à l'ensemble des institutions bancaires. En conséquence, dans presque tous les pays, en fonction des intérêts poursuivis par les pouvoirs publics, les Conseils nationaux du crédit déterminaient la grille des taux d'intérêt créditeur et les marges bancaires applicables à la clientèle ainsi que la structure globale des taux d'intérêt.

En second lieu, plusieurs dysfonctionnements peuvent être révélés s'agissant de la dimension prudentielle de cette réglementation. C'est ainsi qu'en matière de solvabilité, bien que les textes prévoient que les banques doivent observer des règles en vue de garantir leur solvabilité, hormis le capital minimum pour l'accès à l'activité bancaire, aucune règle n'impose la disponibilité des fonds propres nets encore moins la couverture des risques par ceux-ci. En ce qui concerne la liquidité, les banques peuvent accorder des crédits dont les échéances ne correspondent pas à celles de leurs dépôts. Par conséquent, il n'y a aucune adéquation entre ressources et emplois. Au niveau de la concentration des risques, des concours peuvent être accordés à l'État et à ses démembrements sans aucun discernement. En matière de provisionnement, aucune règle n'impose réellement la constatation comptable des pertes et la couverture des créances douteuses par des provisions, ni la non perception des produits fictifs. Enfin, l'absence de contrôle interne constitue l'une des faiblesses majeures dans la maîtrise des risques bancaires.

En troisième lieu, en ce qui concerne la dimension supervision notamment, la BEAC exerçait certes le contrôle pour s'assurer, par des enquêtes sur place, du respect des règles édictées par les Conseils nationaux du crédit. Mais, des cellules ou brigades de contrôle du Ministère, selon les pays, intervenaient également dans les banques, empiétant dans les prérogatives de la BEAC. En outre, c'est le Ministre des finances qui autorisait le déclenchement de l'enquête sur place et donnait suite aux conclusions des rapports de vérification de la BEAC. Le contrôle centralisé au niveau de la BEAC, était certes une étape importante pour une surveillance bancaire commune. Cependant, ce transfert formel est le seul acquis de l'avancée vers l'union bancaire. Il n'a pas été accompagné de l'octroi de pouvoirs à la BEAC pour imposer

[9] Il convient de souligner que si toutes les banques de la sous région sont sous le contrôle de la BEAC, elles ne sont cependant pas soumises aux mêmes règles.

des mesures correctives et prendre des sanctions en cas de non-respect des règles, encore moins de retirer, le cas échéant, l'autorisation d'exercer en cas de manquement grave.
L'efficacité de ce dispositif supposait donc que les constats dressés par la BEAC donnent lieu à des sanctions justifiées par la gravité des infractions par l'autorité habilitée. Et c'est dans l'exercice de cette fonction essentielle pour une supervision bancaire efficace que résidait la plus grande faiblesse du dispositif. La Commission nationale de contrôle, chargée d'imposer les mesures correctives et prendre les sanctions à appliquer, ne se réunissait presque jamais, couvrant de ce fait les errements des dirigeants des banques dans l'application des règles édictées.
Malheureusement, la poursuite de telles pratiques sur presque deux décennies s'est soldée par de nombreuses faillites bancaires. Cependant, il convient de noter que les difficultés rencontrées par le secteur bancaire sont également imputables à la profonde crise économique qu'ont connue tous les pays de la zone à l'époque (à ce titre, voir Avom et Eyeffa-Ekomo (2007) notamment).

1.2 La réglementation bancaire à partir de 1992 : le rôle fédérateur de la COBAC

Tirant les conséquences de la crise de la fin des années 1980 ainsi que des limites de l'organisation de la réglementation bancaire en vigueur jusqu'à cette date, un ambitieux programme de restructuration fut initié par les autorités monétaires de l'Afrique centrale, qui via la Convention du 16 octobre 1990, donna naissance à la COBAC. Il revient désormais à cette institution de définir les principes de la nouvelle réglementation ainsi que le dispositif prudentiel qui doit guider ses activités.

1.2.1 Principes de la nouvelle réglementation et attributions de la COBAC

Rattachée à la Banque des États de l'Afrique centrale (BEAC), la COBAC est composée de deux organes : un collège et un secrétariat général. Le collège est constitué du Gouverneur de la BEAC (il assure également la présidence de la Commission), de sept membres (un par pays et un tournant) nommés par le Comité Ministériel de l'UMAC pour un mandant de trois ans renouvelable par tiers, de trois Censeurs de la BEAC et d'un représentant de la Commission bancaire française, désigné par le Gouverneur de la Banque de France. Le secrétariat général quant à lui, assure la permanence administrative de la Commission. Il est constitué d'agents de la BEAC mis à sa disposition. Il supervise le contrôle sur pièces et sur place et est habilité à prendre toute mesure d'administration et de gestion que requiert le bon fonctionnement de la COBAC ainsi que l'exécution de ses décisions.
Le dispositif réglementaire mis sur pied par la COBAC repose sur les principes suivants : (i) un contrôle de l'accès à la profession par l'agrément préalable des établissements de crédit par un organe indépendant des États ; (ii) un pouvoir administratif et disciplinaire suffisamment contraignant pour sanctionner les manquements ; (iii) un cadre règlementaire et prudentiel adapté à l'exercice de l'activité bancaire ; (iv) un système rigoureux de contrôle sur pièces et de vérification sur place ; (v) l'attribution de toutes ces responsabilités à une autorité unique. Ce qui permet d'éviter la multiplicité des centres de décisions et la dispersion des responsabilités et de garantir l'indépendance des décisions ; (vi) l'adossement à la BEAC, pour bénéficier des moyens humains et financiers adéquats ainsi que de son autorité.
Afin de lui permettre de mener à bien ses activités, quatre types de pouvoir sont confiés à la COBAC. Il s'agit en premier lieu du pouvoir administratif d'avis conforme, d'autorisation préalable et d'injonction. Dans cette perspective, bien que l'agrément des établissements de crédit, de leurs dirigeants et commissaires aux comptes soit délivré par le Ministre des finances, il est cependant subordonné au préalable à avis conforme de la COBAC. Cet avis équivaut à un droit de veto, car étant obligatoirement sollicité, le Ministre ne peut passer outre à sa décision. En outre, il revient également à la COBAC d'autoriser la modification de la géographie du capital des établissements de crédit. En second lieu, de par ses compétences réglementaires, la COBAC a le pouvoir de définir les normes prudentielles de gestion que les assujettis doivent respecter. En troisième lieu, le pouvoir de supervision des établissements de crédit lui donne la latitude d'effectuer le contrôle sur pièces et les vérifications sur place à l'aide des normes prudentielles. Enfin, la COBAC est également investit d'un pouvoir juridictionnel. À ce titre, en cas de non déferrement à son injonction ou d'un grave manquement à la réglementation, elle peut prononcer des sanctions allant de l'avertissement au retrait d'agrément. Ses décisions sont exécutoires dès leur notification sauf pour le retrait d'agrément qui ne devient effectif qu'après un délai d'un mois à compter de sa communication au Ministre des finances. Elles ne sont susceptibles de recours que devant la Cour de justice de la CEMAC.

1.2.2 Dispositif prudentiel de la COBAC

Le nouveau dispositif prudentiel élaboré par la COBAC repose simultanément sur les directives du Comité de Bâle et les caractéristiques des économies de la sous-région. Il associe les aspects quantitatifs et qualitatifs de la réglementation bancaire.

Aspects quantitatifs de la réglementation bancaire dans la CEMAC
La dimension quantitative de la réglementation élaborée par la COBAC englobe les normes de solvabilité et de liquidité. Les normes de solvabilité définies par la COBAC sont constituées de cinq ratios et reposent sur le concept de fonds propres inspiré de celui du Comité de Bâle : fonds propres de base et fonds propres complémentaires qui ne sont intégrés qu'à concurrence du noyau dur. (1) Le ratio de couverture des risques par les fonds propres est fixé à 8% depuis 2006[10]. Cependant, contrairement au ratio de solvabilité du Comité de Bâle qui exclut les risques souverains, celui de la COBAC les intègre, *en fonction du respect de 4 critères de convergence de la surveillance multilatérale.* (2) Le ratio de division des risques est fixé à 45% contre 25% pour la norme standard[11]. Ceci, pour tenir compte de l'étroitesse de la base de l'économie des États membres. (3) Le ratio de couverture des immobilisations à 100% pour empêcher les banques d'affecter les dépôts au financement de leurs immobilisations et donc à financer celles-ci par leurs fonds propres ou des ressources permanentes. (4) La limitation des prises de participation au capital des entreprises à 15% des fonds propres nets et dont l'ensemble ne doit pas dépasser 45%. (5) La limitation à 15% des fonds propres nets, des concours octroyés aux actionnaires, associés, administrateurs, dirigeants et au personnel. Par ailleurs, si ces engagements excédent 5% des fonds propres nets, ils viennent en déduction du montant de ceux-ci.
Par contre, les normes de liquidité se limitent à deux ratios seulement. Il y a d'abord le ratio de liquidité, fixé à 100%, qui oblige les banques à disposer de manière constante de ressources immédiatement disponibles et susceptibles de couvrir au minimum l'intégralité des dettes à échoir dans un mois. Ensuite, le ratio de transformation à long terme oblige les établissements de crédit à financer 50% au moins des emplois à plus de 5 ans par des ressources de même terme.

Aspects qualitatifs de la réglementation bancaire dans la CEMAC
La dimension qualitative de la réglementation bancaire concerne essentiellement la gouvernance des établissements de crédit. Celle-ci permet de remplir trois principaux rôles : collaborer à la préservation de la confiance des investisseurs et des déposants, contribuer à l'amélioration des performances économiques des différents établissements concernés et concourir à la réalisation de la stabilité du système bancaire. Dans la CEMAC, la prise en compte de cette dimension de la réglementation bancaire s'est traduite par la mise sur pied, en 2001, du Règlement COBAC R-2001/7sur le contrôle interne. Il s'agit en fait d'un ensemble de règles qui permettent de conforter la gestion transparente des établissements de crédit en atténuant les risques d'abus de certains organes exécutifs et délibérants. Ce faisant, elles constituent un excellent moyen de détection précoce des difficultés des établissements de crédit.

2. LES EFFETS PERVERS DE LA RÉGLEMENTATION BANCAIRE DANS LA CEMAC : L'EXCLUSION FINANCIÈRE

La problématique des coûts, notamment sociaux, générés par l'intervention publique en réponse aux défaillances du fonctionnement du marché remonte à Coase (1960). En particulier, il est admis que la réglementation bancaire occasionne des coûts directs de fonctionnement et des coûts indirects liés à des possibles effets pervers (De Boissieu et Couppey-Soubeyran, 2013, 154). Dans certains cas, les banques font supporter aux clients les coûts réglementaires (Beck et *al.*, 2008, 422). Dans cette partie, nous tentons de mettre en évidence les coûts de la réglementation de la COBAC en termes d'exclusion financière dans la CEMAC. Compte tenu du sous-développement, de la faible diversification et de l'ampleur de l'intermédiation bancaire qui caractérisent le système financier de cette zone (BAD, 2010, 108), notre étude reste essentiellement focalisée sur les établissements de crédit. En outre, suivant la distinction opérée par Claessens (2006, 210), notre analyse établit deux catégories d'exclusion financière engendrée et/ou accentuée par la réglementation de la COBAC : l'exclusion liée à l'accès aux établissements bancaires et l'exclusion liée à l'utilisation des services financiers à l'intérieur même des banques.

[10] En 1992, ce ratio était à 5%.
[11] En 1992, il était de 75%.

2.1 Réglementation bancaire et exclusions liées à l'accès aux banques dans la CEMAC

À ce niveau, nous pouvons mettre en évidence l'exclusion géographique et l'exclusion par les coûts administratifs induites et/ou renforcées par la réglementation de la COBAC.

2.1.1 Exclusion géographique

Les années qui ont précédées la création de la COBAC étaient essentiellement caractérisées par la prépondérance des pouvoirs publics dans les établissements de crédit de la zone (Avom et Eyeffa-Ekomo, 2007, 3) d'une part et la multiplicité des banques de développement (Hugon, 2007, 773) d'autre part. Cette configuration reflétait principalement l'objectif de développement poursuivi parles autorités de tous les pays. En conséquence, contrairement à la logique de rentabilité, assez fréquemment, ces autorités décidaient de l'implantation des certaines banques dans des zones faiblement peuplées et assez éloignées des grands centres d'activité économique. Cela a été conforté avec le dispositif réglementaire de l'époque qui accordait un poids considérable à l'État dans les activités de contrôle bancaire (cf. supra).
Combinées à d'autres dysfonctionnements du système, ces pratiques se sont révélées très tôt contreproductives. Ainsi, sur 24 banques en activité en 1990 dans la sous-région, 18 étaient déclarées insolvables, dont 11 en liquidation totale (BEAC, 2002). Cette situation obligea les autorités à procéder à la restructuration du secteur bancaire qui s'inscrit dans le cadre de la libéralisation financière engagée au début des années 1990. Elle s'est traduit notamment par la fermeture ainsi que la privatisation de ces institutions financières (Hugon, 2007, 773*)* et la création d'un organe unique de régulation bancaire. En particulier, plusieurs banques ont fermé et d'autres ont réduit le nombre de leurs agences pour conserver celles qui sont implantées dans les grandes villes peuplées donnant naissance à une forte concentration bancaire (Avom et Eyeffa-Ekomo, 2007, 12). En conséquence, les populations des localités éloignées (petites et moyennes villes ou zones rurales) se retrouvent fortement pénalisées et exclues. Pour accéder aux services financiers offerts par ces banques, elles sont obligées d'effectuer des déplacements coûteux en termes de ressources financières et de temps pour venir dans les grandes villes où sont désormais implantés ces établissements.
Dans la littérature, la concentration bancaire est généralement saisie en termes de dépôts/crédits, de parts de marché et de densité bancaire. Compte tenu de l'objectif poursuivi par cette étude, nous nous limitons à la densité bancaire à l'origine de l'exclusion financière de la population. Le tableau 1 donne le nombre de banques et celui de leurs guichets ainsi que la population des pays de la CEMAC pour l'année 2010.

Tableau 1 : Réseau des banques et taux de densité bancaire dans la CEMAC au 31 décembre 2010

	Nombre de banques	Nombre de guichets	Population (en millions d'habitants)	Population/ Nombre de banques	Population/ Nombre de guichets
Cameroun	12	164	20,424	1 702 00	124 536,585
Centrafrique	4	21	4,628	1 157 00	220 380,952
Congo	6	50	3,865	644 166,66	77 300,000
Gabon	9	47	1,496	166 222,22	31 829,787
Guinée	4	14	0,703	175 750,00	50 214,285
Tchad	8	39	10,223	1 277 875,00	262 128,205
CEMAC	43	335	41,339	961 372,09	123 400,00

Source : auteurs à partir du rapport COBAC 2010 et WEO Database du FMI 2012.

Dans l'ensemble, il apparaît que le taux de densité bancaire, mesuré par le nombre d'habitants rapporté à celui des banques, est très lâche dans la CEMAC[12]. En moyenne, une banque pour 961 372,09 habitants ou un guichet pour 123 400 habitants, parmi le taux le plus élevé au monde. Le tableau met en évidence des très grandes disparités au sein de la région où globalement deux groupes de pays s'établissent. Le premier constitué du Gabon, de la Guinée Équatoriale et du Congo où la densité bancaire est la plus faible. Un deuxième groupe qui réunit le Cameroun, la Centrafrique et Tchad où cette densité est la plus élevée. Ces différences sont en parties imputables à l'importance de la population de ces pays. Il semble que les pays les plus peuplés sont ceux-là qui affichent les densités les plus lâches.
Une autre mesure de la concentration bancaire est la répartition géographique des agences sur le territoire national. Des 85 agences bancaires que comptait le Cameroun en 2003, 80% étaient implantées dans les

[12] Plus ce taux est faible, plus le pays est considéré à forte densité bancaire.

villes de Douala et Yaoundé (Avom et Eyeffa-Ekomo, 2007, 16). Dix plus tard, la situation n'a guère changé. Elle s'est même renforcée dans la mesure où presque toutes les nouvelles agences sont ouvertes dans ces grandes métropoles au détriment des autres localités du pays où se concentre le plus grand effectif de la population. Tous ceux-ci sont exclus du système bancaire et doivent subir d'importants coûts pour y accéder.
Enfin, au niveau de ces grandes villes où sont implantées les banques, elles sont localisées au niveau du centre-ville à proximité de la clientèle fortunée et très éloignées des quartiers périphériques où est concentrée la plus forte densité de la population et la plus pauvre également. Ces derniers sont obligés de supporter des frais de transport assez importants compte tenu de la faiblesse de leur revenu pour accéder aux banques. Ce qui les contraints à limiter au minimum leurs déplacements.

2.1.2 Exclusion par les coûts administratifs

Les coûts administratifs sont matérialisés les différentes charges supportées par les clients des banques afin de se conformer aux formalités administratives qui donnent droit aux produits et services bancaires. Dans cette perspective, la réglementation bancaire, en l'occurrence les exigences en matière de documents à fournir par les clients, a un effet direct sur les obstacles que les banques imposent (Beck et *al.*, 2008, 422) à leurs clients et limite d'autant l'accès aux services qu'elles offrent à une certaine catégorie de la population.
Dans la CEMAC, deux catégories d'exigences administratives peuvent être signalées : celles qui obligent les clients à fournir certains documents et celles qui fixent des montants minimum dont il faut disposer pour ouvrir un compte. Ces exigences sont susceptibles d'engendrer et/ou d'accentuer l'exclusion financière. Si nous prenons l'exemple du Cameroun qui concentre environ 40% des banques de la CEMAC (COBAC, 2010), plusieurs documents sont exigés pour ouvrir un compte dans une institution bancaire formelle. Parmi ceux-ci, on note entre autres : une pièce d'identité officielle (carte d'identité nationale ou passeport en cours de validité), des justifications de domicile (facture d'électricité ou d'eau ou de téléphone), des justifications de revenu (bulletin de salaire, titre de patente en cours de validité). Quel que soit leur statut socio-économique, ces exigences d'information s'appliquent à tous les clients.
L'une des caractéristiques des pays en développement est la prépondérance de l'économie informelle (travailleurs et entreprises opérant hors du cadre légal ou de l'emprise de l'Administration publique) dans les activités économiques. L'informalité est en effet très répandue dans les pays de l'Afrique subsaharienne et notamment ceux de la CEMAC. Dans cette région en particulier, le secteur informel représente environ 40% du PIB des économies (Schneider et *al.*, 2010, 45-46).

Tableau 2 : Ampleur de l'économie informelle en pourcentage du PIB des pays de la CEMAC

Pays	Cameroun	Centrafrique	Congo	Gabon	Guinée	Tchad
Économie informelle en % du PIB	32,0	45,0	46,4	47,5	31,4	43,7

Source : Schneider et *al.* (2010).

Une bonne partie de la population évoluant dans le secteur informel éprouve des réelles difficultés pour fournir les documents réclamés par les banques. En conséquence, du fait de telles exigences réglementaires, toute cette proportion de la population subie une exclusion financière. En fin de compte, un niveau élevé d'informalité renforce l'exclusion financière. Et même pour ceux qui ont la chance de travailler dans le secteur formel, surtout ceux à faible revenu, ils sont confrontés à des nombreuses difficultés, compte tenu de la réglementation existante. Au Cameroun par exemple, l'ouverture d'un compte coûte plus de 700 dollars US, soit plus que le PIB par tête du pays (Beck et *al.*, 2008, 397).
Par rapport à l'ensemble des services offerts par le système financier, il semblerait que les clients à faible revenu sont principalement intéressés par les comptes d'épargne. Or la principale caractéristique de ce type de compte est l'absence de tout risque de crédit qui lui est associé. Malheureusement, il est également contraint au même titre que les autres comptes et termes d'exigences de documents et somme minimale requise à l'ouverture renforçant de ce fait l'exclusion financière déjà existante.

2.2 Réglementation bancaire et exclusions liées à l'utilisation des services financiers au sein des banques de la CEMAC

Après avoir franchi toutes ces barrières, il est assez courant que les clients rencontrent encore d'autres formes d'obstacles en termes d'accessibilité aux services offerts à l'intérieur même des banques. En conséquence, dans cette partie, nous allons montrer comment les exigences réglementaires alourdissent les coûts et les conditions des crédits dans la CEMAC.

2.2.1 Exclusion par les coûts de crédit

Les coûts de crédit relèvent essentiellement des conditions de banque qui, dans la CEMAC d'avant 1990, étaient strictement encadrées par les autorités publiques dans le cadre de la politique de sélectivité des crédits. En conséquence, elles n'obéissaient pas à la logique du marché mais étaient plutôt considérées comme des outils de développement. Avec le processus de libéralisation financière amorcé au début des années 1990la détermination des conditions de banque a été libéralisée. Il convient de noter que cette libéralisation est en partie contrainte dans la mesure où les établissements de crédit étaient tenus de respecter les bornes constituées par le taux créditeur minimum (TCM) et le taux débiteur maximum (TDM). Le TCM, fixé par le Comité de Politique Monétaire, s'applique aux petits épargnants qui sont définis comme étant les détenteurs des livrets d'un montant inférieur ou égal à 5 millions de francs CFA. Le TDM, quant à lui, s'applique à tous les établissements de crédit éligibles aux concours de la BEAC, est égal au taux de pénalité plus une marge fixe établie par le Conseil d'Administration du 24 novembre 1995. En outre, le Conseil d'Administration du 19 mars 1997 oblige les établissements de crédit à publier leur taux de base bancaire et à afficher leur barème des conditions minimales et maximales applicables aux opérations avec la clientèle. Dans cette nouvelle organisation, la COBAC a été chargée de veiller à la mise en application de cette décision et de sanctionner les banques en infraction.

Tableau 3 : Évolution du taux débiteur maximum dans la CEMAC (1994-2007)

Années	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TDM	16	22	22	22	22	22	22	22	18	18	18	17	15	15

Source : BEAC, 2012.

Le tableau 3 retrace l'évolution des taux d'intérêt maximum qui ont été définis par les autorités monétaires de la sous région. En plus de ce taux, il faut ajouter certaines commissions qui alourdissent davantage les charges d'endettement. Globalement, on peut se rendre compte du niveau assez élevé des coûts du crédit dans la CEMAC. Ils sont parmi les plus élevés du monde contribuant ainsi à décourager une bonne partie de la population à demander les financements bancaires c'est-à-dire à les exclure du système financier dont l'une des conséquences s'apprécie par l'insuffisance des crédits accordés au secteur privé comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Évolution du coût du crédit dans la CEMAC 2006-2010

	Avril 2006	**Avril 2008**	**2009**	**2010**
Cameroun	15,8	11,6	8,7	9,3
Centrafrique	14,6	13,0	10,8	11,7
Congo	14,0	12,8	10,9	11,2
Gabon	13,8	12,5	9,8	13,0
Guinée	14,9	13,9	12,1	11,5
Tchad	13,7	13,3	12,6	12,2
CEMAC	14,5	12,8	9,8	11,0

Source : COBAC, 2011.

Un tournant décisif au niveau de la détermination des coûts de crédit a été amorcé par la BEAC en 2008 à travers la suppression du TDM et la recommandation faite aux banques de supprimer également les frais de tenue de compte sur les comptes à vue des particuliers[14]. Le principal objectif poursuivi était de compléter les réformes de libéralisation financière amorcée au début des années 1990 d'une part et de protéger également les consommateurs les plus faibles d'autre part. Malheureusement, cette mesure a eu de lourdes conséquences au niveau de la tarification des services bancaires. En effet, depuis lors, les instances judiciaires ne disposent plus de repères pour apprécier les niveaux de taux d'intérêt pratiqués par les établissements de crédit. En outre, les banques pratiquent différents taux de base et taux effectifs annuels dont les modalités de calcul ne sont pas toujours transparentes. Conscientes de ces dysfonctionnements, une réflexion a été amorcée dans les différents pays de la CEMAC pour permettre d'adopter une approche communautaire de détermination d'un Taux Effectif Global (TEG) des différents crédits consentis à la clientèle et d'un taux d'usure calculé périodiquement dans chaque pays sur la base des historiques des TEG préalablement déterminés. Certes, ces dispositions réglementaires ont réussi à réduire sensiblement les coûts d'endettement depuis 2006 mais, dans l'ensemble, ils demeurent toujours élevés comparativement aux pays de niveau de développement semblable.

[14] Parmi tous les pays de la CEMAC, seul le Cameroun s'est doté, en janvier 2011, d'un texte réglementaire définissant les services bancaires de base dont bénéficie tout usager à titre gratuit

En fin de compte, les exigences de documentation pour les demandes de crédit exigent un haut degré de formalité. Les informations minimales qui doivent être fournies par le demandeur incluent une preuve d'identité, les états financiers, les derniers loyers versés ainsi que des références bancaires. Ces exigences sont clairement orientées vers les personnes qui sont déjà actives dans le secteur financier formel et elles sont difficiles à obtenir par les personnes non bancarisées et celles exerçant principalement dans le secteur informel.

2.2.2 Exclusion par les exigences des garanties

Malgré les niveaux assez élevés des taux d'intérêt, certains individus sont disposés à les supporter. Malheureusement, ils sont le plus souvent contraints à abandonner les démarches en raison des exigences des garanties qui sont relativement importantes. Théoriquement, les garanties ont un double rôle. Elles entraînent une diminution de la probabilité de défaut de l'emprunteur liée au risque d'aléa moral (l'emprunteur fera tous les efforts pour rembourser la banque afin de ne pas perdre la garantie fournie) et elles réduisent la perte de la banque en cas de réalisation du risque. Cependant, étant donné l'importance des coûts de transaction lors des faillites, la banque ne récupérera jamais le montant entier de la garantie.
En réalité, ces garanties constituent une véritable contrainte à l'accès au crédit aussi bien pour les PME que pour les personnes à faible revenu. Dans la CEMAC, un nombre important d'individus n'ont pas accès au crédit bancaire car ils ne peuvent pas satisfaire les exigences des banques en matière de garanties compte tenu du fait qu'ils n'ont pas souvent des avoirs pouvant être considérés comme caution pour un prêt ou au contraire s'ils en disposent, ils n'ont pas les titres appropriés. De leur côté, ces PME ainsi que les personnes à faible revenu reprochent à aux banquiers d'exiger des garanties dont le montant est souvent équivalent ou supérieur au crédit sollicité.
Dans la CEMAC, les exigences de garanties ne relèvent pas de la réglementation de la COBAC. Elles sont plutôt laissées à la discrétion de chaque banque qui les fixe en fonction du profil des clients et des différents segments du marché.
Sur les garanties apportées par les entreprises, les banques tiennent compte du risque de vol et de dépréciation : à Douala, un des banquiers rencontrés a pris une fois une garantie sur un stock de farine mais il a pourri avant même que la banque ait pu le revendre. Beaucoup d'entreprises n'ont pas accès au crédit bancaire car elles ne peuvent pas satisfaire les exigences des banques en matière de garanties. De leur côté, les entreprises reprochent aux banquiers de demander des garanties dont le montant est souvent équivalent ou supérieur au crédit sollicité. Cependant, étant donné l'importance des coûts de transaction lors des faillites, la banque ne récupérera jamais le montant entier de la garantie.

CONCLUSION

Le dispositif prudentiel en vigueur dans la CEMAC est le résultat des dysfonctionnements ayant entraîné les faillites bancaires à la fin des années 1980 ainsi que des réformes institutionnelles impulsées par l'exigence de la libéralisation financière entamée au début des années 1990. S'appuyant sur les accords de Bâle et les spécificités des économies de la sous région, ce nouveau dispositif a le mérite d'associer les aspects quantitatifs et qualitatifs de la réglementation bancaire. Par contre, parallèlement, il génère deux catégories d'effets pervers. Il rend difficile l'accès des personnes à faible revenu et celles qui travaillent dans le secteur informel d'une part. En effet, à travers la concentration des banques les centres commerciaux des grandes villes, ainsi que les exigences documentaires prescrites par la réglementation, ces catégories de la population ne peuvent pas accéder à ces établissements de crédit. D'autre part, les coûts élevés des crédits bancaires et les exigences des garanties se révèlent également être des contraintes d'ordre réglementaire limitant l'accès aux services financiers proposés par les établissements de crédit de la CEMAC.
Dans le souci de promouvoir l'inclusion financière, il revient aux autorités de la sous région de procéder, une fois de plus, à un réaménagement de la réglementation bancaire afin de susciter un taux élevé de bancarisation des populations à faible revenu et/ou exerçant dans le secteur informel. Dans cette perspective, l'exemple du camerounais qui s'est doté d'un texte réglementaire définissant les services bancaires de base gratuits devrait être suivi par d'autres pays de la CEMAC. Parallèlement, la BEAC doit assumer sa responsabilité de l'effectivité des telles mesures. En outre, il s'avère important de compléter les services bancaires de base afin d'intégrer les couches vulnérables de la population.

BIBLIOGRAPHIE

AVOM D., EYEFFA-EKOMO S. (2007) Quinze ans de restructuration bancaire dans la CEMAC : qu'avons-nous appris ? *Revue d'économie financière*, 189, 183-205.

BAD (2010) *Intégration du secteur financier dans trois régions d'Afrique*, Tunis, Banque Africaine de développement.

BARTH J., CAPRIO G., LEVINE R. (2004) Bank regulation and supervision: what works best ? *Journal of financial intermediation,* 13(2), 205-48.

BAYOT B., JERUSALMY O. (2011) *Rapport inclusion financière*, Namur, Réseau Financement Alternatif.

BEAC (2002) Rôle et fonction d'une banque centrale à l'ère de la globalisation, Colloque du trentenaire de la BEAC, Yaoundé, Banque des États de l'Afrique centrale.

BECK T., DEMIRGÜC-KUNT A., MARTINEZ PERIA M. (2008) Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world, *World Bank economic review*, *22*(3), 397-430.

BECK T., DEMIRGÜÇ-KUNT A., LEVINE R. (2006) Bank supervision and corruption in lending, *Journal of monetary economics,* 53 (8), 2131-63.

DE BOISSIEU C., COUPPEY-SOUBEYRAN J. (2013) La régulation du système bancaire et financier. *In* C. de Boissieu, J. Couppey-Soubeyran (dir.) *Les systèmes financiers : mutations, crises et régulation,* Paris, Economica.

CLAESSENS S. (2006) Access to financial services: a review of the issues and public policy objectives, *The World Bank research observer*, 21(2), 207-240.

COBAC (2010) *Rapport annuel 2010*, Yaoundé, Commission bancaire de l'Afrique centrale.

DEMIRGÜC-KUNT A., KLAPPER L. (2012) Measuring financial inclusion: the global Findex database, *World Bank policy research working paper*, 6025.

DEMIRGÜC-KUNT A., BECK T., HONOHAN P. (2008) *Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access. World Bank policy research report*. Washington, D.C., The World Bank.

GLOUKOVIEZOFF G. (2004) De la bancarisation de masse à l'exclusion bancaire puis sociale, *Revue française des affaires sociales*, 3, 11-38.

HUGON P. (2007) Rentabilité du secteur bancaire et défaillances du financement du développement : le cas de la CEMAC, *Revue tiers monde*, 192(4), 771-788.

KEMPSON E., WHYLEY C., CASKEY J., COLLARD S. (2000) *In or out? Financial exclusion: a literature and research review*, London, Financial services authority.

LEVINE R. (2008) Finance and the poor, *The Manchester school*, 76(s1), 1-13.

LEYSHON A., THRIFT N. (1995) Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States, *Transactions of the institute of british geographers, new series*, 20, 312-41.

LEYSHON A., THRIFT N. (1994) Access to financial services and financial infrastructure withdrawal: problems and policies, *Area*, 26, 268-75.

LEYSHON A., THRIFT N. (1993) The restructuring of the UK financial services industry in the 1990s: a reversal of fortune ? *Journal of rural studies,* 9, 223-41.

SCHNEIDER F., BUEHN A., MONTENEGRO C. (2010) Shadow economies all over the world: new estimates for 162 countries, *World Bank policy research working paper* 5356, Washington, D.C., World Bank.

SERVET J.-M. (2000) L'exclusion, un paradoxe de la finance, *Revue d'économie financière*, 58(3), 17-28.

WASHINGTON E. (2006) The impact of banking and fringe banking regulation on the number of unbanked Americans, *The journal of human resources*, 41(1), 106-37.

La microfinance : rationalité des acteurs et mécanismes de coordination

Guy Jean Bruno BOTATA[1]

Lorsque les chercheurs du Bureau International du Travail (BIT) ont commencé à s'intéresser au secteur informel, dans les années soixante dix, ils avaient conclu que celui-ci allait se développer au gré des besoins des populations. C'est bien la tendance qui se dégage. En ce qui concerne le secteur financier informel, on assiste à l'apparition de nouvelles pratiques avec des modes opératoires originaux ou plus ou moins imités du secteur formel qui viennent se greffer à ceux existant déjà (Lelart, 2002 ; Lapenu, 2002). Les motivations des acteurs semblent inchangées. Notre étude concerne deux composantes de la microfinance : les formes d'organisations traditionnelles et les transferts d'argent. Dans les systèmes de la microfinance, à l'instar des autres unités économiques, on observe plusieurs formes de coordination. Mais les systèmes de la microfinance présentent la particularité d'être les unités où il y a une tendance à la prédominance des formes de coordination non marchandes (coutumes, code de conduites, usages locaux…) (Montalieu, 2008 ; Labie, 2004). La question est celle de savoir si ces modes de coordination constituent ou non une source de résistance à l'évolution du secteur financier informel. Au sein de chaque composante, nous allons examiner la rationalité des acteurs et les modes de coordination en vigueur. Nous tirerons aussi des leçons sur la coexistence des secteurs formel et informel.

1. LES FORMES D'ORGANISATIONS TRADITIONNELLES

Danse cette catégorie, on distingue les associations rotatives d'épargne et de crédit et les associations de solidarité à caractère éphémère.

1.1 Les associations rotatives d'épargne et de crédit

Le schéma de base de fonctionnement de ces associations est le suivant : un certain nombre d'individus se regroupent au sein d'une association et décident d'apporter chacun selon une périodicité fixe, une même somme d'argent. La somme collectée est reversée à chaque membre de l'association à tour de rôle.
Au cours de ces dernières années, les acteurs de ces associations ont initié plusieurs types d'innovations, afin de combler de nouveaux besoins. En dépit de ces innovations, le schéma de fonctionnement de base est resté le même.
L'un des faits marquant les associations rotatives d'épargne et de crédit est surtout la tendance à leur féminisation. Ces associations, jadis, regroupaient à la fois les hommes et les femmes. De nos jours, la plupart ne regroupe que des femmes. Cela s'explique en partie par le fait que ce sont les femmes qui souffrent davantage du chômage et de l'exclusion auprès des banques.
Dans les associations impliquant à la fois les hommes et les femmes, on remarque que les premiers prennent souvent l'ascendant sur les secondes, notamment en ce qui concerne les opérations de gestion de la structure. En se retrouvant entre-elles au sein d'une association, les femmes n'éprouvent aucun sentiment de domination de la gent masculine. En Afrique, certaines femmes ne veulent pas mettre en commun leurs revenus avec ceux de leurs époux car ces derniers sont à leurs yeux de mauvais gestionnaires. Il n'est pas rare de voir des hommes faire seuls face aux dépenses du ménage, bien que leurs épouses aient des revenus salariaux ou tirés du secteur informel.

[1] ISTA, Organisme spécialisé de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). botata@netcourrier.com

En adhérant aux associations dont les membres sont de même sexe, les femmes y trouvent des lieux où elles peuvent évoquer leurs problèmes spécifiques.

1.2 Les associations de solidarité à caractère éphémère

Ces associations ne sont pas assimilables à des associations rotatives d'épargne et de crédit car elles ne pratiquent pas les opérations d'épargne et de crédit et l'accès à la cagnotte par les membres ne se fait pas à tour de rôle ou selon un ordre préétabli (Botata, 1998).
Les associations de solidarité à caractère éphémère font partie des institutions financières informelles parce qu'elles se livrent à des opérations de collecte et de répartition des fonds qui échappent au contrôle de l'autorité monétaire. On les qualifie d'éphémère car leur durée de vie est très courte. Les associations de solidarité à caractère éphémère prennent forme lorsqu'il y a un problème à résoudre au sein d'une famille ou d'un groupe d'individus. Il peut s'agir des obsèques ou d'un mariage. Lorsqu'un groupe d'individus ou une famille doit faire face à un évènement de cette nature, il y a toujours un consensus qui se dégage sur le choix de la personne chargée de collecter les fonds auprès des membres de la famille ou du groupe. Le collecteur de fonds dont la réputation sur l'honnêteté n'est plus à remettre en cause se dote d'un cahier dans lequel il inscrit les noms des cotisants et les sommes d'argent versées par ces derniers. Chaque membre de la famille ou du groupe fait un apport d'argent dans la limite de ses moyens. Mais il arrive parfois que la famille impose le montant de la contribution minimum à apporter.
Dans les associations de solidarité à caractère éphémère, on retrouve toutes les catégories socioprofessionnelles. Même si les membres décident eux-mêmes du montant de leurs cotisations, le groupe est souvent regardant sur les cotisations des membres faisant partie de la classe des « aisés ». Très souvent, les critiques fusent, si un membre faisant partie de cette classe cotise pour un montant jugé insignifiant, qui ne reflète pas l'image que l'on se fait de sa catégorie socioprofessionnelle. Face à la pression du groupe ou de la famille, ce membre est parfois amener à augmenter le montant de sa cotisation.
Si le mariage justifie la collecte de fonds, à la fin de l'opération de collecte, seules les personnes dont les noms figurent dans le cahier des cotisations reçoivent une invitation à la cérémonie de mariage. Dans le cas des obsèques, seules les personnes ayant cotisé sont invitées à la réjouissance commune marquant la fin des obsèques.
Une fois effectuée la collecte des fonds et le problème à l'origine de sa création résolu, l'association de solidarité éphémère n'a plus sa raison d'être et disparaît. Une autre association de solidarité verra le jour, lorsque le besoin se fera sentir.

2. LES TRANSFERTS D'ARGENT

Des individus se trouvant dans deux localités d'un même pays, d'une manière générale la capitale et une localité de province, s'organisent pour assurer les opérations de transferts d'argent. Admettons qu'un individu de la localité A veuille effectuer un transfert d'argent à un individu de la localité B. L'individu de la localité A se rapproche d'un opérateur de transfert et lui confie la somme d'argent à transférer, ainsi que la prime de transfert, le nom et le numéro de téléphone du bénéficiaire du transfert se trouvant dans la localité B. L'opérateur de transfert de la localité A téléphone à son partenaire de la localité B et lui ordonne de remettre l'argent à un individu de la localité B désigné par l'individu de la localité A. Pour s'assurer de l'effectivité de l'opération, l'individu de la localité A qui a ordonné le transfert téléphone à son proche de la localité B. Le transfert peut aussi être gratuit s'il est assuré par un membre de la famille, un ami ou une connaissance (Botata, 1998).
Tout se passe comme si on était dans une agence Western Union. Mais les opérateurs de transfert de fonds qui opèrent dans l'informel font preuve de beaucoup de souplesse dans les procédures. Les horaires des opérations de transferts ne sont pas fixes. Certains clients n'hésitent pas à réveiller les opérateurs de transferts dans leur sommeil, en cas d'urgence. Les opérations de transfert ne s'accompagnent pas du remplissage des imprimées et de la présentation d'une pièce d'identité. Les clients font confiance aux opérateurs de transfert sur la base des témoignages concernant leur réputation qu'ils ont reçu des anciens clients. L'accroissement du nombre d'opérateurs de transferts de fonds favorise la concurrence et contribue à faire baisser les coûts des transferts.

Nous n'avons pas d'informations sur la manière dont s'opèrent les ajustements des flux, selon que l'opérateur de transferts de la localité A enregistre davantage les opérations d'envoi ou de retrait impliquant de fortes sommes d'argent que son partenaire de la localité B.
Certains opérateurs de transferts informels se sont organisés en construisant des locaux pouvant accueillir les clients dans de bonnes conditions et en déclarant leurs activités auprès des autorités monétaires. D'autres, par contre, continuent d'opérer dans la clandestinité. Malgré tout, les incidents sont rarement signalés.

3. LES LEÇONS A TIRER

Parmi les leçons qui méritent d'être tirées au sujet de la coexistence du secteur informel et du secteur formel dans les pays africains, deux retiennent notre attention.

3.1 Le dynamisme du secteur informel est lié à celui du secteur formel

Les activités informelles se développent, lorsqu'une frange de la population (en particulier les femmes) n'a pas accès aux services proposés par le secteur formel. On constate une sorte de mimétisme des pratiques du secteur formel par des acteurs du secteur informel, afin de répondre aux besoins des populations exclues des services proposés par le secteur formel. Les opérateurs de transfert d'argent s'inspirent de Western Union, Money Gram et Express Union et développent leurs activités.
Les acteurs du secteur informel utilisent beaucoup les inventions du secteur moderne. On a vu par exemple que l'implantation des opérateurs de téléphonie mobile, ainsi que l'extension de leurs activités dans des zones rurales facilitent les transferts d'argent de particulier à particulier, imitant ainsi Western Union. L'Afrique est le continent où le taux de pénétration du téléphone portable est très élevé. Son introduction dans le continent facilite la communication et favorise le développement des activités du secteur informel. Paradoxalement, l'ampleur du secteur informel est plus considérable dans les pays d'Afrique où le dynamisme économique est remarquable. C'est le cas du Cameroun, en Afrique centrale.

3.2 Le lien entre le secteur financier informel et le secteur financier moderne n'est pas évident

En dépit de la coexistence des secteurs financiers informel et formel, peu de liens se tissent entre eux, alors que dans certains pays africains, les banques sont en situation de surliquidité et les acteurs du secteur informel ont besoin d'argent pour développer leurs activités. Des connexions entre les deux secteurs permettraient aux banques d'accroître l'offre de crédit et au secteur informel de lever la contrainte financière qui pèse sur lui.
De par la nature de leurs activités, les acteurs du secteur informel ne peuvent pas prétendre à un crédit auprès des banques. Les ONG qui appuient le secteur informel peuvent se porter garant pour l'obtention des crédits. Le rôle de l'État n'est pas à négliger car il peut créer un cadre réglementaire permettant l'accès du secteur informel au financement nécessaire à son développement (Wonou, 2007).
Si la relation entre le secteur financier informel et le secteur financier formel n'est pas évidente, ce n'est pas le cas entre les deux secteurs dans la sphère réelle. En Afrique, il n'est pas rare de voir les grandes entreprises de renommée internationale travailler avec le secteur informel. La plupart des maisons d'édition des grands journaux utilisent les canaux de distribution informels pour écouler leurs produits. Dans les grandes villes africaines, il n'est pas toujours nécessaire de se rendre dans un kiosque pour acheter un journal. On peut le faire auprès des vendeurs à la sauvette. Les opérateurs de téléphonie mobile utilisent parfois les mêmes canaux. On n'est pas obligé de se rendre sur les points de vente agréés par ces opérateurs, pour l'achat de leurs produits. On peut acheter des cartes téléphoniques de recharge auprès des vendeurs ambulants opérant dans le secteur informel. Nous n'avons pas d'information sur le contenu des arrangements entre les grandes maisons de presse, les opérateurs de téléphonie mobile qui utilisent les canaux de distribution informels et les vendeurs à la sauvette qui travaillent avec eux. Selon certains témoignages, ces vendeurs perçoivent une prime définie au prorata des ventes. Les fournisseurs récupèrent le stock des articles non vendus.
Certains concessionnaires automobiles utilisent parfois de façon temporaire la main-d'œuvre provenant du secteur informel, pour les travaux de réparation des véhicules ou pour assurer le service après-vente. Aucun contrat de travail ne les lie. Les concessionnaires automobiles se ravitaillent parfois en pièces

détachées auprès des commerçants opérant dans le secteur informel. La plupart de ces pièces détachées ne sont pas fabriquées dans le respect des normes internationales. Voilà pourquoi la présentation de la carte grise, lors de l'achat d'une pièce de rechange ne garantit pas que la pièce qui vous sera livrée est conforme à votre véhicule, bien que les références qui s'y trouvent soient identiques à celles de la pièce originale. Au lieu de se munir de la carte grise, les mécaniciens d'automobiles procèdent tout d'abord à l'extraction de la pièce usée, afin de procéder à la comparaison lors de l'achat de la pièce de rechange.

CONCLUSION

L'importance du secteur informel n'est plus à démontrer (Benjamin et Mbaye, 2012). Dans certains pays africains, ce secteur représente plus de 70% de l'emploi non agricole. Ce chiffre doit interpeller les gouvernements. On a pu remarquer que l'action de l'État se limite parfois à l'identification et à la comptabilisation des activités et des acteurs du secteur informel. Le but de l'opération est de les amener à payer les taxes et non à mettre en place un cadre permettant à ce secteur de jouer pleinement son rôle dans développement économique. L'État doit accorder une importance particulière au secteur informel car il emploie une main-d'œuvre qui autrement serait au chômage et menacerait la paix sociale.
Le secteur informel regorge de diplômés sans emploi. De ce point de vue, la définition de ce secteur selon le critère de qualification des acteurs doit être repensée. L'action de l'État devrait être de nature à créer un cadre permettant au secteur formel et au secteur informel de constituer un ensemble intégré. Le secteur financier informel doit son efficacité en partie aux modes de coordination de ses activités basées sur les règles, les us et les coutumes issues des pratiques locales (Taoufik et Angelhard, 1990). Ces modes de coordination sont efficaces lorsque les activités se développent dans un cadre restreint et deviennent moins efficaces lorsque le champ des activités s'élargit. Dans ce cas, d'autres formes de coordination sont nécessaires.

BIBLIOGRAPHIE

BENJAMIN N., MBAYE A. A. (2012) *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone*, Pearson France.
BOTATA G. J. B. (1998) *Innovations dans la finance informelle : enjeux et issues*. Thèse de doctorat, Université de Lille I.
LABIE M. (2004) Microfinance : un état des lieux, *Mondes en Développement*, n° 126, 9-23.
LAPENU C. (2002) La gouvernance en microfinance : grille d'analyse et perspectives de recherche, *Revue Tiers-Monde,* 43(172), 847-865.
LELART M. (2002) L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers. *Mondes en Développement*, Tome 30, n° 119, 9-20.
MONTALIEU T. (2008) Microfinance et réduction de la pauvreté : de la stratégie étroite du microcrédit à l'approche élargie de la micro-intermédiation, *Journées internationales de micro-intermédiation*, Orléans, 15p.
TAOUFIK B. A., ANGELHARD P. (1990) Quel avenir pour l'économie populaire en Afrique ? *Revue Quid Pro Quo*, 1, 2, 3, 4, 14-17.
WONOU C. (2007) Ce qu'attendent les clients des institutions de microfinance, *Espace Microfinance*, Togo, 7, 13-14.

Les institutions de microfinance entre performance sociale et viabilité financière : cas des pays de l'Afrique du Nord

Sidi Mohamed RIGAR[1], Sanae SOLHI[2] et Mohamed LOULID[3]

La microfinance a été toujours présentée comme un moyen d'inclusion des populations exclues du système bancaire classique, en leur offrant des possibilités d'accès à des services financiers. La technique des crédits solidaires, initiée par la Grameen Bank, est aussi le résultat d'un consensus mondial sur le rôle de cette pratique dans la lutte contre la pauvreté (Guérin et Servet, 2005). Ce consensus s'est renforcé avec la reconnaissance de la microfinance par les Nations Unies comme un moyen d'éradication de la pauvreté, un des objectifs du Millénaire.

Une évolution rapide et un développement soutenu à travers le monde ont permis à la microfinance de poursuivre sa croissance et de se professionnaliser surtout dans un contexte socio-économique en pleine mutation : l'augmentation du nombre des pauvres; la forte exclusion sociale et bancaire des plus démunies du système bancaire classique ; le problème du chômage et les inégalités caractérisant les pays en développement. En prenant en compte toutes ces caractéristiques, on peut dire que les institutions de microfinance (IMF) ont une vocation par essence "sociales".

Aujourd'hui, la microfinance se trouve face à un défi. Malgré la nouveauté de ses techniques, elle se développe dans des économies dominées par des relations de marché, même si elle vise à pallier certaines de ces défaillances, en l'occurrence, l'exclusion. Cependant le traitement de la microfinance dans la littérature ne peut se faire par référence aux seuls outils économiques et financiers utilisés pour les produits bancaires classiques. En effet, les programmes ne peuvent être dissociés des sociétés dans lesquelles ils sont menés. Pour comprendre la microfinance, il est donc nécessaire d'inclure certains paramètres socio-économiques dans l'analyse. Cette démarche devient de plus en plus la norme pour les chercheurs (Morduch et *al.*, 2007, Servet, 2006). D'autant plus que nombre d'institutions tentent de combiner des objectifs sociaux et financiers (Labie, 2004).

Actuellement, les objectifs sociaux des IMF sont souvent posés au niveau international : Les investisseurs (bailleurs de fonds et investisseurs éthiques) demandent aux IMF de rendre des comptes. Certaines IMF ont l'intuition que soutenir les performances sociales conduirait, sur le moyen terme, à renforcer la solidité et les performances financières de l'institution. De nombreux gouvernements et donateurs qui investissent dans la microfinance sont convaincus que si celle-ci est incapable d'améliorer les conditions de vie des clients, la priorité pourrait être accordée à d'autres champs d'activités (l'éducation, la santé ou l'agriculture par exemple).

Les IMF sont à la croisée du chemin, ils doivent faire face à un enjeu double ; permettre aux populations pauvres exclues du système bancaire classique d'accéder à des services financiers de qualité, tout en garantissant leur propre viabilité financière et pérennité à moyen et long terme. Certes, la mission principale de la microfinance est un objectif de politique sociale et d'équité, qui trouve sa justification dans le but de réduire la pauvreté. Néanmoins, la poursuite de ce but ne saurait dispenser les IMF de la nécessité d'une gestion efficace de leurs ressources et de l'atteinte d'une certaine viabilité financière. C'est autour de cet enjeu que sera construite notre problématique : Dans quelle mesure les institutions de microfinance peuvent-elles concilier entre l'objectif de performance sociale et celui de la viabilité financière ?

La réponse à cette question passe par une clarification de la relation dialectique entre objectifs de performance sociale et viabilité financière de ces IMFs, et procéder ensuite à une vérification empirique de cette relation à travers les données fournies par les organisations internationales sur les IMFs des trois pays de l'Afrique du Nord à savoir l'Égypte, la Tunisie et le Maroc. Ce choix est dicté par le fait que c'est

[1] Groupe de Recherches et d'Études sur le Management et l'Ingénierie de Développement (GREMID), Université Cadi Ayyad, Marrakech Maroc. mrigar@hotmail.com
[2] GREMID, Université Mohamed V Rabat-Agdal, Maroc. sanae.solhi@gmail.com
[3] GREMID, Université Cadi Ayyad, Marrakech Maroc. mloulid_fr@yahoo.fr

au niveau de ces trois pays où les activités des IMF sont les plus significatives au niveau de la région de l'Afrique du Nord et pour lesquelles des données sont disponibles. L'étude des IMF des trois pays nous permettra de procéder à une analyse comparative du positionnement des différentes IMF par rapport aux critères de la performance sociale et ceux de la viabilité financière. Pour le traitement des données, deux approches sont empruntées : analyse factorielle et la méthode non paramétrique DEA (Data Envelopement analysis). La première approche est une analyse des correspondances multiple (AFCM) qui convient mieux à la nature qualitative des données recueillies. Par à la méthode DEA, nous identifions les IMFs efficientes par le calcul d'un score d'efficience.

Nous présentons tout d'abord dans la première section une revue littérature sur la relation performance sociale (PS) et performance financière (PF), la deuxième section s'efforce de contextualiser l'étude et de justifier les choix méthodologique. Les deux dernières se focalisent sur la présentation et l'interprétation des résultats.

1. LA RELATION ENTRE PERFORMANCE SOCIALE ET PERFORMANCE FINANCIÈRE : LE DÉBAT THÉORIQUE ET EMPIRIQUE

Les IMFs sont des institutions financières ayant pour principal objectif l'octroi de crédits aux populations exclues du système bancaire traditionnel vu qu'ils ne disposent pas des garanties nécessaires. Toutefois, la nature des IMFs est très différente des banques. Elles sont nettement plus petites en taille, limitent leurs services aux ménages pauvres et offrent souvent de petits prêts de groupe sans garantie. Elles diffèrent aussi dans leurs deux principaux objectifs opérationnels. Premièrement, elles agissent en tant qu'intermédiaires financiers aux ménages pauvres. Ceci est connu comme le « *paradigme institutionnaliste* » (Morduch, 2000 ; Woller, Dunford et Woodworth, 1999) qui atteste que les IMFs doivent générer des revenus suffisants pour répondre à leurs coûts de financement et d'exploitation. Les IMFs qui visent la durabilité financière sont celles qui contribuent le mieux à la lutte contre la pauvreté. Deuxièmement, elles ont un objectif social **:** le « *paradigme des welfaristes* » qui met l'accent sur la réduction de la pauvreté, et, toute recherche de rentabilité entraîne une hausse du coût du crédit pour les micro-entrepreneurs, compromettant ainsi les capacités de la microfinance à améliorer les conditions socio-économiques des ménages pauvres (Sebstad et Chen, 1996, *in* Acclassato, 2006).

Preston et O'Bannon (1997) ont fourni un effort très appréciable de théorisation des différentes hypothèses sur les relations possibles entre viabilité financière et performance sociale. Cette formulation porte sur deux dimensions : le signe de la relation et la direction de la causalité.

Concernant le signe de la relation, Preston et O'Bannon se demandent si les performances financière et sociale sont associées positivement, négativement ou de façon neutre. Alors que pour la direction de la causalité, ils se demandent si c'est la performance sociétale (PS) qui induit la performance financière (PF), ou réciproquement.

On constate que la relation entre la performance sociale (PS) et la performance financière (PF) est une question qui a fait l'objet d'une profonde divergence entre les *Institutionnalistes* et les *Welfaristes*. Seulement la convergence entre les deux performances se pose aujourd'hui avec acuité. Cette contrainte est devenue la norme pour les chercheurs (Morduch et *al.*, 2007 ; Servet, 2006). D'autant plus que nombre d'institutions tentent de combiner des objectifs sociaux et financiers (Labie, 2004). Une gestion efficace des IMFs devrait promouvoir ces deux objectifs (Brau et Woller, 2004).

Le compromis possible entre PS et PF est l'un des sujets débattus récemment en microfinance. Formellement, les PF sont relativement standardisées, ce qui permet aux IMFs de suivre et améliorer leur rentabilité. Par contre, les PS**,** raison d'être de ces institutions, sont encore peu valorisées, considérées parfois à tort comme acquises. Un certain nombre d'initiatives ont vu le jour ces dernières années pour ré-équilibrer cette tendance, et encourager les intervenants de la microfinance à évaluer conjointement leurs performances sociales et financières. Les études qui se sont intéressées à l'efficacité de ces institutions se sont, pour la majorité, basées sur des indicateurs comptables (Farrington (2000)). De leur côté, Lafourcade, Isern, Mwangi et Brown (2005) ont analysé l'efficacité des IMFs africaines à travers la comparaison du coût par emprunteur avec le coût par épargnant. Mais, aucune de ces deux études n'a utilisé une approche paramétrique ou non paramétrique pour évaluer l'efficacité des IMFs.

Plusieurs recherches se sont penchées sur l'efficience des IMFs. Qayyum et *al.* (2006) ont tenté d'évaluer l'efficience de 85 IMFs du Sud de l'Asie. L'analyse a révélé que l'inefficience des IMFs de certain pays est principalement de nature technique et pour améliorer leurs efficiences, ces institutions sont amenées à rehausser les compétences directoriales et améliorer la technologie. Bassem (2008) a analysé l'efficience de

35 IMFs dans la zone méditerranéenne. Les résultats obtenus révèlent que la taille a un effet négatif sur l'efficience, les IMFs de taille moyenne sont plus efficientes que les éminentes. Fadzlan (2006) a essayé d'analyser l'efficience des institutions financières non bancaires (IFNB) de la Malaisie en application de la méthode non paramétrique Data Enveloppement Analysis (DEA). L'étude a révélé que la taille et la part du marché ont un effet négatif sur l'efficience. Finalement, il a conclu que les IFNB les plus efficientes tendent à être plus profitables. Gutiérez-Nieto et *al.* (2007) ont mesuré l'efficacité de 30 IMFs d'Amérique latine puis ont exploré l'analyse multi-variée des résultats DEA. Ils ont montré que l'efficience varie selon les pays et le statut, ONG versus non ONG, des IMFs. Desrochers et Lamberte (2003) ont utilisé des approches paramétriques pour étudier l'efficacité des banques coopératives rurales aux Philippines. Ils ont constaté que la bonne gouvernance améliore leur efficacité.

Pour résumer cette revue de la littérature, deux courants d'analyse ressortent quant à la manière de mesurer l'efficacité. Le premier met en avant l'efficacité sociale, qu'il considère comme la fonction principale des IMFs, tandis que le second insiste sur la viabilité financière. Toutefois, un consensus a, récemment, réconcilié les deux approches. Sous certaines conditions de marché (renforcement du marché et stabilité des IMFs), il y a compatibilité entre performance sociale et soutenabilité financière (Morduch, 2000). D'ailleurs, Gutiérez-Nieto et *al.* (2010) montrent que les scores d'efficacités obtenus par la méthode DEA, en prenant en compte à la fois le rôle d'intermédiation financière et le rôle social des IMFs, apprécient mieux l'efficacité.

Pour éclaircir cette zone d'ombre entre le rôle d'intermédiation financière et le rôle social des IMFs, nous proposons une étude empirique sur les IMF de la région de trois pays de la région nord-africaine qui se démarquent par leur maturité. La section suivante tente de répondre à la question centrale suivante : y a-t-il arbitrage ou plutôt une certaine complémentarité entre performance sociale et performance financière au sein des IMF des trois pays du nord de l'Afrique où ces institutions sont arrivées à une certaine maturité ?

2. CADRAGES CONTEXTUEL ET EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LA PERFORMANCE SOCIALE ET LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES IMF DANS LES PAYS DE L'AFRIQUE DU NORD

Cette partie s'attache à montrer la relation existante entre les indicateurs de performance sociale et ceux de la performance financière des IMF. Pour ce faire, nous avons choisi les IMF les plus actives dans la région Nord Africaine. Particulièrement, trois pays où la microfinance est à différents stades de maturité. L'étude empirique a pour objectif de vérifier s'il y a une convergence ou une divergence entre performance financière et performance sociale des IMF. Pour défendre cette problématique, nous proposons d'étudier cette relation par la méthode de l'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) afin d'identifier les différentes typologies d'IMF opérant dans cette région.

2.1 Caractéristiques de la région étudiée et justification des choix méthodologiques

2.1.1 Présentation du contexte général de l'étude

Le Nord de l'Afrique est une région assez diversifiée tant en termes de dotations humaines que naturelles (voir tableau n° 2). La région MENA abrite 355 millions d'habitants, dont 85% vivent dans des pays à revenu intermédiaire, 8% dans des pays à revenu élevé et 7% dans des pays à faible revenu. La croissance économique et la distribution de la richesse au niveau régional varient considérablement d'un pays à l'autre, comme illustré dans le tableau 2 ci-dessous. Selon la classification de la Banque mondiale des pays par tranches de revenus (PNUD et BREA, 2009), la majorité des pays arabes appartiennent aux catégories moyen et faible revenu, à l'exception de quelques pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG).

Au déclenchement du Printemps arabe, cette région possédait de multiples atouts : une population jeune et instruite, une base de ressources solide et une résilience aux chocs économiques qui lui a permis de surmonter la crise financière internationale de 2008-2009. Les économies étaient en train de rebondir. A titre d'exemple, la Tunisie et l'Égypte disposaient un matelas de réserves de change grâce aux revenus du tourisme et aux entrées de capitaux étrangers. Comparativement avec d'autres régions du monde en développement, la pauvreté absolue était peu répandue, environ 4% de la population vivant avec moins de 1,25 dollar par jour. Mais les bénéfices de la croissance ne concernaient qu'une petite élite, une situation qui a nourri la frustration sociale et engendré un ressentiment de malaise généralisé.

La Banque mondiale a mené plusieurs actions pour promouvoir la finance informelle dans la région et dispose d'un portefeuille de prêts diversifié et un éventail de projets qui ont donné des résultats éloquents depuis 2010. À ce titre, on recense au Maroc l'appui aux citoyens pauvres et vulnérables. 100 millions de dollars ont été alloués au programme de développement humain couvrant 5 millions d'habitants de zones sous-développées, à travers 22 000 sous-projets dont plus de la moitié ciblent des activités rémunératrices pour les femmes. De plus, en Égypte, 4 000 micro et petites entreprises ont bénéficié d'un accès élargi au crédit et 1 000 femmes en milieu rural ont aujourd'hui accès à un financement pour développer leur activité. D'autre part, et afin d'asseoir la parité hommes/femmes en Jordanie, un projet pilote d'un million de dollars a été lancé pour créer de nouveaux débouchés pour les femmes afin de faciliter l'insertion professionnelle de 673 jeunes diplômées, à travers, soit une formation, soit des chèques-emploi dans le cadre d'un programme d'incitations financières et de formation aux compétences.

Tableau 2 : Indicateurs Macroéconomiques par Pays MENA (2000-2009)

	Population (millions)	Population sous le seuil de pauvreté (%)	Indice de Gini[4]	RNB moyen par habitant, PPP ($)	Croissance du PIB (annuel %)
Maroc	32	9,0	40.9	4,450	5.0
Égypte	83	16.7	32.1	5,690	4.7
Jordanie	6	14.2	37.7	5,840	2.8
Iraq	31	22,9	NA	3,340	4.2
Liban	4	NA	NA	13,230	8.0
Palestine[5]	4	NA	NA	NA	NA
Soudan	42	NA	NA	2,000	4.0
Syrie	21	NA	NA	4,620	4.0
Tunisie	10	7.6	40.8	7,820	3.1
Yémen	24	41.8	37.7	2,340	3.8

Source : Rapport de la Banque mondiale (2009).

2.1.2 Caractéristiques de l'échantillon étudié

L'échantillon couvre 19 IMF venant de trois pays de l'Afrique du Nord (Égypte, Maroc, et Tunisie). Notre choix se justifie aussi par les efforts déployés par les IMF des pays choisis et leur volonté manifeste d'atteindre l'autonomie financière et de rendre publics et transparents leurs rapports financiers et sociaux. Enfin, cette région fournit une illustration pertinente du débat qui divise les welfaristes et les institutionnalistes du fait de l'arrivée à maturité de certaines institutions.

Tableau 3 : Caractéristiques des pays constituant l'échantillon en 2011 (19 IMF)

Pays	Nombre d'IMF participantes	Nombre d'emprunteurs actifs d'IMF participantes	Encours de Crédits (USD)	Solde Moyen des Prêts
Égypte	11	70 784	195 995 156	236
Maroc	7	96 234	66 354 947	481
Tunisie	1	194 635	72 404 123	372
Total	**19**	361 653	158 358 586	438

Source : MIX Market 2011.

On constate que malgré le nombre limité d'emprunteurs actifs par rapport aux pays de la région, l'Égypte reste leader dans la région Afrique du Nord aussi bien en termes d'encours de crédits que du solde moyen des prêts. Cela peut être expliqué par la croissance des IMF marocaines qui sont considérées comme les plus grandes de la région.

Tableau 4 : La liste des IMF constituant l'échantillon

Pays	**Nombre d'IMF**	**Nom des IMF**
Égypte	11	ABA, ABWA, Al Tadamun, ASBA, CEOSS, DBACD, ESED, FMF, Lead Foundation, RADE, SBACD
Maroc	7	AIMC, Al Amana, Al Karama, AMSSF/MC, ATTAWFIQ MICRO-FINANCE, FONDEP, INMAA
Tunisie	1	Enda

Source : MIX Market 2011.

[4] L'indice de Gini est compris entre 0 et 100. Une valeur de 0 représente une égalité absolue et 100 l'inégalité absolue.
[5] Les chiffres pour la Palestine se réfèrent à la Cisjordanie et à Gaza uniquement.

2.2 Choix des variables de mesures de la performance sociale et de la performance financière

Deux types d'indicateurs sont utilisés : les premiers estiment la performance sociale (PS), les seconds la performance financière (PF).

2.2.1 Les variables de la performance sociale

Étant donné la multiplicité des indicateurs de mesure de la performance sociale, cette dernière est mesurée ici par la portée sociale du programme. Deux dimensions principales sont retenues. La profondeur (*depth of outreach*) qui détermine la capacité d'un programme à servir les plus défavorisés ; et l'amplitude (*Breadth of outreach*) qui mesure l'échelle du programme. Ces deux variables sont tirées de la base de données publiée par le Mix Market, en plus de variables proxys. Lapenu et Doligez (2001) distinguent trois proxys pour mesurer la profondeur du programme : le pourcentage de femme emprunteuses (FE), le montant moyen du prêt (MP) et le montant moyen des dépôts (MD). Seuls les deux premiers indicateurs sont disponibles dans la base de données de Mix Market. En effet, le montant moyen du prêt par emprunteur est pris en considération sous l'hypothèse que plus le montant moyen du prêt par emprunteur est faible plus l'IMF sert les pauvres.

2.2.2 Les variables de la performance financière

La PF d'une IMF se matérialise par la pérennité de l'entreprise aussi bien opérationnelle que financière. Elle est évaluée essentiellement par l'autosuffisance financière, ainsi que par la réalisation d'une rentabilité maximisant l'efficacité et la productivité du personnel. Afin de mesurer cette performance, nous avons choisi trois indicateurs.

Le rendement des actifs (ROA) : c'est une mesure générale de la rentabilité qui reflète aussi bien la marge de profit que l'efficacité de l'institution. Toutefois, l'intérêt de ce ratio dans la prise de décisions financières est limité et les gestionnaires cherchent plutôt à savoir si leurs institutions disposent de ressources financières suffisantes pour continuer à servir leur clientèle (Adair et Berguiga, 2010).

La productivité du personnel (PP) : calculé par le rapport du nombre des emprunteurs actifs de l'IMF par le nombre total des employés. La productivité du personnel varie d'une IMF à une autre, en fonction des objectifs et des caractéristiques de l'institution, ce qui rend la comparaison entre elles difficiles. Mais, plus ce ratio est élevé, meilleure est la productivité de l'institution. Plus ce ratio est bas, plus il traduit la défaillance de l'institution en matière de gestion de ses ressources humaines.

La qualité du portefeuille à travers le ratio de risque du portefeuille à risque (RaP) **:** ce ratio est obtenu en divisant le total de l'encours des prêts affichant un retard par le total de l'encours des prêts. Il montre la partie du portefeuille de crédit contaminée par les impayés et présentant par conséquent des risques d'impayés. Plus la durée du retard de paiement s'allonge, moins le prêt a de chances d'être remboursé.

2.3 Outils d'analyse mobilisés

Deux approches ont été utilisées dans cette analyse : AFCM et la méthode DEA. Dans cette partie nous nous référons à la première approche, quant à la méthode DEA, elle sera développée plus loin. L'Analyse Factorielle des Correspondances Multiple (AFCM) est une méthode utilisée pour analyser des tableaux croisés, et notamment des tableaux de contingence croisant deux variables qualitatives. Elle consiste à décrire les relations existant entre deux ou plusieurs variables de natures catégorielles. Notre approche passe par trois étapes essentielles. D'abord, la transformation des variables quantitatives en variables qualitatives, puis la décomposition de chaque variable active en deux modalités. Enfin, choisir le nombre d'axes et faire une analyse des correspondances. Pour mener à bien cette démarche, nous avons opté pour l'analyse factorielle des correspondances[6].

2.3.1 Description des variables actives retenus pour l'analyse

Dans le but d'aboutir à des analyses de regroupements par une AFCM, il s'avère essentiel de décomposer chaque variable en un nombre limité de modalités. En outre, une analyse à la fois qualitative et

[6] Logiciel : IBM_SPSS_Statistics_19

quantitative des variables a été effectuée pour pouvoir les décomposer. Cette décomposition s'est inspirée de l'examen de la distribution des données. Ainsi, l'ensemble des variables a été catégorisé en fonction de la répartition des données autour de la moyenne à l'exception de la variable ROA. Les modalités de cette dernière ont émergé des mesures standards dans le domaine de la microfinance.
Le tableau ci-dessous (tableau 5) présente la liste des variables retenues pour l'analyse des regroupements des IMF. Chacune des variables a été décomposée en deux modalités. Dans ce tableau, une description des modalités de chacune des variables est fournie ainsi que le nombre d'IMF par modalité en plus de la fréquence de cette dernière.

Tableau 5 : La liste des variables actives retenus pour l'analyse

Indicateurs de la PS									
Femmes emprunteuses					Montant moyen des prêts (en $)				
Identification	Modalités	Libellé	Effectif	% Total	Identification	Modalités	Libellé	Effectif	% Total
FE_1	<46,6	Moins de femmes	4	21,05	MP_1	<340	Les Pauvres	13	68,4
FE_2	>46,6	Plus de Femmes	15	78,94	MP_2	>340	Les moins Pauvres	6	31,6

Indicateurs de la PF									
Rentabilité des actifs(en%)					Productivité du personnel (nombre d'emprunteurs)				
Identification	Modalités	Libellé	Effectif	% Total	Identification	Modalités	Libellé	Effectif	% Total
ROA_1	<0	Non Rentable	5	26,31	PP_1	<138	Moins productif	8	46,6
ROA_2	>0	Rentable	14	73,68	PP_2	>138	Plus productif	11	53,4

Ratio Risque de portefeuille				
Identification	Modalités	Libellé	Effectif	% Total
PaR_1	<7%	Taux d'impayés faible	4	21,05
PaR_2	>7	Taux d'impayés élevé	15	78,90

2.3.2 Les variables actives de la performance sociale

Le taux de présence des femmes emprunteuses (FE) : Les IMF de l'échantillon financent en moyenne 46,6% des femmes. Ainsi, environ la moitié des institutions paraissent ont une mission sociale qui réside dans l'octroi des crédits aux femmes pour améliorer leur niveau de vie. Pour passer d'une variable quantitative à une variable qualitative, « le pourcentage de femmes emprunteuses » est divisé en deux classes. Au seuil strictement supérieur à 46,6%, les IMF ciblent les femmes plus que les hommes (Adair et Berguiga, 2010).
Montant moyen des prêts (MP) : cette variable nous permet d'identifier plus précisément la clientèle servie par les IMF. On a décomposé cette variable en deux modalités distinctes : MP_1 et MP_2. MP_1 indique un solde moyen de prêt inferieur à 340$ et désigne par conséquent les IMF qui servent les pauvres. Alors que MP_2 concerne les IMF qui servent les moins pauvres.

2.3.3 Les variables actives de la performance financière

Rendement des actifs (ROA) : cet indicateur a été décomposé en deux classes. Selon les mesures standards, un ROA respectivement supérieur ou inférieur à 0 indique que l'IMF est rentable ou non.
Productivité du personnel (PP) : plus cet indicateur est élevé, plus l'IMF est considérée comme productive. Dans le cadre de notre échantillon, les IMF ont en moyenne une productivité du personnel de 1'emprunteurs par employé. La décomposition de cette variable en deux classes distingue entre les IMF les plus productives, ayant une productivité supérieure à la moyenne (PP_2), et les moins productives avec une productivité inférieure (PP_1).
Portefeuille à risque (RaP) *:* pour apprécier la qualité de portefeuille, on a utilisé la variable RaP > 30 jours[7]. Étant donné que l'échantillon a un RaP moyen de 7%, alors les IMF avec un RaP supérieur à 7% (RP_2) sont considérées comme ayant un taux d'impayés excessifs, et par conséquent, ont une mauvaise qualité de portefeuille. Tandis que celles avec un RaP inférieur à 7% (RaP_1), ont des taux d'impayés faibles et, par conséquent, une bonne qualité de portefeuille.

[7] Étant donné que les remboursements sont réalisés à des fréquences courtes, le délai pour qualifier le remboursement de tardif est estimé à 30 jours.

2.4 Analyse descriptive des variables actives de la PF et la PS

2.4.1 Le pourcentage de femmes emprunteuses (FE)

L'ensemble des IMF vise en moyenne 46,17% des femmes (Annexe 1). En effet le pourcentage de femme emprunteuse varie entre 14% et 100% avec une dispersion autour de la moyenne de 0,3021. On constate (tableau 5) que 15 des IMF de l'échantillon, soit 78,94%, attribuent leurs fonds plus aux femmes puisque leur pourcentage est supérieur à la moyenne. Particulièrement, la Tunisie et l'Égypte se démarquent et touchent majoritairement des femmes. Tandis que le Maroc a un pourcentage de femmes emprunteuses très bas (42,39%) (Annexe 2).

2.4.2 Montant moyen de Prêt par emprunteur (MP)

Le montant moyen de prêt par emprunteur varie entre 123,67$ et 806,67$ avec une dispersion autour de la moyenne de 199,68. Les IMF qui octroient des prêts à une clientèle pauvre avec le montant au dessous de 860,76 sont, principalement marocaines (515,25). Cela s'explique incontestablement par la mission sociale de ces institutions. Alors que l'Égypte et la Tunisie ont des objectifs commerciaux, avant tout, puisqu'ils visent une clientèle moins pauvre, en allouant des crédits dont le montant dépasse la moyenne.

2.4.3 Le rendement sur actif (ROA)

Le rendement sur actif varie entre -10 et 18% avec une dispersion autour de la moyenne de 0,07. D'après le tableau 5, 14 IMF soit 73,68%sont rentables. Toutefois, seule la Tunisie dégage une rentables que les autres. L'Égypte arrive au second ordre, lors que le Maroc a une rentabilité négative. En outre, L'Égypte est un marché efficace dans la région, grâce au contrôle rigoureux des dépenses de fonctionnement, qui sont les plus faibles de la région, du maintien du salaire moyen/RNB par habitant à un niveau plus bas et du coût par emprunteur faible avec seulement 28 centimes par emprunteur.
Les rendements décroissants des IMF marocaines sont dus à des pertes sur prêts de plus en plus importantes qui ont conduit les IMF à adopter un ratio de dotations aux provisions pour créances douteuses le plus élevé (5%). Corrélativement, les ratios de recettes financières ont diminué en raison de la détérioration de la qualité des portefeuilles et de la difficulté accrue dans la collecte entraînant une hausse des créances irrécouvrables.

2.4.4 La productivité du Personnel (PP)

La productivité du personnel varie entre 49 et 361 avec une dispersion autour de la moyenne de 70,33. Le tableau 5 affiche 11 IMF, soit 57,89% de l'échantillon, comme productives. Elles ont une productivité au dessous de la moyenne (137,71). La Tunisie a été la plus productive avec 202 emprunteurs par salarié. Tandis que l'Égypte a une productivité de 149,22 et le Maroc 113,71.
Selon l'étude menée par le « Mix Market » en 2010, la baisse de la productivité des IMF marocaines se justifie par le plan de relance agressif au Maroc. Ce dernier a permis aux IMF d'échanger des données historiques sur leurs clients de façon informelle afin de recenser les emprunteurs multiples et à resserrer leurs politiques de prêts à de nouveaux clients. Inévitablement, cela a conduit à une baisse du nombre d'emprunteurs et une augmentation des charges d'exploitation. En effet, le personnel a consacré plus de temps et d'efforts à recouvrir les créances douteuses, ce qui a eu un impact négatif sur l'efficacité (baisse de la productivité). Malgré l'impact de la crise sur les coûts d'exploitation, les gains d'efficacité accumulés depuis plusieurs années ont permis au marché marocain d'être parmi les plus efficaces de la région.

2.4.5 Le Risque de Portefeuille (RaP)

Quant au niveau du risque de portefeuille, il varie entre 1 et 18% avec une dispersion autour de la moyenne de 0,06. D'après le tableau 5, on peut constater que 78,9%des IMF de la région Afrique du Nord ont un risque de portefeuille très élevé. La Tunisie a le ratio de *RaP* le plus élevé de la région à plus de 5%. Tandis que l'Égypte et le Maroc connaissent des *RaP* inférieurs à la moyenne de la région avec respectivement 6,6% et 7,28%. En effet le Maroc a été l'un des plus forts de la région en termes de qualité du portefeuille, mais il a vu son *RaP* plus que tripler passant de 1,5% en 2007 à 7,5% en 2009. La détérioration de la qualité du portefeuille au Maroc est causée par l'augmentation du nombre de prêts non

performants due aux prêts multiples, des politiques de crédit laxistes, des systèmes d'information de gestion obsolètes, et le manque de contrôles internes.
Toutefois, on constate que les écarts types de certaines variables sont élevés par rapport à leurs moyennes. Ceci s'explique par l'hétérogénéité des IMF non seulement entre les différents pays, mais également à l'intérieur d'un même pays. En outre, la matrice des corrélations entre les variables (Annexe 3) nous permet de constater que la variable productivité du personnel est corrélée positivement avec le rendement sur actif mais négativement avec le portefeuille à risque.

3. LA VÉRIFICATION EMPIRIQUE DE LA RELATION PS–PF AU SEIN DES IMF DES PAYS DE L'AFRIQUE DU NORD

Dans le cadre de l'analyse des correspondances multiples[8], nous avons retenu les deux premiers axes factoriels. Le premier axe factoriel nous restitue 38,93% de l'information. Alors que le deuxième axe nous fourni 30,19% de l'information (annexe 4). Les pourcentages cumulés des deux premiers axes factoriels de l'AFCM, correspondent à 69,11% de l'inertie, ce qui est acceptable. Par ailleurs, le gain d'information qu'apporte le troisième axe (20,88%) semble moins important que celui apporté par les deux précédents. Ceci justifie le choix à retenir les deux premiers axes factoriels pour l'analyse.
Pour des besoins d'interprétation, nous allons dans un premier temps, analyser la contribution des modalités aux deux axes à travers leurs valeurs figurant dans l'annexe 5. Ces valeurs sont extraites par la méthode de factorisation en axes principaux. Rappelons qu'une modalité est d'autant plus significative sur un axe factoriel que sa valeur est plus grande.
Le tableau 6, extrait de l'annexe 6, récapitule les modalités composant chacun des axes factoriels retenus pour notre analyse.

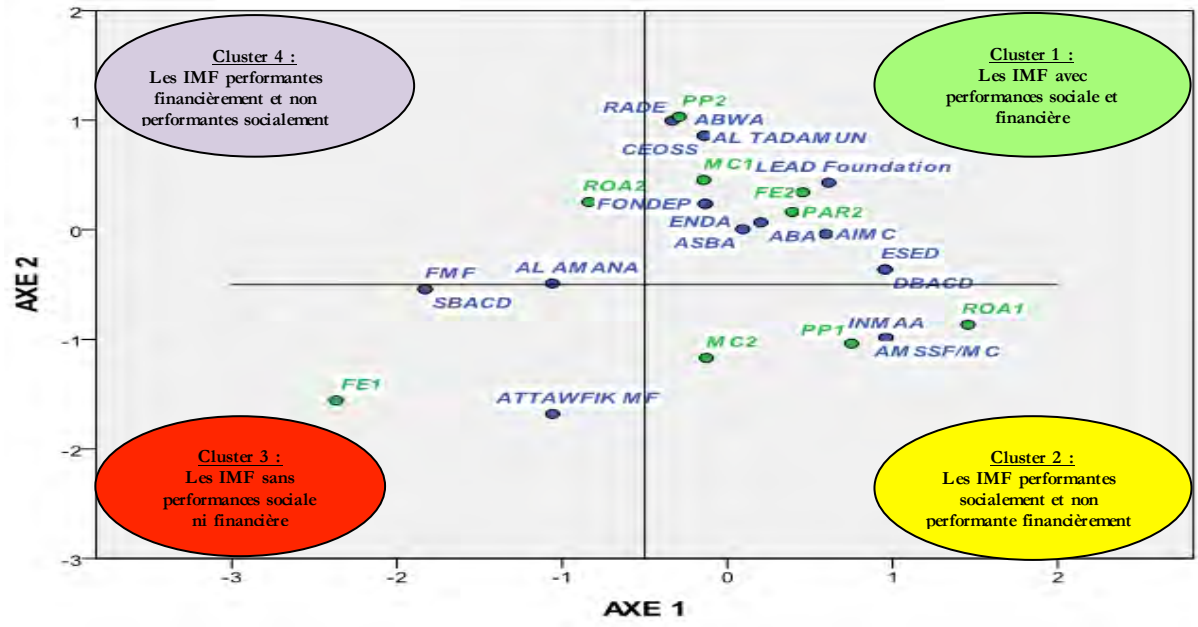
Tableau 6 : la composition des axes factoriels retenus

Dimensions	**Caractéristiques**	
	Axe factoriel 1	**Axe factoriel 2**
Pourcentage de la variance expliquée	38,92%	30,18%
Les modalités contribuant à l'explication de l'axe	ROA_2, PP_2, RaP_1 ⟺ ROA_1, PP_1, RaP_2	FE_1, MP_2 ⟺ FE_2, MP_1

D'une part, le premier axe factoriel met en opposition les modalités FE_2 représentant les institutions de microfinance qui ciblent plus la clientèle féminine et MP_1 représentant les IMF qui ciblent une clientèle pauvre avec les modalités FE_1 et MP_2 représentant respectivement les institutions de microfinance qui ciblent plus la clientèle masculine et les moins pauvres. Cet axe matérialise donc les deux variables : pourcentage des femmes emprunteuses et le montant moyen des prêts. Ces deux variables indiquent si l'IMF est performante socialement ou pas. Donc, l'axe 1 peut être interprété comme l'axe de la performance sociale.
D'après la figure 1, les IMF les plus performantes au niveau social sont : INMAA, AMSSF/MC, ESED, AIMC, ASBA, DBASD, Lead Foundation, ABA, Enda, Al Tadamoun, ABWA, RADE, CEOSS, FONDEP. Alors que les IMF non socialement performantes sont Attawfiq MF, Al Amana, SBACD, FMF, Al Karama.
En outre, l'axe 2 met en opposition les modalités ROA_1 et ROA_2 de la variable rentabilité, PP_1 et PP_2 de la variable productivité du personnel et RaP_1 et RaP_2 de la variable qualité du portefeuille mesuré par son risque (RaP). Ces variables constituent les indicateurs de la performance financière et par conséquent l'axe 2 peut être interprété comme l'axe de la performance financière. D'après la figure I, le premier axe factoriel met en opposition les IMF financièrement performantes (comme : Lead Foundation, Al amana, RADE, etc) qui sont situées à haut de l'axe et les IMF qui ne le sont pas (comme INMAA ; FMF ; FONDEP ; Atawfik MF, etc.), situées à bas de l'axe.
Ainsi, l'interprétation du plan factoriel, met en évidence la relation entre la performance financière et la performance sociale. La figure 1 nous donne une typologie des IMF en quatre catégories.

[8] Les résultats détaillés de l'AFCM sont présentés en annexes 4, 5 et 6.

Figure 1 : Représentation conjointe des modalités et des IMF sur le plan factoriel



Sortie : SPSS 19.

3.1 Cluster 1 : Les IMF performantes socialement et financièrement

Cette catégorie regroupe les IMF qui sont performantes aussi bien au niveau social qu'au niveau financier. Ces dernières sont de 13 institutions soit 68,42%. Ces dernières arrivent à concilier entre les deux vocations sociale et financière. Elles servent une clientèle pauvre et privilégient plus les femmes, tout en réalisant une rentabilité importante, un faible taux d'impayés et une productivité du personnel meilleure que les autres catégories.

3.2 Cluster 2 : Les IMF performantes socialement et non financièrement

Quant à la deuxième catégorie, seules 2 IMF sont performantes socialement mais avec une performance financière qui laisse à désirer. Ces dernières favorisent les femmes plus que les hommes et une clientèle pauvre. En revanche, elles doivent améliorer leur rentabilité et augmenter la productivité de leur personnel, afin d'être financièrement performantes car une IMF qui vise une clientèle pauvre sans être pérenne financièrement ne peut se persévérer longtemps dans un environnement où la concurrence est de plus en plus féroce. Autrement, la performance sociale que l'IMF vise ne servirait à rien si elle n'est pas performante financièrement au risque de tomber en faillite. Il est donc nécessaire, d'assurer la pérennité de l'IMF par une amélioration des paramètres de la performance financière.

3.3 Cluster 3 : Les IMF non performantes socialement et ni financièrement

De même, la catégorie 3 montre aussi deux institutions qui ne sont performantes ni financièrement, ni socialement. Ces IMF privilégient moins les femmes et une clientèle moins pauvres pauvre. Avec une rentabilité négative et une faible productivité du personnel. Ces IMF doivent réexaminer leurs activités afin d'assurer leur survie.

3.4 Cluster 4 : Les IMF performantes financièrement et non socialement

La dernière catégorie rassemble deux institutions de microfinance ayant une performance financière mais sans vocation sociale. Elles sont plus productives et arrivent même à réaliser une rentabilité très importante avec des taux d'impayés faibles. Cependant, elles doivent améliorer leur performance sociale en s'orientant plus vers le ciblage des plus pauvres et des femmes. De plus, elles doivent adapter leurs services aux besoins ces derniers.

Cette dernière catégorie peut être illustrée par le cas de « ***Compartamos*** », une institution de microfinance mexicaine qui a permis à ses actionnaires de réaliser un gain substantiel lors de l'introduction en bourse de

30% de leurs parts. Ce gain serait de l'ordre de 100% annuel depuis leur prise de participation huit années auparavant. Or, les taux d'intérêts annuels payés par ses clients sont de l'ordre de 100% (CGAP, 2007). Ceci pourrait être assimilé à une sorte d'enrichissement illicite d'une catégorie de nouveaux capitalistes opportunistes (actionnaires) sur le dos des pauvres (clients), qui devraient en principe bénéficier de cette rentabilité via une réduction des taux d'intérêt facturés.

4. APPRÉCIATION DE L'EFFICIENCE DES IMF DES PAYS DE LA RÉGION AFRIQUE DU NORD

Rappelons que l'objectif d'une IMF réside dans sa capacité à améliorer leur bien-être de populations exclus du système financier bancaire de manière durable. Par conséquent, La performance d'une IMF est une approche combinée entre sa capacité à réduire la pauvreté et son habilité à être pérenne grâce à de bons résultats financiers.

Pour approfondir et surtout comparer au mieux les performances des IMF, nous complétons cette analyse par la détermination de l'efficience des IMF de notre échantillon. Rappelons que l'efficience d'une IMF mesure sa capacité à utiliser aux mieux ses ressources (capital et travail notamment) pour atteindre la meilleure performance possible (Abdelkhalek et Solhi, 2009). Ainsi, une IMF sera performante si elle arrive à concilier PS et PF convenablement.

4.1 Choix de la méthode DEA[9]

Plusieurs raisons nous ont poussées d'adopter la méthode non paramétrique Data Envelopment Analysis (DEA). Premièrement, la DEA est particulièrement bien adapté pour l'analyse de l'efficacité des IMF ; elle intègre facilement plusieurs entrées et sorties tels que la réduction de la pauvreté et la pérennité financière. Deuxièmement, elle ne nécessite pas une forme fonctionnelle paramétrique spécifiée pour la fonction de production. Troisièmement, DEA n'a pas besoin d'une fonction de coût comme c'est le cas des approches paramétriques.

Notre démarche consiste à identifier les IMFs efficientes par le calcul d'un score d'efficience avec la méthode DEA. Ce dernier empruntera une approche combinée (financière et sociale). Sera considérée comme efficiente toute institution parvenant à concilier entre la réduction de la pauvreté et une rentabilité pérenne.

4.2 Calcul de l'efficience des IMF de la région Afrique du Nord

Nous mesurerons l'efficacité suivant les deux hypothèses de rendement d'échelle variable (VRS) et constant (CRS). La première hypothèse correspond mieux à l'environnement de compétition imparfaite dans lequel évoluent les IMFs et nous met donc à l'abri des mauvaises spécifications. Tandis que la seconde, permet de comparer les grandes IMFs aux petites en évitant que les premières n'apparaissent artificiellement efficaces. Enfin, nous opterons pour une mesure de l'efficacité suivant une orientation d'inputs c'est à dire en considérant que les IMFs utilisent aussi peu d'inputs que la production d'outputs le requiert[10].

Deux types d'indicateurs sont utilisés : les premiers estiment la performance sociale et les seconds estiment la performance financière. La sélection des inputs s'inscrit dans le cadre d'une approche traditionnelle de la mesure de l'efficience des institutions financières à savoir le modèle de production. Nous avons opté pour l'input « travail » représenté par le nombre de personnel, et pour l'input « capital » correspondant au montant total des actifs des IMF. Dans cette étude, nous avons inclus comme mesure outputs le pourcentage des femmes emprunteuses (FE) et le rendement de l'Actif (ROA).

Tableau 7 : Choix des inputs et outputs pour la mesure de l'efficience des IMF

Inputs	Outputs
Travail : le nombre d'employés ; ***Actif :*** le montant total des actifs des IMF.	***FE*** : le pourcentage des Femmes emprunteuses (Nombre de femmes emprunteurs/Nombre d'emprunteurs actifs) ***ROA*** : Rendement de l'Actif

[9] Pour plus de détail sur la méthode DEA se référer au travail de T. Abdelkhalek et S. Solhi (2009).

[10] À l'opposé, la mesure de l'efficacité suivant une orientation output considère que les IMF maximisent leur production à inputs fixés.

Les calculs selon la méthode DEA ont aboutit aux scores suivants pour les IMF constituant notre échantillon des trois pays de l'Afrique du Nord étudiés (Maroc, Tunisie et Égypte) :

Tableau 8 : Classement des IMF de la région Afrique du Nord (Maroc, Tunisie, Égypte) selon les scores d'efficience

IMF	*CRS Efficiency*		*IMF*	*VRS Efficiency*
INMAA	1,00		INMAA	1,00
RADE	1,00		RADE	1,00
AIMC	1,00		AIMC	1,00
ABWA	0,89		Al Tadamun	1,00
Al Karama	0,80		ABWA	1,00
CEOSS	0,75		CEOSS	1,00
AMSSF/MC	0,58		Al Karama	0,92
FMF	0,47		AMSSF/MC	0,68
Al Tadamun	0,41		FMF	0,50
SBACD	0,19		SBACD	0,24
ESED	0,16		ARDI	0,23
ARDI	0,16		ESED	0,19
Lead Foundation	0,13		DBACD	0,18
DBACD	0,13		Lead Foundation	0,15
Enda	0,09		Enda	0,10
FONDEP	0,07		ABA	0,08
ABA	0,07		FONDEP	0,08
ATTAWFIQ MF	0,04		ATTAWFIQ MF	0,04
ASBA	0,03		ASBA	0,03
Al Amana	0,03		Al Amana	0,03

Le score d'efficience, calculé en rendements constants, donne une mesure générale de l'efficience technique d'une IMF. Si l'on retient les résultats du modèle CRS, on constate que seules trois IMF sont efficientes car elles présentent un score égal à 1. ***INMAA, RADE, AIMC*** Ces trois IMF poursuivent donc un réel objectif social, s'il on se réfère à la taille du prêt[11], mais arborent également de très bons résultats financiers en regardant le niveau de ROE. Cet exemple illustre la capacité de certaines IMF à combiner PS et PF.

Toutefois, En effet, l'hypothèse de rendement constant est seulement appropriée lorsque toutes les IMF opèrent à une échelle optimale. Or, ce n'est pas toujours le cas du fait de contraintes de l'environnement.

Sous le modèle de rendement d'échelle variable, six IMF sont efficientes. Si une différence apparaît entre les scores obtenus par le modèle variable et le modèle contant, cela montre la présence d'inefficience d'échelle.

En guise de conclusion, la convergence entre PF et PS est encore floue. La méthode DEA versus de l'AFCM, en vérité sont deux approches complémentaires. Toutefois, nous restons persuadés que les unes et les autres sont corrélées, c'est-à-dire qu'une IMF, au moins à moyen et long termes, est d'autant plus pérenne financièrement qu'elle obtient de bons résultats sur le plan social, même si les résultats de notre étude empirique ne nous permettent pas encore d'affirmer ceci.

CONCLUSION

Ce travail évalue la performance du secteur de la microfinance et la place que jouent ces institutions comme acteurs complémentaires aux banques dans un système financier peu développé. Après la vague de réformes de restructurations du secteur dans les pays de l'Afrique du Nord, nous avons tenté d'analyser empiriquement la relation éventuelle entre PS et PF par deux approches. L'AFCM a montré les IMFs pouvant concilier les deux performances. Alors que la méthode DEA a déterminé le niveau d'efficience des IMFs. Au terme de cette analyse, plusieurs constatations émergent.

[11] À titre indicatif, *RADE* affiche en 2011 un montant des prêts de 308, ROE = 5,74%

L'étude empirique révèle qu'il n'y a pas nécessairement un arbitrage obligatoire entre le ciblage des pauvres et la viabilité financière. En effet, dans certaines IMF, une convergence apparaît entre les dimensions sociales et financières. Cela confirme que ces institutions sont conscientes que la performance sociale agit positivement sur la performance financière. Cette convergence paraît surprenante à la lumière de la littérature sur la relation entre performance sociale et viabilité financière, et qui place, en général, le ciblage des pauvres et la rentabilité en opposition.

En guise de conclusion, on peut avancer que pour assurer la pérennité de l'IMF, il est nécessaire de viser une conciliation entre les objectifs de la performance sociale et la performance financière. Les IMF doivent poursuivre un double objectif : d'une part, s'approcher plus des populations les plus vulnérables (les plus pauvres et les femmes) pour accroître l'impact social de leurs activités et, d'autre part, se montrer bons gestionnaire des ressources financières qu'elles reçoivent.. La performance d'une IMF se base donc sur des critères sociaux et financiers, mettant en exergue le caractère hybride de la microfinance qui concilie marché et solidarité.

En effet, de nombreuses IMF ont ainsi montré qu'il est possible de concilier les deux objectifs de performance au niveau social et financier. Elles ont ainsi cherché activement à remplir leur mission sociale et leurs objectifs financiers en établissant une certaine confiance envers leurs clients, en travaillant de façon professionnelle, efficace, transparente et socialement responsable pour l'adaptation de leurs services, le renforcement des capacités de leurs bénéficiaires, leur insertion dans la communauté où elles opèrent, etc. Il est donc possible de toucher des populations pauvres tout en étant financièrement durable.

Dans ce contexte, les résultats montrent que le secteur se trouve aujourd'hui à une phase mitigée de son développement où il est intéressant de tirer les leçons de ces dernières années, tout en soulignant les domaines où des progrès importants restent à accomplir pour lieux préparer l'avenir de la microfinance et assurer la pérennité de ses institutions.

BIBLIOGRAPHIE

ABDELKHALEK T., SOLHI S. (2009) Efficience et productivité des Banques commerciales Marocaines : approche non paramétrique, ERF Working Paper (466).

ACCLASSATO D. (2006) Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et réduction de la pauvreté par les institutions de microfinance au Bénin, Document de recherche, Laboratoire d'économie d'Orléans LEO-UMR CNRS, 6221.

ADAIR P., BERGUIGA I. (2010) Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de micro-finance dans la région MENA: une analyse en coupe instantanée, *Région et Développement,* 32, 91-119.

BANQUE MONDIALE (2009) *Les indicateurs de développement et le développement humain*. Washington D.C, World Bank.

BASSEM B. S (2008) Efficiency of micro finance institutions in the Mediterranean: an application of DEA, *Mediterranean and Middle East Papers*, 15 (2).

BRAU J. C., WOLLER G. M. (2004) Microfinance institutions: a comprehensive review of the xisting literature and an outline for future financial research, *The Journal of Entrepreneurial Finance and Business Venture*.

CGAP (2007) CGAP reflections on the Compartamos initial public offering: a case study on microfinance interest rates and profits, *CGAP-Focus Note,* 42, June.

DESROCHERS M., LAMBERTE M. (2003) Efficiency and expense preference behavior in Philippines' cooperative rural banks. Centre interuniversitaire sur les risques, les politiques économiques et l'emploi (CIRPÉE) Cahier de recherche/Working paper 03-21.

FADZLAN S. (2006) The efficiency of Islamic banking industry: a non-parametric analysis with non-discretionary input variable, *Islamic Economic Studies*, 14 (1,2).

FARRINGTON T. (2000) Efficiency in microfinance institutes, *Microbanking Bulletin* 20-23.

GUÉRIN I., SERVET J.-M., (2005) L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance. *Revue Internationale de l'Économie Sociale RECMA,* 301, 52-64.

GUTIÉREZ-NIETO B., SERANO-CINCA C., MAR MOLINERO C. (2007) Microfinance and efficiency, *The International Journal of Management Science*.

GUTIÉREZ-NIETO B., SERANO-CINCA C., MAR MOLINERO C. (2010) *Social and financial efficiency of micro-finance institutions*, forthcoming in Handbook of microfinance.

LABIE M. (2004) Microfinance : un état des lieux, *Mondes en développement,* 32 (126), 7-24.

LAFOURCADE A., ISERN J., MWANGI P., BROWN M. (2005) Overview of the outreach and financial performance of microfinance institutions on Africa. www.mixmarket.org

LAPENU C., DOLIGEZ F. (2006) Les enjeux de la performance sociale, *SPI 3 document de travail,* CERISE.

MIX Market (2011) Rapport, www.mixmarket.org

MORDUCH J. (2000) The microfinance schism, *World Development*, 28 (4), 617-629.

MORDUCH J., KAPOOR M., RAVI S. (2007) From Microfinance to m-Finance Innovations Case Discussion: M-PESA, *Innovations: Technology, Governance, Globalization,* MIT Press, 2(1-2), 82-90.

PNUD et BREA (2009) Les défis du développement pour la région arabe : une approche du développement humain, 1.

PRESTON L. E., O'BANNON D. P. (1997) The Corporate Social-Financial Performance Relationship. A Typology and Analysis, *Business & Society*, 36 (4), 419-429.

QAYYUM A., AHMAD M. (2006) *Efficiency and sustainability of Microfinance institutions in South Asia*, Pakistan Institute of Development Economics (PIDE), Australia.

SEBSTAD J., CHEN G. (1996) Overview of studies on the impact of microenterprise credit, Washington DC, AIMS-USAID, http://www.mcrofinancegateway.org/files/1208.pdf

SERVET J.-M. (2006) *Banquiers aux pieds nus,* Paris, Odile Jacob.

WOLLER G. M, DUNFORD C., WOODWORTH W. (1999) Where to microfinance?, *International Journal of Economic Development*, 1(1), 29-64.

Annexes

Annexe 1 : Statistiques descriptives des variables actives pour l'ensemble IMF de l'échantillon

Libellé	Solde moyen de prêts (MP)	% d'emprunteuses femmes (FE)	Productivité du personnel (PP)	Portefeuille à risque > 30j (PaR)	Rendement de l'actif (ROA)
Moyenne	339,95	46,17	137,71	0,07	0,03
Écart type	199,68	30,21	70,33	0,06	0,07
Minimum	123,76	0,00	49,00	0,01	-0,10
Maximum	806,67	100,00	361,00	0,18	0,18

Source : Élaboré par nos soins à partir des outputs du logiciel SPSS 19

Annexe 2 : Statistiques descriptives des variables actives par pays

Libellé		Solde moyen de prêts (MP)	% d'emprunteuses femmes (FE)	Productivité du personnel (PP)	Portefeuille à risque > 30j (PaR)	Rendement de l'actif (ROA)
Égypte	moyenne	225,51	57,83	149,22	0,066	0,048
	Écart type	62,26	30,45	81,64	0,052	0,072
	Minimum	123,76	0	70	0,0087	-0,0942
	Maximum	312,78	100	361	0,155	0,182
Maroc	moyenne	515,25	42,39	113,71	0,0728	-0,0031
	Écart type	229,08	28,70	40,44	0,0672	0,0520
	Minimum	279,22	0,00	49,00	0,0121	-0,0986
	Maximum	806,67	73,00	156,00	0,1787	0,0457
Tunisie	moyenne	371,79	68,75	202	4,94%	2,35%

Source : Élaboré par nos soins à partir des outputs du logiciel SPSS 19

Annexe 3 : Matrice des corrélations entre les variables

Corrélation	Solde moyen de prêts (MP)	% d'emprunteuses femmes (FE)	Productivité du personnel (PP)	Portefeuille à risque > 30j (PaR)	Rendement de l'actif (ROA)
Solde moyen de prêts (MP)	1,00	-0,81	-0,19	-0,22	-0,27
% d'emprunteuses femmes (FE)	-0,81	1,00	-0,02	0,32	0,22
Productivité du personnel (PP)	-0,19	-0,02	1,00	-0,32	0,75
Portefeuille à risque > 30j (PaR)	-0,22	0,32	-0,32	1,00	-0,29
Rendement de l'actif (ROA)	-0,27	0,22	0,75	-0,29	1,00

Source : Élaboré par nos soins à partir des outputs du logiciel SPSS 19

Annexe 4 : Tableau des valeurs propres

	F1	F2	F3	F4	F5
Valeur propre	1,557	1,207	0,835	0,400	1,557
Variabilité (%)	38,926	30,185	20,887	10,001	38,926
% cumulé	38,926	69,111	89,999	100,000	38,926

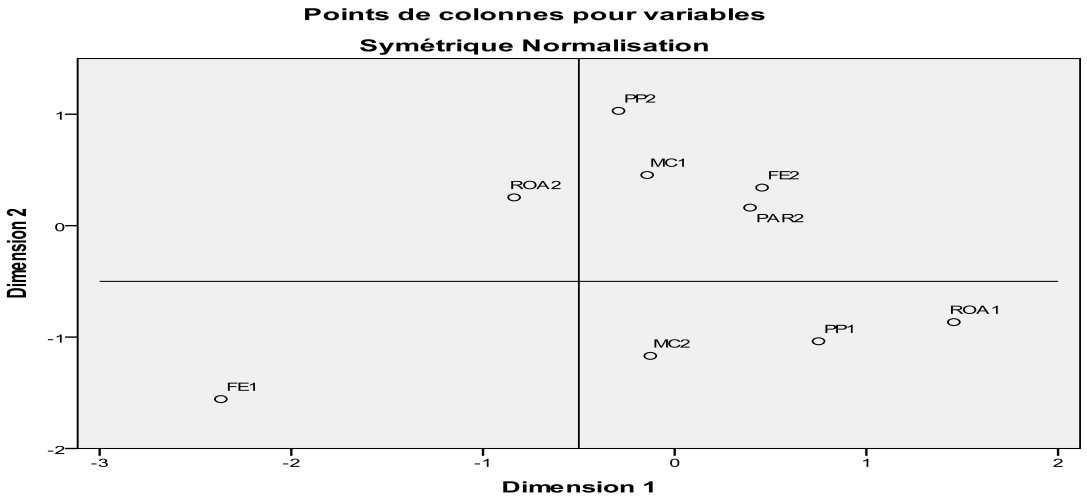
Source : Élaboré par nos soins à partir des outputs du logiciel SPSS 19

Annexe 5 : Coordonnées Factorielles

	F1	F2	F3	F4
solde moyen de prêt (MC)	-0,009	**0,776**	0,615	0,139
pourcentage de femmes emprunteuse (FE)	**-0,501**	**-0,678**	0,450	0,293
Productivité du personnel (PP)	**0,718**	-0,373	0,487	-0,328
portefeuille à risque (PaR)	0,000	0,000	0,000	0,000
rendement sur actif (ROA)	0,889	-0,073	-0,134	0,432

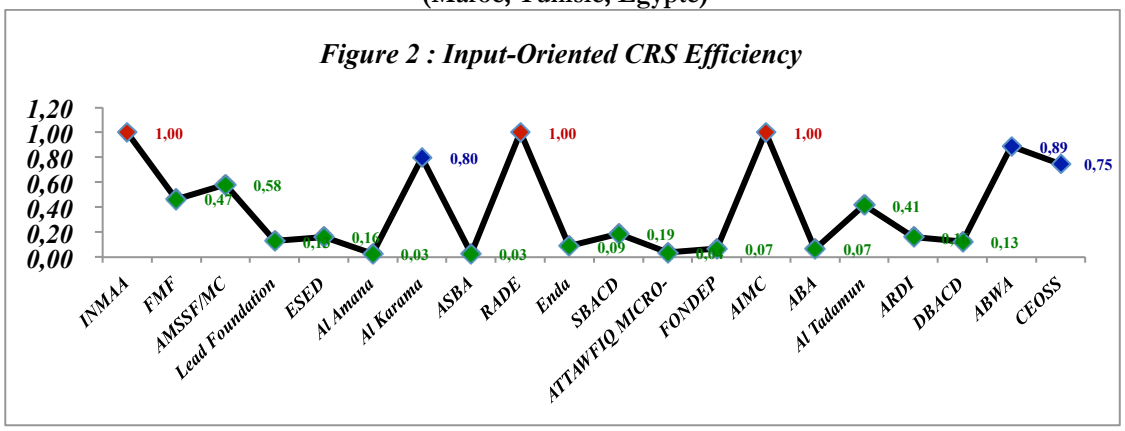
Source : Élaboré par nos soins à partir des outputs du logiciel SPSS 19

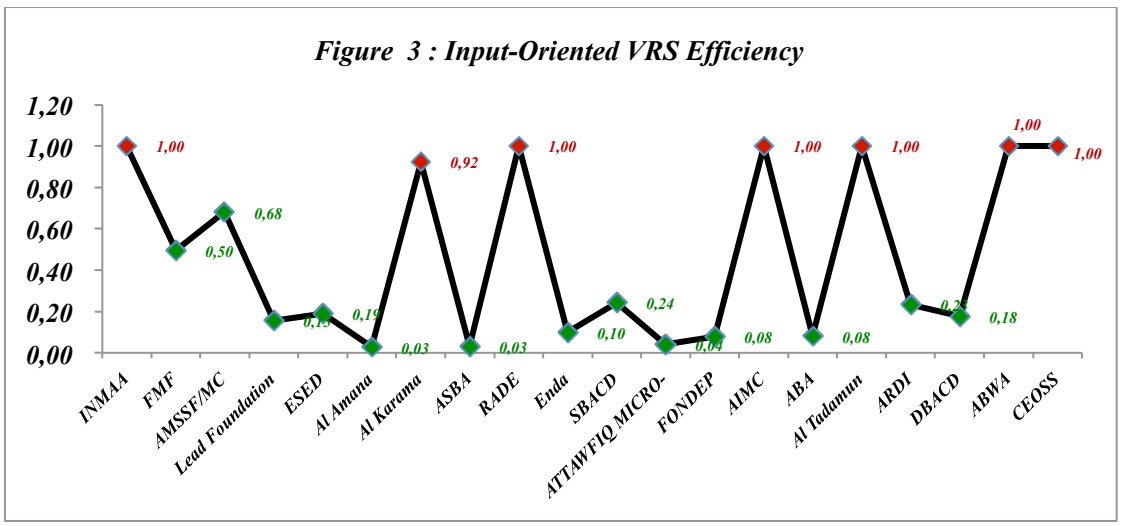
Annexe 6 : Représentation des modalités sur le plan factoriel



Source : output du logiciel SPSS 19

Annexe 7 : Représentations graphiques des scores d'efficience des IMF de la région Afrique du Nord (Maroc, Tunisie, Égypte)





Les déterminants de la viabilité des institutions de microfinance au Maroc : une analyse en données de panel[1]

Lahcen EL KHARTI[2]

Au cours de ces dernières années, l'apparition de la microfinance comme un outil novateur pour réduire la pauvreté des personnes économiquement actives mais financièrement contraintes et vulnérables a attiré l'attention de plus en plus de décideurs politiques et de gouvernements de nombreux pays dans le monde. En 2011, les institutions de microfinance (IMF) ont fourni des microcrédits à plus de 124 millions de ménages vivant dans l'extrême pauvreté, selon le rapport publié en 2013 par la Campagne du Sommet du Microcrédit.

En particulier, le secteur du microcrédit marocain a connu l'une des croissances les plus rapides et importantes observées dans le secteur de la microfinance. En quatre ans, de 2003 à 2007, le portefeuille de prêts des IMF a été multiplié par 11 et le nombre de clients par quatre, selon le (MIX) Microfinance Information Exchange. Ces résultats font du secteur de la microfinance au Maroc l'un des acteurs les plus actifs et dynamiques du monde arabe. Ce succès a bénéficié de l'appui du gouvernement marocain qui a promulgué la loi de la microfinance en 1999[3] et a créé le Fonds Hassan II pour fournir une première assistance aux IMF.

Malgré cette croissance rapide, des signes d'inquiétude sont apparus en 2007. Les prêts non remboursés ont commencé à augmenter de façon significative passant d'un des niveaux les plus bas du monde, 0,42% en 2003 à 1,9% en 2007. Fin 2008, le risque portefeuille a dépassé 5% alors qu'il était inférieur à 1% entre 2003-2007. Il excédait 10% en 2009 et 2010. Les radiations constituent l'un des principaux coûts pour les IMF et pèsent lourdement sur leur rentabilité et leur solvabilité. De nombreuses IMF ont été restructurées afin d'assurer leur viabilité financière, de financer leur croissance et de garantir une diffusion à grande échelle pour les pauvres sur une base à long terme[4]. Comme à ce jour, il n'existe aucune étude sur les déterminants clés de la viabilité des IMF marocaines, cet article vise à combler cette lacune.

La littérature empirique sur la viabilité financière des institutions de microfinance est rare. Hartarska (2005) analyse l'impact de la gouvernance sur la viabilité des institutions de microfinance (IMF) en Europe orientale et centrale. Les résultats indiquent que la rémunération du gestionnaire basée sur la performance n'est pas associée avec les plus performantes IMF, mais que l'expérience de gestionnaires améliore la performance. Cull et *al.* (2007) ont examiné les tendances de la rentabilité, le remboursement du prêt, et la réduction des coûts avec les données concernant 124 IMF de 49 pays. Leurs résultats montrent la possibilité de réaliser des profits tout en servant les pauvres, mais un compromis se dégage entre assurer la viabilité et servir les plus pauvres. Mersland et Strom (2009) explorent la relation entre la performance et la gouvernance des IMF en utilisant un ensemble de données mondiales recueillies auprès d'agences de notation. Ils étudient le type de propriété des entreprises, la relation entreprise-client, l'effet de la concurrence et de la réglementation sur la viabilité financière et la sensibilisation de l'IMF aux clients pauvres. Les résultats montrent que la viabilité financière s'améliore avec des dirigeants locaux plutôt qu'internationaux, un conseil auditeur interne et une femme PDG. Mersland et *al.* (2011) examinent comment les divers aspects de l'influence internationale agissent sur la viabilité financière et sociale des IMF. Utilisant des données de 379 institutions de microfinance de 73 pays en développement (entre 2001 et 2008), ils constatent que l'internationalisation des IMF dans une large mesure améliore la performance

[1] L'auteur remercie les professeurs C. Mayoukou, F. Mourji, M. Labie et P. Adair, ainsi que les participants des 29es Journées du développement, Association Tiers Monde (ATM-Université de Paris-Est Créteil, 2013), de la 31e École d'été de l'audit social (Université de Mons, Belgique, 2013), de la 7ème conférence internationale sur les transformations institutionnelles structurelles de l'économie de la Méditerranée (Rabat, Maroc, 2013) et la 30e journée de l'Ecole doctorale de gestion Economie Normandie (Rouen, 2013) pour leurs commentaires et suggestions très utiles.

[2] CREAM, EA4702 Université de Rouen. lahcen.elkharti1@univ-rouen.fr

[3] Cette loi exige une viabilité au bout de cinq ans.

[4] Car le taux de bancarisation au Maroc ne dépasse pas 40%.

sociale mais pas la viabilité financière. Tchakoute (2010) étudie la relation entre le statut juridique des IMF et leur performance. Il montre que la performance des sociétés privées est meilleure que celle des organisations non gouvernementales (ONG) si la qualité du portefeuille est utilisée comme un indicateur pour mesurer la performance. En outre, il constate que les IMF bénéficiaires de subventions sont socialement plus efficaces que les IMF sans but lucratif. L'approche commerciale de la microfinance ne semble pas incompatible avec la mission sociale des IMF.
Cet article analyse la viabilité financière des IMF marocaines. Les résultats montrent que le volume de crédit, le ratio de productivité et le ratio de fonds propres dans l'actif améliorent les performances financières tandis que le portefeuille à risque de plus de 30 jours et le pourcentage des femmes parmi les emprunteurs diminuent la viabilité financière.
La première partie présente une revue de la littérature qui met l'accent sur les questions et les hypothèses de la viabilité financière. La seconde décrit la méthodologie et les données. Les résultats sont présentés et discutés dans la troisième partie.

1. CONTEXTE ET HYPOTHÈSES

Il existe deux principales approches de la microfinance dans la littérature. La première met l'accent sur l'exigence sociale de lutte contre la pauvreté (défendue par l'école *Welfariste* : Brody et *al.* 2003 ; Morduch 2000 ; Woller et *al.* 1999 ; Dunford 1998). Cette approche évalue le succès par la façon dont elle améliore le bien-être immédiat des clients. Tandis que la seconde met l'accent sur l'exigence de la viabilité économique de l'institution (défendue par l'école *Institutionnaliste* : Gonzalez-Vega 1993 ; De Briey 2005). Elle évalue le succès de l'institution dans la réalisation de l'autosuffisance financière. En d'autres termes, les IMF ne doivent pas seulement être en mesure de couvrir leurs frais opérationnels et financiers à travers leurs activités, mais elles doivent également être en mesure de générer des profits pour assurer leur viabilité financière.
Dans cette étude, nous nous sommes inspirés de l'approche des institutionnalistes afin de déterminer les facteurs déterminants de la viabilité financière car les auteurs de cette école estiment que le meilleur moyen de toucher la grande majorité des personnes pauvres sans accès aux services financiers est d'intégrer le secteur de la microfinance dans le système financier formel.

1.1 Viabilité financière des IMF

La viabilité financière des IMF peut être définie comme leur capacité à couvrir leurs frais financiers et opérationnels. En d'autres termes, c'est la capacité d'une IMF à mener ses activités sans subventions ni prêts bonifiés (Définition du Bulletin Micro Bancaire, 2005). Dans la littérature elle est évaluée par des indicateurs de rentabilité et de viabilité (Adair et Berguiga 2010 ; Mersland et Strøm 2009 ; Cull et *al.* 2007 ; Lafourcade et *al.* 2006 ; Bruett 2005 ; Hartarska 2005).
L'indicateur commun de la viabilité financière est le rendement des actifs (ROA), qui reflète la marge bénéficiaire ainsi que l'efficacité de l'institution. Bien qu'il ne prenne pas les subventions dans le calcul, le ROA n'est pas réajusté au niveau des coûts des ressources. Les IMF offrent des prêts empruntés à des taux bonifiés (en dessous du taux du marché) qui réduisent les charges financières et donc augmentent le bénéfice net. Ces IMF subventionnés réalisent en même temps une forte rentabilité. Cependant, certaines IMF appliquent des taux d'intérêt qui ne leur permettent pas de couvrir leurs coûts, les obligeant à recevoir des subventions. Le risque est grand que les clients perçoivent ces crédits comme des dons et ne parviennent pas à les rembourser. Selon de nombreuses études, la mise en œuvre de petits prêts est couteuse et les bénéfices insignifiants de telle sorte que l'opération ne soit pas rentable.
Brau et Woller (2004) confirment cette hypothèse en montrant que, contrairement aux institutions financières du secteur formel, la plupart des IMF ne sont pas viables financièrement. Selon eux, de nombreuses IMF ne fonctionnerait pas sans les subventions reçues de leurs gouvernements ou d'autres bailleurs de fonds. Cette idée est également défendue par Hermès et *al.* (2007) qui soutiennent que, puisque les coûts associés à la fourniture de produits et de services de microfinance sont très élevés, la plupart des IMF ne sont pas financièrement performantes et dépendent des subventions des bailleurs de fonds. Cependant, Littlefield et Rosenberg (2004) soulignent que les IMF peuvent couvrir leurs dépenses si elles offrent leurs services avec des marges d'intérêt adéquates, une recherche constante de l'efficacité et une politique agressive de recouvrement des prêts. Morduch (2000) met l'accent sur la nécessité de continuer à servir les "pauvres" avec des IMF financièrement viables, qui n'hésitent pas à innover pour

développer leurs capacités de gestion institutionnelle. Gibbons et Meehan (2000) estiment que les IMF doivent adopter des stratégies inspirées du modèle commercial afin de se libérer de la dépendance des subventions et d'agir en conformité avec les normes bancaires.

1.2 Taux d'intérêt et fonds propres

D'après la littérature trois écoles s'accordent difficilement sur les niveaux des taux d'intérêt applicables en microfinance. La première école composée des organisations non gouvernementales (ONG) du Nord et de leurs partenaires du Sud, défend le principe que les pauvres ne peuvent pas payer des taux d'intérêt aux prix du marché, par conséquent les IMF doivent emprunter à très faibles taux d'intérêt (comme les IMF marocaines, soit environ 1 à 3%) pour être en mesure de prêter à un taux adapté à leurs clients (voir tableau 1). Un tel modèle ne peut fonctionner qu'avec l'aide étrangère. La deuxième école est constituée des mutuelles et des caisses d'épargne et de crédit qui adoptent des taux d'intérêt légèrement inférieurs à ceux des banques commerciales. Elles peuvent le faire car elles n'ont pas à rémunérer ou très légèrement les économies qu'elles recueillent, ou parce qu'elles bénéficient de lignes de crédit subventionnées ou de l'aide internationale. La troisième école est composée d'organisations qui veulent gérer le microcrédit en couvrant le taux réel afin de parvenir à la viabilité financière. L'objectif premier restant d'aider les pauvres exclus du système bancaire, même si cela entraîne des coûts élevés en termes d'intérêt. Selon Morduch (2000), le niveau élevé des taux d'intérêt est dû au fait que la demande de crédit des populations qui ont toujours été rationnées n'est guère élastique (Stiglitz et Weiss 1981). Les jugements moraux et économiques ne doivent pas être confondus, afin d'ouvrir le crédit à un grand nombre de personnes, l'IMF doit suivre un point de vue financier, c'est-à-dire, veiller à définir le niveau des taux qui couvre ses coûts. Les prêts de petite taille et de courte durée ne posent pas de problèmes aux micro-entrepreneurs dans les pays en développement. Notamment le micro-crédit leur permet d'échapper à des usuriers qui imposent des taux intolérables de 100 à 400%. C'est cette logique financière qui se traduit par l'application de taux d'intérêt élevés adoptés par un certain nombre d'IMF dans le monde entier. À cet égard, Acclassato (2006) rapporte qu'en Afrique de l'Ouest, les IMF financièrement viables doivent proposer des taux d'intérêt se rapprochant de 84%. En Indonésie, Bri Unité Desa avait offert des taux compris entre 35% et 60%. En Bolivie, Banco Sol. Corposol a dû mettre en place un taux effectif de 52% pour un rendement réel de 4,9% sur le total des actifs (CGAP, 1995). Au Maroc le taux d'intérêt des IMF est en moyenne de 25%.

Tableau 1 : Taux d'intérêt moyen pondéré et durée des emprunts

type de prêteur	taux d'intérêt (%)	durée (mois)
IFD/Gouvernement	1.88	111
institutions financières	4.00	78
fonds	7.60	77
autre	4.94	60
moyenne pondérée	3.68	80

Source : benchmark 2008.

Selon le CGAP (2006), tous ces facteurs justifient les niveaux élevés des taux d'intérêts en microfinance par rapport à ceux des banques, mais reste largement inférieurs à ceux des usuriers. Ainsi, pour atteindre la viabilité financière, les IMF sont-elles contraintes de facturer des taux d'intérêt élevés. Cette idée est confirmée par Cull *et al.* (2007), qui montrent que lorsque les taux d'intérêt dépassent le seuil de 60%, l'IMF n'est plus rentable parce qu'elle fait face à une baisse de la demande de crédit. Ceci est validé par des études empiriques (Conning 1999 ; Robinson 1996) qui montrent que seules les IMF qui génèrent des profits sont capables d'accumuler du capital, ce qui assure la durabilité et permet d'accroître l'aide aux pauvres. Par conséquent, afin de parvenir à la viabilité financière, les IMF doivent fixer les taux d'intérêt suffisamment élevés pour couvrir ses dépenses.

Hypothèse 1 : L'application de taux d'intérêt permettant d'augmenter les capitaux propres devrait contribuer de manière significative à la réalisation de la viabilité financière des IMF. Nous nous attendons à une relation positive entre la part des fonds propres dans l'actif et la viabilité financière.

1.3 Qualité du portefeuille à risque

Les micro-entrepreneurs, principaux clients des IMF, ne fournissent ni garanties matérielles ni comptabilités fiables aux IMF. De ce fait, elles doivent inventer des mécanismes de sélection de leurs clients. Le prêt de groupe, avec des garanties conjointes et solidaires, est d'une part utilisé comme un

mécanisme permettant de minimiser le risque de défaillance et d'améliorer la performance des portefeuilles des IMF (Armendariz de Aghion et Morduch 2000 ; Laffont et Nguessam 2000 ; Ghatak 1999 ; Pitt et Khandker 1998). Pour Hermès et al. (2006) les grandes lignes qu'impose le chef du groupe de suivi jouent un rôle clé dans l'amélioration des taux de remboursement. Ahlin et Townsend (2007) soulignent que la sanction sociale constitue également un moyen de prévenir le défaut et contribue à maintenir la viabilité financière des IMF. Dans la même ligne, Cull *et al.* (2007) notent que les prêts de groupe ont un impact positif sur la qualité du portefeuille de prêts des IMF. Ils montrent que le risque de portefeuille augmente le taux d'intérêt appliqué par la plupart des IMF utilisant des prêts individuels, et qu'au-delà du seuil de 60%, l'augmentation de ces taux n'est pas associée à des bénéfices à long terme. Ces résultats renforcent l'idée que la surveillance et le contrôle des pairs (Stiglitz, 1990) minimisent l'aléa moral et que l'étendue des relations sociales entre les membres du groupe et le personnel des IMF (Woolcock, 2001) contribue à la viabilité des IMF.

D'autre part, le prêt de fréquence, permet de repérer les bons clients et donc, d'améliorer la qualité du risque du portefeuille (Chowdhury, 2007). Ce mécanisme de sélection des clients permet d'éviter la contagion perverse qui peut se propager parmi les emprunteurs à faible risque trouvant illogique de rembourser leur crédit tandis que d'autres ne le font pas. En plus des prêts dynamiques, plusieurs méthodes de gestion des risques sont essentielles. Entre autres, la notation de crédit (Schreiner, 2003) et le défaut de remboursement (Lanha, 2004), basé sur la possibilité d'échelonner le remboursement du micro-crédit. Pour Gibbons et Meehan (2000) c'est le portefeuille à risque et non le taux de prêt qui doit être maîtrisé afin d'améliorer la qualité du portefeuille des IMF. Cette information permet aux gestionnaires de prendre des décisions en toute connaissance de cause, notamment au regard des faiblesses de leur institution susceptibles de causer une crise si les corrections nécessaires ne sont pas faites.

Hypothèse 2 : La réduction des risques de l'ensemble du portefeuille aurait un impact positif sur la viabilité financière des IMF. Nous nous attendons à une relation négative entre le risque du portefeuille et la viabilité financière.

1.4 La productivité du personnel

La recherche de la viabilité financière exige les IMF d'avoir une gestion personnelle et technologique moderne et efficace qui leur permet de contrôler leurs coûts d'exploitation. La gestion technologique doit être couplée avec un personnel de gestion formé pour développer une expertise technique reconnue dans le domaine de la microfinance. Cette condition est nécessaire pour atteindre une viabilité financière essentielle (CGAP, 2006) et procéder à la sélection et au suivi des projets à financer. En outre, les IMF doivent se concentrer sur la relation client dans le but d'augmenter leur gestion de la performance (Schreiner, 2003 ; Norell, 2001 ; Churchill, 2000). Ces pratiques comprennent la création du département de marketing, les comités de vérification et l'identification des risques par la mise en place d'un système efficace de contrôle interne. Cela nous amène à notre troisième hypothèse.

Hypothèse 3 : Une gestion efficace, grâce à des investissements dans les ressources humaines et technologiques et des mécanismes d'incitation financière, devrait diminuer les coûts de personnel et augmenter la productivité des agents de crédit. Par conséquent, nous nous attendons à une relation positive entre le ratio de productivité personnelle et la viabilité financière.

Étant donné que la majorité des clients des IMF sont des femmes et que l'expérience des IMF au fil des années peut les aider à affiner leurs stratégies de clientèle et de gestion de portefeuille à risque, nous avons décidé d'évaluer l'impact de ces éléments sur les résultats financiers des IMF par l'hypothèse suivante.

Hypothèse 4 : L'âge des IMF, la portée de leurs actions (volume des crédits et nombre de clients) et le pourcentage de femmes clientes devraient avoir un impact positif sur la viabilité financière des IMF.

2. MÉTHODOLOGIE ET DONNÉES

2.1 Spécification du modèle

Ce papier est axé sur la viabilité financière des IMF marocaines (variable dépendante). Selon la littérature en microfinance (Adair et Berguiga, 2010 ; Mersland et Strøm, 2008 et 2009 ; Cull et *al.*, 2007 ; Lafourcade et *al.*, 2006 ; Bruett, 2005 ; Hartarska, 2005), le rendement de l'actif, l'auto-suffisance et l'autonomie financière sont les principaux indicateurs de la viabilité financière (voir tableau A1 en annexe). Dans cette étude, nous avons utilisé le rendement des actifs (*ROA*) et le rendement des fonds propres (*ROE*) pour

mesurer la viabilité financière comme proxy parce que l'intermédiation microfinancière au Maroc est spécifique et que les IMF ont été subventionnées. Le ROA est un indicateur général qui mesure la rentabilité indépendamment de la structure financière sous-tendant l'établissement. En outre, comme les IMF marocaines sont fortement subventionnées, le ROE nous permet de saisir cette particularité. Le ROA est un ratio qui indique la rentabilité économique d'une IMF. Il mesure la capacité de l'IMF à générer des revenus en utilisant les actifs à sa disposition. Le rendement des capitaux propres (ROE) est un ratio qui fournit des informations sur la façon dont a été dégagé le bénéfice net. En d'autres termes, le ROE reflète combien l'IMF a gagné sur les fonds investis par les actionnaires/donateurs.

Nous intégrons sept variables indépendantes. La première est le portefeuille à risque plus de 30 jours (*PAR30*). Il mesure le pourcentage de l'ensemble du portefeuille de prêts qui a au moins un retard de paiement de plus de 30 jours. Rappelons que le fonctionnement des institutions de microfinance est caractérisé par la logique des crédits renouvelables, c'est-à-dire les fonds prêtables sont restaurés presque entièrement par des crédits. La deuxième variable est le ratio des capitaux propres sur l'actif total, qui évalue la solvabilité des IMF. Il mesure la quantité de capital nécessaire pour couvrir les pertes imprévues et pour s'assurer que l'IMF est bien capitalisée pour des chocs potentiels. La troisième variable est le ratio de productivité, qui mesure le nombre de clients actifs par rapport au nombre de cadres ou d'employés. Plus ce ratio est élevé, plus l'IMF est productive. Enfin les quatre dernières variables indépendantes sont le pourcentage de femmes parmi les emprunteurs, la taille du crédit, l'âge des IMF et le nombre de clients (voir tableau 2). Sur cette base, un modèle de la viabilité financière des IMF peut être estimé suivant les deux spécifications (1 et 2) :

$$ROA_{it} = f\,(Ratioass_{it} + Lncredit_{it} + Lnclient_{it} + PFEM_{it} + Empr_Ef_{it} + Mature_{it} + Par30_{it}) \quad [1]$$

$$ROE_{it} = g\,(Ratioass_{it} + Lncredit_{it} + Lnclient_{it} + PFEM_{it} + Empr_Ef_{it} + Mature_{it} + Par30_{it}) \quad [2]$$

Où $i = 1, ..., n$ pour chaque IMF du panel et $t = 1, ..., t$ désigne la période de temps. Le tableau 2 présente les variables.

Tableau 2 : Description des variables

variables	définitions
variables dépendantes	
ROA	ratio de rentabilité des actifs : ROA= [résultat net d'exploitation/total actif]
ROE	ratio de rentabilité des fonds propres : ROE= [résultat net / fonds propres moyens]
variables indépendantes	
ratioass	part des fonds propres dans l'actif total
lncredit	taille de crédit
lnclient	nombre d'emprunteurs Actifs
PFEM	pourcentage de femme emprunteuse
Empr_Ef	ratio de productivité=Nombre d'emprunteurs /Effectif du personnel.
mature	âge de l'IMF
PAR30	portfeuille à risque> 30 jours

2.2 Données

Le tableau 3 présente quelques indicateurs économiques et financiers du Maroc. En 2009, 8,8% de la population marocaine est considérée comme pauvre contre 14,3% en 2006, proportion importante pour un pays de 32 millions de personnes sans beaucoup de ressources naturelles. Le PIB par habitant a augmenté de plus de 7% entre 2006 et 2009. Ce taux de croissance a contribué à la baisse du taux de pauvreté au Maroc. Selon le Haut-Commissariat marocain de la Planification, une croissance économique par habitant de 1% réduit le taux de pauvreté de 2,9%. En outre, les IMF ont joué un rôle important dans la réduction de la pauvreté par leurs activités dans le développement local grâce à des partenariats officiels avec le gouvernement.

Tableau 3 : indicateurs macroéconomiques du Maroc

indicateurs / années	**2006**	**2009**
population (millions)	31, 224	31,276
PNB par habitant, PPP	3 890$	4 167$
population en dessous du seuil de pauvreté (2$/ jour) (%)	14.3%	8.8%
nombre des IMF	11	10
nombre de clients actifs	1 045 310	915 839

Sources : Word bank databank, MIX Microfinance World: 2010 Arab Microfinance Analysis & Benchmarking Report ; Haut-Commissariat à la Planification.

Notre analyse est basée sur un panel de 10 IMF couvrant la période 2003-2010. Ce sont Al Amana, AMOS, AMSSF/MC, Al Karama, ATIL/ MC, FBPMC, Zakoura, FONDEP, INMAA et ARDI. Les données proviennent de la base de données Microfinance Information Exchange (MIX)[5].
Selon Morvant-Roux *et al.* (2014), quatre organisations ont dominé le secteur : Al Amana, Zakoura, Fondation banque populaire de microcrédit (FBPMC), et la Fondation pour le développement local et le partenariat (FONDEP). Ces quatre IMF partageaient 97% du portefeuille de prêts du secteur la fin de 2009, et se sont classé parmi les plus grandes institutions de microcrédit de l'Afrique du Nord.
Le tableau A2 (voir annexe) propose les moyennes et écarts types ainsi que les minimas et maximas, le tableau A3 (voir annexe) présente les coefficients de corrélation des variables dépendantes et explicatives. Les IMF marocaines ont un ROA de 3,44% sur l'ensemble de la période 2003-2010. La différence entre Min et Max traduit les grandes différences de rentabilité entre les IMF marocaines. La même remarque vaut pour le ROE qui s'élève à 4,53% en moyenne. Toutefois, comme indiqué par les valeurs Minimums, la crise de 2008 a largement diminué la rentabilité des IMF. La valeur moyenne du ratio de capitaux propres-actif est de 0,47. La moyenne du ratio PAR est de (3,33%) mais reste inférieure au seuil de 5% (CGAP, 2006). Cela signifie, en moyenne, que le portefeuille de crédit de l'échantillon est sain. En moyenne les femmes représentent près des deux tiers (64,51%) des emprunteurs, allant de seulement de 31,84% à 97,98%.
Selon Kennedy (2008), les corrélations ne doivent pas dépasser la valeur limite de 0,8 pour détecter la colinéarité entre les variables ; les coefficients de corrélation dans le tableau A3 (voir annexe) sont inférieurs à 0,8 : il n'y a donc pas de problème de multi-colinéarité.

2.3 Stratégie d'estimation

Avec des données panel de séries chronologiques, les modèles estimés sont généralement des modèles à effets aléatoires et/ou des modèles à effets fixes. Les deux modèles sont basés sur l'hypothèse de la variation de la constante (effet individuel). D'une part, le modèle à effet fixe suppose que les effets soient indépendants du temps pour chaque observation et affirme la nécessité de contrôler l'hétérogénéité non observée quand elle est constante dans le temps. D'autre part, le modèle à effet aléatoire est basé sur l'hypothèse que les effets individuels sont distribués de façon aléatoire. En d'autres termes, alors que le modèle à effet fixe utilise des variables muettes sur l'hypothèse qu'elle existe une corrélation entre la variable indépendante et le terme d'erreur, le modèle à effet aléatoire suppose qu'il n'y a pas de corrélation entre les deux.
Le test de Hausman sera utilisé dans le choix de la méthode d'estimation entre les deux modèles. Dans ce cas, l'hypothèse nulle est que le terme d'erreur n'est pas lié à des variables indépendantes. Le modèle à effets fixes sera sélectionné si l'hypothèse nulle est rejetée, tandis que le modèle à effets aléatoires sera sélectionné si l'hypothèse nulle n'est pas rejetée.
Entre 2003 et 2007, le secteur marocain de la microfinance, caractérisé par des institutions performantes et soutenu par les autorités locales et par les donateurs internationaux, a connu une phase de croissance et de prospérité étonnante. Depuis la fin de 2007, il est confronté à une crise économique et de gestion induite par des capacités institutionnelles des IMF dépassées par une croissance sans précédent. Cela s'est traduit par des politiques de crédit laxistes, des systèmes d'information et de gestion obsolètes, des déficiences dans le contrôle interne et une faible gouvernance. Par conséquent, il est essentiel de prendre en considération la crise dans notre estimation du modèle. Pour cela, nous divisons notre période d'étude en deux sous-périodes : une sous-période avant la crise (2003-2007), reflétant la phase de croissance et une sous-période après la crise (2008-2012), caractérisée par la restructuration du secteur de la microfinance. Dans cette seconde sous-période, le nombre d'IMF est de 9 car Zakoura (la deuxième plus grande IMF dans le pays) a été reprise en mai 2009 par FBPMC (voir encadré 1). Pour cette raison, la durée totale de la période pour l'échantillon va de 2003 à 2010, car les données de Zakoura n'existent plus après 2010.

[5]MIX est une organisation sans but lucratif créée en Juin 2002 dont le siège est à Washington et disposant de bureaux régionaux au Pérou, au Sénégal, en Inde et en Indonésie. Le MIX fournit des informations financières et sociales détaillées issues des institutions de microfinance (IMF) ainsi qu'une information de marché provenant des organisations d'appui, des principales agences de bailleurs de fonds et des investisseurs en microfinance.

3. LES RÉSULTATS EMPIRIQUES ET DISCUSSION

Le tableau 4 résume les résultats obtenus lors de la première régression du modèle pour l'ensemble de la période étudiée de 2003 à 2010. En plus les résultats du test de Hausman montrent que le modèle à effets aléatoires doit être choisi de préférence au modèle à effets fixes car la (Prob> chi2> 10%).

Tableau 4 : Résultats économétriques, période 2003-2010

variables	ROE	ROA
ratioass	0.49 (9.32)	1.18 (1.17)
lncredit	-3.92 (3.68)	**-1.61*** (0.46)**
lnclient	3.73 (5.12)	**2.68*** (0.63)**
PFEM	-0.005 (0.006)	**-0.001** (0.0008)**
Empr_Ef	0.0005 (0.005)	0.0001 (0.0007)
mature	6.63 (14.65)	0.014 (1.85)
PAR30	**-4.65*** (1.37)**	**-0.327** (0.17)**
constante	**37.84 (43.79)**	**1.6 (5.31)**
nombre d'IMF	10	10
nombre d'observations	80	80
within	0.2	0.27
test de Hausman (Prob>chi2)	0.5082	0.4574

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1, Standard errors in parentheses. Le test d'Hausman indique le modèle à effets aléatoires est pertinent pour l'estimation.

Les résultats ne prennent pas en charge l'hypothèse 1, puisque le coefficient (*Ratioass*) n'est pas significatif. Ce résultat peut être expliqué par le fait que le volume des fonds propres des IMF n'est pas assez important pour les premières années de la période étudiée.

Les résultats indiquent que le ratio de productivité et l'âge n'ont pas influencé les *ROA* et *ROE* des IMF. Ces résultats s'expliquent par le manque de maturité des IMF et l'inefficacité des agents de crédit, respectivement. En effet, dans la première période, la gestion technique et le personnel de gestion ne sont pas suffisamment développés pour permettre aux agents de crédit d'acquérir une expertise technique éprouvée dans le domaine de la microfinance.

Étonnamment, le coefficient de pourcentage de femmes emprunteuses (*PFEM*) impacte le *ROA* négativement et significativement au seuil de 5%, ce qui traduit une baisse de la performance liée au poids des femmes parmi les emprunteurs. Ce résultat est contraire à l'hypothèse 4. Rappelons que l'expérience de microfinance a confirmé que les femmes font les meilleurs emprunteurs, et il a été confirmé par des études que les femmes remboursent leurs prêts plus fidèlement que les hommes. Cet impact négatif pour le cas du Maroc s'explique par le défaut de paiement de ces clients femmes. Selon le CGAP (2010), des emprunts multiples des mêmes clients constituent un facteur aggravant de la forte hausse des prêts improductifs.

Le résultat le plus fort de cette étude est celui qui justifie l'hypothèse 2, il est comparable à celui constaté par Mersland et *al.* (2011) et Tchakoute (2010), mais contraire à celui suggéré par Mersland et Strom (2009).

Le *PAR30* affecte négativement le *ROE* ainsi que le *ROA* avec des coefficients respectifs de -4,65 et -0,327. Cela implique qu'une augmentation de 1% du *PAR30* entraine une baisse de la rentabilité financière (*ROE*) et de la rentabilité économique (*ROA*) respectivement de 4,65% et de 0,327 %. Le grand impact sur le *ROE* est expliqué par le fait que les crédits distribués au début des périodes sont principalement des fonds originaires des subventions des bailleurs de fonds et du gouvernement. Ce résultat suggère que les IMF avec portefeuille à risque élevé auraient pour effet de limiter l'argent à prêter, comme ce fut le cas pour Zakoura (voir encadré 1 en dessous). Le coefficient de portefeuille à risque, de plus de 30 jours, a la valeur absolue la plus élevée dans la régression (4.65). Cela implique que le portefeuille à risque est le facteur déterminant de la viabilité financière des IMF. Ces dernières doivent se concentrer sur la gestion préventive du risque d'un portefeuille de qualité de crédit afin d'être financièrement autonomes. Il apparaît que pour accroître leur viabilité financière, les IMF doivent favoriser la gestion proactive des risques en tenant compte de leur capacité à anticiper les problèmes de recouvrement de crédit afin d'éviter la contagion perverse parmi les emprunteurs. En effet, seule une petite fraction du *PAR30* est sous-jacente à l'autosuffisance financière des IMF dans le contexte de faibles niveaux de mobilisation de l'épargne et de réduction des possibilités de financement externes. Cela devrait pousser à la professionnalisation des IMF afin de parvenir à une gestion relativement efficace de leur risque de crédit.

Le coefficient du nombre de client est positif et significatif à 1%. Ce résultat est conforme avec l'hypothèse 4. Cependant, l'impact du volume de crédit (*Lncredit*) sur la viabilité financière est négatif et statistiquement significatif à 1%. Cela est dû au rationnement de crédit des IMF marocaine, conséquence du taux élevé de défaut de paiement dans leurs opérations à la fin de la période de croissance (2003-2007). Pour faire face à toutes ces difficultés et dans le cadre d'une bonne gestion des risques de crédits, les IMF marocaines se sont regroupé pour créer un bureau de crédits (centrale de risque) afin de réduire l'endettement croisées, de permettre l'échange et une meilleure circulation de l'information sur la solvabilité des emprunteurs. En effet, lorsque les IMF commencent à se concurrencer et à se disputer la clientèle, le taux de défaut de remboursement s'élève rapidement si elles n'ont pas accès à une base de données affichant les éléments appropriés du comportement de leur clientèle. En l'absence du bureau de crédit, un contrôle beaucoup plus accru des IMF sur les prêts individuels et les prêts de groupe avec la caution solidaire des membres du groupe (Ahlin et Townsend et al 2007, Laffont et Nguessam 2000, Conning 1999) devrait jouer un rôle prépondérant dans certains environnements marqués par une solidarité de ses membres comme au Maroc par exemple. La caution solidaire est à la fois une garantie ex ante et ex post pour lutter contre le risque de défaut (Stiglitz 1990, Gatak 1999). De ce fait, une bonne gestion des risques de crédit entraînant un bon taux de remboursement des crédits pourrait permettre aux IMF d'accroître leur portefeuille moyen de crédit pour un niveau de charges identiques et donc de baisser éventuellement leurs taux d'intérêt effectifs, améliorant ainsi leur compétitivité.

Encadré 1 : IMF Zakoura

La « Fondation Zakoura » a été créée en 1995 à l'initiative d'un homme d'affaires marocain souhaitant participer au développement de son pays par l'alphabétisation et le microcrédit. Soutenue essentiellement par des financements nationaux, Zakoura a réussi en 6 ans à développer ses activités de façon considérable tout en conservant une clientèle cible défavorisée, en milieu urbain, périurbain et rural. Zakoura a créé le Programme de tourisme rural en 2003 pour fournir les micro-entreprises par des prêts, environ entre 500 USD - 5000 USD, pour développer des produits liés au tourisme axées sur la performance culturelle et environnementale. Zakoura offre ses crédits pour le développement de l'hébergement, des restaurants, des produits locaux et les activités touristiques dans trois régions rurales du Maroc. Zakoura a été repris en mai 2009 par FBPMC quand elle s'est avéré financièrement inefficace, en raison d'un PAR insoutenable.

Comme nous l'avons indiqué dans la stratégie d'estimation, les deux spécifications du modèle seront faites suivant la période de croissance (2003-2007) et la période de déclin (2008-2012) afin d'étudier les déterminants de la viabilité des IMF marocaines en prenant en compte la crise de 2008. En effet, en réponse à cette crise, les IMF se serrent leurs processus de crédit, en mettant ensemble des équipes dédiées uniquement à la reprise des prêts, et de prendre des mesures judiciaires contre les emprunteurs défaillants. Le tableau 5 présente les résultats de l'estimation.

Tableau 5 : Résultats économétriques, période 2003-2012 (avant et après la crise)

	2003-2007 (avant la crise)		**2008-2012 (après la crise)**	
variables	**ROE**	**ROA**	**ROE**	**ROA**
ratioass	-0.81 (3.71)	0.22 (1.14)	-0.86 (11.26)	**6.94** (2.83)**
lncredit	-0.76 (3.10)	-1.41 (0.95)	2.02 (1.46)	**0.59** (0.36)**
lnclient	**6.98** (4.04)**	**3.03** (1.24)**	**-6.32** (2.48)**	**-1.55*** (0.53)**
PFEM	0.08 (0.14)	**0.08** (0.045)**	**-0.005** (0.002)**	-0.0005 (0.0004)
Empr_Ef	-0.002 (0.002)	-0.0004 (0.0007)	**0.36*** (0.09)**	**0.08*** (0.018)**
mature	-2.12 (8.65)	-0.69 (2.67)	17.46 (12.43)	**3.89** (2.26)**
PAR30	0.26 (1.30)	-0.62 (0.40)	**1.03** (0.63)**	-0.16 (0.18)
constante	-47.95 (29.93)	-7.83 (9.24)	-29.46 (25.45)	-7.99 (7.07)
nombre d'IMF	10	10	9	9
nombre d'observations	50	50	45	45
within	0.16	0.04	0.4	0.55
test de Hausman (Prob>chi2)	0.2408	0.2350	0.1173	0.3661

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 ; écart-type entre parenthèses. Pour la période 2008-2012, nous avons retenu 9 IMF.

Le coefficient de ratio de fonds propres sur l'actif est positif et significatif à 5% pour la période (2008-2012). Ce résultat met en évidence le changement de la structure de financement des IMF dans l'augmentation de leur part de capitaux propres dans l'actif, ce qui suggère que la capacité de financement des IMF est améliorée.

L'impact du nombre de clients et le pourcentage de femmes sur la viabilité financière des IMF est positif et statistiquement significatif à 5% au cours de la période 2003-2007. En revanche, le nombre de clients et

le pourcentage de femmes affectent négativement la viabilité financière au cours de la période 2008-2012. Ceci s'explique par le fait que les IMF ont considérablement ralenti leur croissance, réduit la taille de leurs bilans, renforcé leurs méthodologies de crédit, constitué des équipes dédiées à la récupération de prêts et aux poursuites judiciaires contre les emprunteurs défaillants. En outre, elles échangent régulièrement des informations sur leur clientèle. Les IMF ayant réduit le risque à un niveau gérable, l'impact de PAR30 sur le ROE est significativement positif après la crise.

Les résultats montrent également que l'âge des IMF et le ratio de productivité ont un impact positif et significatif sur la viabilité financière des IMF pour la période 2008-2012. Ce résultat est attendu parce que les IMF marocaines matures ont amélioré leur productivité. Il semble que la viabilité financière augmente avec le nombre d'années d'existence de la structure (Cull et *al.*, 2007). En outre, avec l'ancienneté, les IMF ont tendance à changer leur relation avec les utilisateurs, en remplaçant la stratégie du client par la celle du bénéficiaire et en donnant la priorité à l'établissement de règles claires pour la structuration d'un marché efficace et stable.

CONCLUSION

L'objectif de cette étude est d'examiner les déterminants de la viabilité financière des IMF marocaines, laquelle conditionne l'accès aux services financiers pour les pauvres et les exclus du secteur financier traditionnel. Nos résultats d'estimation indiquent que le portefeuille à risque de plus de 30 jours et l'âge de l'IMF sont les principaux déterminants de la viabilité financière. Ils montrent que la portée des programmes de microfinance des IMF a un impact positif sur l'autonomie financière. En outre, nous constatons un impact significatif du ratio des capitaux propres à l'actif, de la productivité du personnel, ainsi que le pourcentage de femmes clientes sur la viabilité financière des IMF.

La crise marocaine a montré que le risque sur le marché existe, même dans le cas des établissements de crédit. Comme les marchés de microcrédit concurrentiels conduisent souvent à des prêts multiples, les IMF sont de facto connectées et les défauts de crédits peuvent se propager aussi vite que les rumeurs d'un client à l'autre. Pour éviter une telle contagion, le cas marocain fournit de précieuses leçons en matière de gouvernance, d'infrastructures et de surveillance du marché ainsi que la création d'un central de risque.

Rétrospectivement, nous pouvons noter que les IMF ayant réalisé une meilleure gouvernance sont celles qui ont reçu les compétences techniques de leurs membres dans le secteur bancaire et financier. Elles se sont concentrées sur la viabilité à long terme, plus surement que leurs homologues qui ont augmenté de manière significative leur profil de risque, sans modifier leurs pratiques de gestion du risque de crédit.

De nouveaux défis se dessinent déjà pour le secteur du microcrédit marocain. À moyen terme, trouver le créneau dans le système financier mondial sera crucial pour intégrer un marché de plus en plus diversifié.

Un sujet pour la recherche future serait l'élargissement de la portée de cette étude, à d'autres déterminants de la viabilité financière en prenant ne considération les subventions et les aspects de gestion. En effet, les données disponibles dans le MIX Market n'existent que pour quelques IMF. Il serait intéressant de recueillir ces données au cours des enquêtes de terrain sur les IMF marocaines.

BIBLIOGRAPHIE

ACCLASSATO D. H. (2006) Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et réduction de la pauvreté par les institutions de microfinance au Bénin, *Cahiers de recherches du LEO,* Université d'Orléans.

ADAIR P., BERGUIGA I. (2010) Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière dans la région MENA : Une analyse en coupe instantanée, *Région en développement*, vol. 32, n° 32, 91-120.

AHLIN C., TOWNSEND R. (2007) Using Repayment Data to Test across Models of Joint Liability Lending, *Economic Journal,* vol. 117, n° 517, 11-51.

ARMENDARIZ DE AGHION B., MORDUCH J. (2000) Microfinance beyond Group Lending, *Economics of Transition,* vol. 8, n° 1, 401-420.

BARLET K., GRANGER B. (2000) "Microfinance et commercialisation, de quoi parle-t-on?", Paris, Pôle microfinancement.

BEDECARRATS F. (2012) L'impact de la microfinance : Un enjeu politique au prisme de ses controverses scientifiques, *Mondes en développement*, tome 40, n° 158, 127-142.

BRAU J., WOLLER G. M. (2004) Micro-finance: A Comprehensive review of the Existing, *Literature, Brigham University*.

BRODY A., COPESTAKE J., GREELEY M., KABEER N., SIMANOWITZ A. (2003) Microfinance, Poverty and Social Performance, *IDS Bulletin*, 34(4), Brighton, UK.

BRUETT T. (2005) Mesurer la performance des institutions de microfinance. Un cadre pour la publication, l'analyse et le suivi, SEEP Network.
CGAP (2010) The Rise, Fall, and Recovery of the Microfinance Sector in Morocco, Washington.
CGAP (2006) La microfinance et les banques. Le downscaling : une opportunité pour les banques, Washington.
CGAP (1995) Comment maximiser l'étendue du financement des micro-entreprises : ce que nous enseignent les institutions performantes, Washington.
CHOWDHURY P. R. (2007) Group-Lending with sequential financing Contingent renewal and social capital, *Journal of Development Economics*, vol. 84, n° 1, 487-506.
CHURCHILL G. (2000) Banking on Customer Loyalty, *Journal of Micro-finance*, vol. 2, n° 2, 1-21.
CONNING J. (1999) Outreach Sustainability and Leverage in Monitored and Peer-monitoring Lending, *Journal of Development Economic*, vol. 60, n° 1, 229-248.
CULL R., DEMIRGÙÇ-KUNT A., MORDUCH J. (2007) Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Lending Micro Bank, *Economic Journal,* vol. 117, n° 1, 107-133.
De BRIEY V. (2005) "Plein feu sur la microfinance en 2005", *Regards Economiques*, vol. 28, n° 1, 1-14.
DUNFORD C. (1998) Microfinance: A means to what end?, *Global Dialogue on Microfinance and Human Development, Stockholm, Sweden.*
GHATAK M. (1999) Group Lending, Local Information, and Peer Selection, *Journal of Development Economics*, vol. 60, n° 1, 27-50.
GIBBONS D. S., MEEHAN J. W. (2000) Le déficit du micro-credit : comment obtenir l'autonomie financière institutionnelle tout en préservant l'engagement d'atteindre les familles les plus pauvres ?, Abidjan.
GONZALEZ-VEGA C. (1993) From Policies to Technologies, to Organizations: The Evolution of the Ohio State University Vision of Rural Financial Markets, *Reassessing Perspectives* Washington, 27-28.
HARTARSKA V. (2005) Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, *World Development*, vol. 33, n° 10, 1627-1643.
HERMÈS N. LENSINK R., MEESTERS A. (2007) Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions, Published by Centre for International Banking, Insurance and Finance (CIBIF), University of Groningen, the Netherlands.
HCP (2010) *MDG Report Morocco*, Haut-Commissariat à la Planification, Rabat.
KENNEDY P. (2008) *A Guide to Econometrics*, 6th ed. Blackwell Publishing, Malden, MA.
LABIE M., LELART M., MONTALIEU T. (2010 Microfinance : le temps de la maturité ?, *Mondes en développement*, tome 32, n° 152, 7-11.
LAFFONT J., NGUESSAM J. (2000) Group Lending with Adverse selection, *European Economic Review*, vol. 44, n° 4, 773-784.
LAFOURCADE A. L., ISERN J., MWANGI P., BROWN A. (2006) Étude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *The Micro Banking Bulletin*, vol. 12, n° 1, 3-21.
LANHA M. (2004) Efficacité relative du prêt de groupe avec caution solidaire, *Cahier de recherches du LEO*, Université d'Orléans.
LITTLEFIELD E., ROSENBERG A. (2004) La microfinance et les pauvres : la différence entre secteur formel et informel s'estompe, *Finance et Développement,* vol, 41, n° 2, 38-40.
MIX Market 2008, Microfinance Information Exchange, www.mixmarket.org.
MERSLAND R., RANDØY T., STRØM R. (2011) The impact of international influence on microbanks' performance: A global survey, *International Business Review*, vol. 20, 163-176.
MERSLAND R., STRØM R. (2009) Performance and Governance in Microfinance Institutions, *Journal of Banking and Finance*, vol. 33, n° 4, 662-669.
MERSLAND R., STRØM R. (2008) Performance and trade-offs in microfinance organizations, does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n° 1, 598-612.
MORDUCH J. (2000) The microfinance schism, *World Development*, vol. 28, n° 4, 617-629.
MORVANT-ROUX S., GUÉRIN I., ROESCH M., MOISSERON J.-Y. (2014) Adding Value to Randomization with Qualitative Analysis: The Case of Microcredit in Rural Morocco, *World Development*, vol. 56, n° 1, 302–312.
NORELL D. (2001) How to reduce arrears in microfinance institutions, *Journal of Micro-finance*, vol. 3, n°1, 115-130.
PITT M., KHANDKER R. (1998) The Impact of group-base de credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of participants matter?, *The Journal of Political Economy*, vol.106, n° 1, 956-996.
ROBINSON M. S. (1996) Addressing some key questions on finance and poverty, *Journal of International Development*, vol. 8, n° 2, 153-161.
SCHREINER M. (2003) Credit scoring for micro-finance: Can it work?, *Journal of Micro-finance,* vol. 2, n° 2, 105-118.
STIGLITZ J. E. (1990) Peer monitoring and credit markets, *World Bank Economic Review*, vol. 4, n° 3, 351-366.
STIGLITZ J. E., WEISS A. (1981) Credit Rationing in Markets with imperfect information, *American Economic Review,* vol. 71, n° 3, 393-410.
TCHACOUTE T. (2011) Étude comparative des performances des institutions de microfinance d'Afrique subsaharienne selon leur statut legal, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n°1, 63-76.
TCHACOUTE T. (2010) L'influence des mécanismes de gouvernancesur la performance des institutions de microfinance d'Afrique subsaharienne, *CEB Working Paper* n° 10/026.

VANROOSE A., D'ESPALLIER B. (2009) Microfinance and Financial Sector Development, *CEB Working Paper* N° 09/040.

WOLLER G. M., DUNFORD C., WOODWORTH W. (1999) Where to microfinance?, *International Journal of Economic Development*, vol. 1, n° 1, 29-64.

WOOLCOCK M. (2001) Microenterprise and Social Capital: A Framework for Theory, research, and Policy, *Journal of Socio-Economic*, vol. 30, n° 2, 193-198.

Annexes

Tableau A1 : Variables employées par les différents auteurs pour mesurer la viabilité.

	auteurs	variables	définitions
Viabilité	Mersland et *al.* (2011) ; Adair & Berguiga (2010) ; Lafourcade et *al.* (2006) ; Hartarska (2005) ; Mersland and Strøm (2008 and 2009) ; Cull et *al.* (2007) ; Bruett (2005) ; Tchakoute (2010 and 2011) ; Vanroose and. D'Espallier (2009)	Rentabilité des Actifs (ROA)	Ratio de Rentabilité des Actifs : ROA= [Résultat net d'exploitation/total actif], ce ratio mesure la façon avec laquelle l'IMF utilise ses actifs pour générer des revenus.
	Mersland et *al.* (2011) ; Adair & Berguiga (2010) ; Lafourcade et *al.* (2006) ; Hartarska (2005) ; Mersland and Strøm (2008 and 2009) ; Cull et *al.* (2007) ; Bruett (2005) ; Tchakoute (2010 and 2011) ; Vanroose and D'Espallier (2009)	Autosuffisance Opérationnelle (OSS)	Ratio d'Autosuffisance opérationnelle : OSS= [Produits financiers/ (Charges financières+charges d'exploitation+provisions pour créances douteuses)], ce ratio mesure la capacité de l'IMF à couvrir ses coûts à partir de ses revenus d'exploitations.
	Tchakoute (2011 and 2010) ; Bruett (2005) ; Vanroose and D'Espallier (2009)	Rentabilité des Fonds propres (ROE)	Ratio de Rentabilité des fonds propres : ROE= [Résultat Net / Fonds Propres Moyens], ce ratio mesure le retour sur leur investissement effectué dans l'institution.

Tableau A2 : Statistiques descriptives

Variables	observation	moyenne	variance	min	max
ROA	80	3.44	7.13	-19.18	18.37
ROE	80	4.53	49.92	-382.27	114.66
Ratioass	80	0.47	0.63	-0.5	4.29
Lncredit	80	14.92	2.57	9.55	19.39
Lnclient	80	9.93	1.82	6.12	13.06
PFEM	80	64.51	18.22	31.84	97.98
Empr_Ef	80	480.42	1108.2	0.005	6161.88
Mature	80	0.65	0.47	0	1
Par30	80	3.33	4.23	0	17.79

Tableau A3 : Matrice de corrélation

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]
[1] ROA	**1.0000**								
[2] ROE	**0.4673**	**1.0000**							
[3] Ratioass	**0.0796**	**0.0213**	**1.0000**						
[4] Logcredit	**-0.070**	**-0.054**	**-0.3657**	**1.0000**					
[5] Logclient	**0.2638**	**0.0819**	**-0.3417**	**0.7719**	**1.0000**				
[6] PFEM	**-0.235**	**-0.109**	**-0.0454**	**-0.0302**	**-0.0900**	**1.0000**			
[7] Empr_Eff	**0.1696**	**0.0993**	**-0.0834**	**0.2685**	**0.3722**	**-0.0574**	**1.0000**		
[8] Mature	**-0.082**	**-0.033**	**-0.3104**	**0.5514**	**0.4394**	**0.1162**	**-0.1026**	**1.0000**	
[9] PAR 30	**-0.309**	**-0.391**	**0.0544**	**-0.0464**	**-0.1999**	**0.0311**	**-0.235**	**0.0368**	**1.0000**

Analyse de la performance des unités micro-entrepreneuriales financées par les Institutions de Microfinance de Brazzaville

Fred F. ITADDY[1] et Abdelaziz EL MATOUAT[2]

Le secteur informel fait vivre la majeure partie des populations pauvres et à faibles revenus dans des pays en développement. C'est le cas du Congo-Brazzaville où les emplois du secteur formel c'est-à-dire public et privé ne représentent respectivement que 9% et 13% de l'emploi total (République du Congo, EESIC, 2009,15). Parallèlement le secteur informel emploie plus de 70% des actifs de ce pays dont 75% sont considérés comme pauvres (République du Congo, ECOM, 2005, xii). La prédominance de ce secteur dans le domaine de l'emploi peut se justifier par la faiblesse des barrières d'entrée qui caractérisent la plupart des métiers en termes de capital humain et de capital financier. Malgré la précarité des emplois de ce secteur, ils constituent dans certains cas la principale source de revenu du ménage devenant ainsi une sorte de dernière alternative (Daniels, 1999, 63) pour la survie de ces actifs. Ces unités productives contribuent à l'amélioration du bien-être comme l'attestent des travaux dont les auteurs sont parvenus à établir la corrélation positive entre ces activités informelles et le bien-être (Van Rooyen et *al.*, 2012, 1 ; Beck et Demirguc-Kunt, 2008, 2332). Si ces travaux montrent l'importance de ces unités pour la survie des personnes pauvres en particulier, par contre, rares sont les auteurs qui précisent le caractère hétérogène de ces unités comme Rogerson (2001, 116) ou Liedholm et Mead (1987, 64).

Cette hétérogénéité cache plusieurs disparités (Steel, 1980, 286 ; Hugon, 1980, 251). Certaines petites unités sont enregistrées et donc légales malgré leur petite taille tandis que d'autres, plus conséquentes et légalement enregistrées, fonctionnent de manière informelle (exemple les Très Petites Entreprises et Petites Entreprises). Nous avons fait le choix d'appeler unité micro-entrepreneuriale toutes ces unités formelles et informelles menées par des personnes pauvres et à faibles revenus afin d'assurer leur survie. Nous englobons toutes les unités productives commerciales ou agricoles de subsistance dont la taille va de la micro-activité de survie à la micro-entreprise, voire de très petites entreprises selon les cas.

Quant au concept de performance, compte tenu de son caractère polysémique, ici nous nous intéressons à son approche économique. Selon cette approche, la performance est un objectif que se fixe une entité économique en termes financier et économique par rapport aux facteurs de production utilisés. Cette conception de la performance peut être assimilée aux notions d'efficacité ou d'efficience.

La mesure ou l'évaluation de cette approche de la performance nécessite des indicateurs objectifs et disponibles susceptibles de permettre de calculer certains de ses aspects comme la rentabilité (qui est le rapport entre le bénéfice et le capital) ou le ROCE (Retour sur les Capitaux Employés), la marge opérationnelle brute et bien d'autres ratios. Mais une telle opération ne peut se faire que s'il existe des données disponibles accessibles et archivées. Ce qui est le cas pour les entreprises ordinaires mais pour souvent pour les unités informelles. Le manque de données sur des unités informelles ou micro-entrepreneuriales est un problème auquel sont confrontés la plupart des chercheurs (Daniels, 2003, 676).

Pourtant l'existence des travaux dans ce domaine signifie ce problème peut être pallié. Compte tenu de l'importance de ces unités pour ceux qui les développent, il nous semble intéressant de comprendre comment ces chercheurs ont mesuré la performance des unités productives dont les propriétaires ne tiennent ni comptabilité ni données écrites. La question fondamentale que nous traitons est la suivante : quels sont les facteurs susceptibles d'expliquer la performance des unités micro-entrepreneuriales menées par les clients des institutions de Microfinance (IMF) de Brazzaville ? Cet objectif s'inscrit dans le souci d'identifier les facteurs qui contribuent au succès de ces unités productives/commerciales qui jouent un rôle vital dans le bien-être ou le niveau de vie de ceux qui les mènent et des membres de leur foyer.

Notre travail s'appuie sur une enquête réalisée auprès de 261 clients de trois IMF (la CAPPED, le FAM et la MUCODEC) de Brazzaville et d'une banque commerciale (ECO Bank). Elle a été réalisée en juillet-août

[1] Université de Rouen, CREAM. fred_itaddy@yahoo.fr
[2] Université du Havre LMAH. Abdelaziz.el-matouat@univ-lehavre.fr

2011 dans quatre marchés de Brazzaville. Les données collectées visent à évaluer l'impact des micro-activités financées par les IMF de Brazzaville sur la pauvreté. Leur utilisation va dans le sens de l'approche proposée par Dess et Robinson (1984, 268) qui suggèrent le recours aux déclarations du dirigeant ou du créateur de l'activité en cas de manque de données objectives. Dans notre stratégie analytique, la performance est représentée par le revenu généré que nous considérons comme variable endogène de la performance. Ce revenu généré par l'activité est un surplus qui reste à l'opérateur et qu'il considère comme son bénéfice. Les résultats des différentes analyses montrent que les revenus générés (bénéfice) par ces unités sont en moyenne de 23 251FCFA (1€=665FCFA), le revenu maximum s'élève à 250 000FCFA (376€) c'est-à-dire cinq fois le SMIG en République du Congo et le minimum est de 2 000FCFA (3€). Enfin, les analyses de notre variable confirment la logique de survie poursuivie par des acteurs engagés dans le micro-entrepreneuriat (Rogerson, 2001, 136 ; Mead et Liedholm, 1998, 70).
Cet article se structure de la manière suivante : la première partie présentera une brève revue de la littérature sur la mesure de la performance des unités informelles et la difficulté d'un tel exercice. La deuxième détaille notre approche méthodologique. La troisième présente les résultats obtenus par l'analyse de la variable expliquée et de celles explicatives utilisées. Enfin, une dernière partie étudie, à l'aide d'un modèle Probit, les déterminants de la performance et se termine par la présentation de nos résultats.

1. LA MESURE DE LA PERFORMANCE : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE

La performance est une notion polysémique applicable à plusieurs secteurs économiques. Il peut s'agir de la performance environnementale, de la performance économique ou de la performance sociétale. De ces trois types, nous nous intéressons à la performance économique dont les indicateurs sont l'efficacité productive, les coûts de production, la gestion des fonds et la rentabilité des capitaux. Elle renvoie à l'efficacité laquelle se définit comme l'obtention d'un résultat à partir d'un objectif. À la différence du créateur d'une entreprise ordinaire, celui d'une unité micro-entrepreneuriale poursuit un objectif de survie car il crée son unité dans le but de générer des revenus qui lui servent à satisfaire ses besoins et ceux de son ménage. Tandis l'entrepreneur ordinaire est dans un processus de maximisation de profit.
La mesure de la performance d'une entreprise consiste généralement à évaluer l'efficacité, les résultats ou l'efficience de l'entreprise par rapport aux facteurs de production utilisés. La performance pouvant prendre plusieurs formes, il convient de mesurer certaines de ses dimensions comme la rentabilité économique, la rentabilité financière, la solvabilité et la dynamique industrielle (Blazy et Chopard, 2006, 4). Il s'agit d'un exercice simple quand le chercheur dispose des données sur une certaine période afin de procéder à des estimations ou des comparaisons. Or, dans le cas des unités micro-entreprenariales, les créateurs ne tiennent pas souvent de comptabilité écrite ou toute autre donnée archivée que l'on pourrait exploiter. Sans ces indicateurs, une approche subjective est conseillée. Celle proposée par Dess et Robinson (1984) suggère que le dirigeant de l'unité productive déclare oralement les facteurs de productions utilisés ainsi que leur valeur monétaire (même approximative). Pour apporter un peu de clarté et d'objectivité à ces déclarations, il revient au chercheur de vérifier la valeur réelle de ces facteurs de productions sur le marché. Le questionnaire doit aussi disposer des questions de vérifications qui permettront d'exclure des éléments incohérents. Dans notre cas, la question 65 par exemple, vise à vérifier la véracité des déclarations sur le mode de financement de l'activité principale.
Les unités micro-entreprenariales et informelles sont connues pour la rotation très rapide des stocks qui sont à la base de taille limitée, comme le soulignent Bloy et Dupuy (1990). Pour ces auteurs « dans ce type d'unités de production, les stocks se renouvellent sans cesse. Car le principal souci de ces promoteurs est de vendre même à perte dans le but de rentrer chez soi avec un peu de liquidité (…) L'entreprise ne sera jugée performante que dans la mesure où elle dégage, au jour le jour, des flux de liquidité lui permettant de faire face aux prélèvements des bailleurs et de reconstituer l'avance initiale. Le critère implicite de performance est ainsi le délai de récupération des fonds » (Bloy et Dupuy, 1990, 69 *in* Guérin, 2000, 264).
Dans un tel cas, la mesure d'un aspect ne peut que s'appuyer sur les simples déclarations du vendeur. Il est quelque fois difficile de vérifier la véracité des déclarations du vendeur en lui demandant par exemple de vous présenter et de compter la recette déclarée. Cela est difficile par la fongibilité de l'argent qui prédomine dans cet environnement: l'argent circule beaucoup entre ces individus. Guérin (2000) qui s'est intéressée au cas des femmes sénégalaises a montré l'importance que revêt la liquidité dans leur quotidien ainsi que les différentes pressions qu'elles subissent pour la gagner. Les obligations du quotidien sont tellement fortes que « dans le langage courant de ces femmes, vendre bien, c'est vendre vite, parce que ce

qui importe est de ramener quelque chose et acheter encore » (Guérin, 2000, 264). L'activité menée doit être performante, donc rentable, au cas contraire, il faut la changer parce que le bien-être des membres du ménage en dépend (Bricas et Broutin, 2008 ; Copestake et *al.*, 2001 ; Livingstone, 1991). Il arrive que ceux qui mènent ce type d'activités productives (surtout commerciales) les changent régulièrement en cas de fluctuations ou les diversifient (Carletto et *al.*, 2007). Toutes ces stratégies servent non seulement à stabiliser les revenus mais aussi à se protéger contre les risques (dont celui de tomber dans le dénuement).

Dans la littérature, c'est Okhawa et Tajima (1976) au Japon ou Ho (1979 et 1980) en Corée qui ont mené les premiers travaux visant à étalonner l'efficacité des unités de production informelles. Ces auteurs ont retenu deux méthodes: les mesures partielles et les mesures compréhensives. Les premières sont parmi les plus utilisées pour apprécier le rapport entre le rendement du travail ou du capital ou la valeur ajoutée d'un input seulement. Chuta et Liedholm (1979) ont estimé empiriquement l'efficacité des unités informelles en calculant le rendement de production (rendement du capital) à partir des ratios de la main-d'œuvre. Ces auteurs ont continué leur travail en 1982 en l'appliquant au cas de la Sierra Léone. Ils ont mesuré l'efficacité des entreprises à petites échelles à travers les caractéristiques des firmes et des producteurs en s'inspirant de la méthode dite compréhensive utilisée par Ho en 1980 en Corée.

Honig (1998) dans une étude visant à examiner l'influence des capitaux humains, social et financier des propriétaires sur le profit (ou la profitabilité) de 215 micro-entreprises informelles en Jamaïque est parvenue à des résultats pertinents. Les analyses empiriques réalisées ont permis de conclure que le niveau d'éducation a un impact important que ce soit sur les micro-entreprises sans employé et celles avec au moins un employé. Celles dont les propriétaires ont le niveau primaire sont moins performantes que celles dont les propriétaires arguent d'un niveau supérieur. L'usage de 1% de la technologie augmente de plus de 20% le revenu mensuel des micro-entreprises.

Dans leur tentative d'analyser l'effet du climat des affaires sur la performance des micro-entreprises non fermières au Kenya, Loening et *al.* (2008) sont parvenus aux mêmes conclusions que Deininger et *al.* (2007) et Banque Mondiale (2007) en Tanzanie. Selon les résultats de ces études, un environnement d'affaire propice a un effet positif sur la performance des micro-entreprises non fermières. Deininger et *al.*, (2007) au Sri Lanka ont analysé les déterminants du facteur de productivité des micro-entreprises.

En s'appuyant sur un modèle économétrique Probit, les auteurs ont tenté d'analyser les facteurs clés qui permettent de déterminer la productivité des micro-entreprises. Ils ont trouvé que le niveau d'éducation, la capacité d'emprunt et l'enregistrement ont un impact positif sur l'efficacité.

Burki et Terrell (1998) ont estimé l'efficacité technique des petites firmes au Pakistan grâce à une régression Tobit. Ils sont parvenus à la conclusion que le fait d'avoir au moins le niveau d'étude primaire contribue à élever de +8,4% l'output de la micro-entreprise. Ces résultats sont similaires à ceux de Lockheed et *al.* (1987) qui avaient trouvé que quatre années d'éducation primaire entrainent 7,4% d'amélioration du rendement d'une activité agricole.

D'autres auteurs se sont intéressés aux aspects de la performance des unités informelles. C'est le cas de Daniels (1999) et de Mead et Liedholm (1998) dans des études de cas à Nairobi au Kenya où le nombre d'employés et la taille de l'unité sont apparus comme des variables significatives de la performance des MSE. Tandis que Fafchamps (2000),Fafchamps et Gabre-Madhin (2001), Shaw (2004)] auprès des commerçants et des agriculteurs du Bénin ont trouvé que les caractéristiques sociodémographiques comme l'éducation et l'âge sont significativement explicatives de la performance de ces unités. C'est le cas d'autres variables comme le capital investi (Shaw, 2004), l'âge de l'activité (Parker, 1995), le type d'activité (Hugon, 1980 ; Steel, 1980*)*, l'utilisation de la main-d'œuvre familiale (Shaw, 2004 *;* Bricas et Broutin, (2008) ou encore les actifs détenus (Gulyani et Talukdar, 2010). D'autres aspects de la performance comme l'efficience, l'efficacité ou encore la productivité des micro-entreprises ont fait l'objet des travaux de Chapelle et Plane (2005), Daniels (2003, Masakure et *al.* (2008), Gulyani et Talukdar (2010), l'enregistrement de l'activité (Sleuwaegen et Goedhuys, 2002) ou l'accès et utilisation des services financiers semi-formels, formels et informels (Ndangwa et *al.*, 2007).

2. APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Dans le cadre de ce travail, la performance des unités micro-entrepreneuriales est représentée par le revenu généré déclaré par les répondants. Étant donné que nous n'avons pas contrôlé toutes les entrées d'argent de ces individus afin de fixer leur revenu mensuel, nous avons utilisé la variable bénéfice de notre enquête comme revenu des répondants issus de l'activité. Le choix du bénéfice comme variable de la performance se justifie pour deux raisons : la première est qu'un bon niveau de bénéfice net entraine une

meilleure qualité de bien-être ; la seconde raison est que le bénéfice peut être assimilé au profit ou au surplus. Il a été défini comme ce qui leur reste après avoir effectué certaines opérations comme le renouvellement du stock, le remboursement du crédit (le cas échéant) et d'autres opérations liées à la production des biens et services par l'unité. Nous nous sommes appuyés sur les déclarations des enquêtés comme ce fut le cas pour Liedholm et Mead (1987) ou Suresh de Mel, McKenzie et Woodruff (2009).
Deux méthodes de travail seront développées : la première consiste en une analyse statistique générale des variables à l'aide du logiciel Sphinx. La seconde est une modélisation économétrique des déterminants du bénéfice basée sur la technique de régression multiple à l'aide du logiciel Stata.
Les variables significativement explicatives ont été choisies dans les études utilisées : douze liées aux caractéristiques des unités développées et cinq au profil des micro-entrepreneurs. Les variables explicatives relatives aux caractéristiques des unités significatives les plus récurrentes sont le capital investi, l'âge de l'activité, le type d'activité développé, l'utilisation de la main-d'œuvre familiale, le nombre d'employés (permanents), le niveau des ventes, le lieu où se déroule l'activité, l'enregistrement de l'activité, l'accès et utilisation aux services financiers semi-formels, formels et informels et les difficultés rencontrées lors de la production. Comme variables liées aux caractéristiques sociodémographiques des individus pouvant influer sur la performance de ces unités, nous avons retenu : l'âge du promoteur, le sexe du promoteur, le niveau d'étude, le nombre d'enfants et les actifs détenus.

2.1 Choix des répondants

Le choix des clients s'est fait selon deux méthodes : une méthode aléatoire simple et une méthode aléatoire de convenance.
La première méthode a été appliquée pour les clients de la CAPPED, dont la direction a mis à notre disposition une base de données contenant environs 800 clients ayant ou non bénéficié du microcrédit individuel ou en groupe. Le but était clairement d'éviter le « biais de Tarmac » qui se produit lorsque les enquêtés sont choisis en fonction de leur accessibilité.
En procédant au tirage aléatoire, nous nous sommes retrouvés avec des clients exerçant dans quatre marchés : Total, Commission, Matour et Ouenzé. La dispersion géographique des répondants potentiels constituait un problème majeur compte tenu de notre budget limité. Aussi, avons-nous eu recours pour déterminer la taille de l'échantillon à la méthode classique des « Multiples de 35 » que suggèrent les outils d'AIMS et SEEP. Dans le cas d'une étude transversale comme la nôtre, la méthode des multiples de 35 » est considérée comme pertinente. C'est ce que suggère Cohen (2001) « Sans entrer dans les détails, « 35 » peut toujours être considéré comme un "chiffre magique" pour analyser la plupart de ces variables. Pour la plupart des études d'impact transversales ayant recours aux deux catégories de clients suggérées ici, une taille d'échantillon de 170 ou de 340 semble raisonnable. Ces chiffres incluent une marge supplémentaire, équivalente à 20% de la somme des cellules. Il est intéressant de noter que ces tailles d'échantillon fourniront souvent le nombre requis pour atteindre la signification statistique, bien que cela ne soit habituellement pas le but des études de catégorie moyenne (mais cela peut être un atout supplémentaire). »

2.2 Détermination de la taille de l'échantillon

L'enquête a été réalisée avec un échantillon de base de 350 clients de la CAPPED (ayant ou non bénéficié du microcrédit) obtenu en multipliant 35 par 10, pour avoir une significativité et une certaine représentativité. Ce chiffre est conséquent par rapport aux 800 personnes de la base de données. Mais une semaine après le début de l'enquête, la significativité de notre échantillon était en danger et nous ne pouvions accéder une seconde fois à la base de données. Aussi avons-nous appliqué une méthode de convenance pour compléter notre échantillon. Il s'agit d'une technique d'échantillonnage qui consiste à interroger la première personne rencontrée disposée à répondre et apte à fournir des informations sur le sujet étudié. Le critère le plus important que nous avons considéré était celui des caractéristiques similaires des non-clients de la CAPPED avec la population cible. Nous avons donc autorisé nos enquêteurs à interroger les individus exerçant une activité micro-entrepreneuriale aux côtés des clients de la CAPPED. Ainsi s'explique le fait que dans notre échantillon se retrouve environ 10% de clients d'autres institutions. Ces individus similaires aux clients de la CAPPED pouvaient servir de groupe témoin.
Ce mix méthodologique nous a permis d'avoir un échantillon hybride constitué des clients de banques et d'autres IMF dont les dirigeants nous avaient refusé l'autorisation d'interroger leurs clients. Nous disposons finalement d'un échantillon de 261 observations issues de trois IMF (la CAPPED, le FAM et la MUCODEC) de Brazzaville et d'une banque commerciale (ECO Bank). L'étude a été réalisée en juillet-

août 2011 dans quatre marchés de Brazzaville. Nos répondants sont issus majoritairement (89,9%) de la Caisse de Participation à la Promotion des Entreprises et à leur Développement (CAPPED) qui a été créée en 1991 au sein du Forum de Jeunes Entreprises du Congo de laquelle elle s'est détachée en décembre 2003 afin de se conformer aux exigences de la réglementation CEMAC mise en place par la COBAC. Selon cette réglementation, elle est une institution de 1ère catégorie (collecte l'épargne et offre des crédits à ses membres), elle a obtenu son agrément en avril 2005. Elle comptait environs 32 486 adhérents (au 30 juin 2010) avec un encours de prêt de 694 millions FCFA pour 1 021 clients et de dépôts pour 4 238 millions FCFA. Nos répondants sont aussi issus (5,4%) de la Mutuelle Congolaise d'Epargne et de Crédit (MUCODEC) qui est une IMF de 1ère catégorie, créée en 1984.Par son importance et son ancienneté, elle est l'unique IMF présente dans tous les départements du pays. Elle compte 31 caisses, et a obtenu son agrément le 31 juillet 2006. D'autres répondants sont clients (3,8%) du Fonds d'Actions Mutuelles (FAM) qui est aussi de 1ère catégorie. Il existe depuis 1998 et a obtenu son agrément en 2004. Enfin peu de répondants sont clients d'Eco Bank, qui est un important établissement bancaire présent dans plusieurs pays africains ayant réalisé de bons résultats financiers en 2012 en termes de produit bancaire brut.

2.3 Élaboration du questionnaire

Les données ont été collectées grâce aux outils du Réseau SEEP (Small Enterprises Education Promotion) et d'AIMS (Assessing the Impact of Microenterprises Services) c'est-à-dire un mélange de cinq outils quantitatifs et qualitatifs qui servent à évaluer l'impact des micro-entreprises.
Pour élaborer notre questionnaire, nous avons retenu trois outils d'AIMS et de SEEP.
L'outil quantitatif relatif à l'étude de l'impact est constitué d'une batterie de 37 questions permettant de tester une série d'hypothèses. Parmi elles figurent : E1 (augmentation des revenus de l'entreprise), E3 (amélioration de la capacité à survivre à des difficultés de trésorerie), E4 (augmentation des actifs de l'entreprise) ou l'amélioration du bien-être.
L'outil relatif à l'utilisation du crédit, des bénéfices et de l'épargne a été élaboré grâce au cadre conceptuel d'AIMS afin de déterminer de quelle manière un programme de Microfinance peut contribuer à la stabilité et à la croissance des micro-entreprises, et à l'accroissement du bien-être individuel. Il permet de tester plusieurs hypothèses dont celles liées à l'augmentation des revenus, au meilleur contrôle des ressources économiques, et à l'augmentation de l'épargne personnelle.
L'outil relatif à la satisfaction de la clientèle ne teste aucune hypothèse d'impact selon Cohen (2001,15) mais renseigne sur la satisfaction des utilisateurs des produits et des services proposés par des IMF en vue de les améliorer.
Le principal instrument de collecte des informations est un questionnaire de 80 questions liées aux quatre niveaux de manifestation de l'impact (individuel, ménage, entreprise et communautaire). Le logiciel utilisé pour l'élaboration des questionnaires est SPHINX.

3. LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

3.1 Analyse du bénéfice déclaré (surplus)

Les montants déclarés par nos enquêtés comme leur bénéfice de fin cycle varient entre 2 000FCFA (3 €) et 250 000FCFA (376 €), le bénéfice moyen est de 23 250,58FCFA.
La classe de valeurs la plus importante est composée de micro-entrepreneurs qui réalisent moins de 40 000FCFA (environ 60 €) ; ils représentent 87,4% de l'échantillon total (tableau 1). Ils sont suivis par ceux dont le bénéfice se situe entre 40 000 et 120 000FCFA qui constituent plus de 11% des individus interrogés. Les bénéfices supérieurs à 120 000FCFA ne concernent que 1,6% de l'échantillon.

Tableau 1 : Bénéfice réalisé

Bénéfice (en FCFA)	Effectif	Fréquence
< 40000	228	87,4%
40000 – 120000	29	11,1%
120000 – 200000	3	1,2%
> 200000	1	0,4%
TOTAL	261	100%

Source : Enquête Brazzaville, 2011.

3.1.2 Croisement bénéfice avec sexe

Les questions de genre sont récurrentes dans les débats de l'économie informelle. Le secteur informel est fréquemment présenté comme un secteur dans lequel évoluent des femmes peu cultivées et pauvres du fait de la faiblesse de leur capital humain. Les hommes représentent 42,5% de l'échantillon et les femmes 57, 5% (tableau 2). Ces dernières réalisent, à la fin du cycle, 51,7% moins de 40 000FCFA de bénéfice, les hommes 35,6%. Dans la classe intermédiaire de bénéfice situé entre 40 000 et 120 000, la répartition est équivalente entre les femmes et les hommes (5% pour les unes et 6% pour les autres).

Tableau 2 : Croisement bénéfice et sexe

Sexe/Bénéfice (en FCFA)	**< 40 000**	**40 000-120 000**	**120 000-200 000**	**> 200 000**	TOTAL
Masculin	93 (35,6%)	16 (6,1%)	1 (0,4%)	1 (0,4%)	**111** **(42,5%)**
Féminin	135 (**51,7%)**	13 (5,0%)	2 (0,8%)	0 (0,0%)	**150** **(57,5%)**
TOTAL	228 (87,4%)	29 (11,1%)	3 (1,2%)	1 (0,4%)	**261** **(100.0)**

Source : Enquête Brazzaville 2011.

3.1.3 Croisement bénéfice x Secteur d'activité

La dépendance entre notre variable endogène choisie et la variable explicative secteur d'activité est très significative (1-p = >99,99%).L'hétérogénéité du secteur commercial se manifeste à travers la différence des revenus déclarés (tableau 3). 73% des commerçants réalisent moins de 40 000FCFA de bénéfice, près de 9% se situent entre 40 000 et 120 000FCFA, et environ 1% ont des bénéfices supérieurs à 120 000FCFA. Dans la petite transformation, la quasi-totalité des individus gagne moins de 40 000FCFA, un seul déclare faire plus. Dans les services, 8,2% d'individus réalisent moins de 40 000FCFA, 1,6% entre 40 000 et 120 000FCFA, ce qui est faible par rapport au commerce.
Ce dernier représente le secteur d'activité le plus important dans lequel évoluent nos répondants (82,8%), suivi des services (9,7%), de la petite transformation (6,3%) et de l'agriculture (1,2%).

Tableau 3 : Croisement bénéfice et secteur d'activité

Secteur d'activité/Bénéfice (en FCFA)	**< 40 000**	**40 000 – 120 000**	**120 000-200 000**	**> 200 000**	TOTAL
Agriculture	1 (0,4%)	1 (0,4%)	0 (0%)	1 (0,4%)	3 (1,2%)
Commerce	196 (73,1%)	23 (8,6%)	3 (1,2%)	0 (0,0%)	222 (82,8%)
Petite transformation	16 (6,0%)	1 (0,4%)	0 (0,0%)	0(0,0%)	17 (6,3%)
Services	22 (8,2%)	4 (1,6%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)	26 (9,7%
TOTAL	235 (87,7%)	29 (10,8%)	3 (1,2%)	1 (0,4%)	261 (100%)

Source : Enquête Brazzaville 2011.

3.1.4 Croisement bénéfice x Nombre d'employés

Tableau 4 : Croisement des variables Bénéfice et Nombre d'employés

Bénéfice (en FCFA) **Nombre d'employés**	**< 40 000**	**40 000-120 000**	**120 000-160 000**	**160 000-200 000**	**>200 000**	**TOTAL**
Aucun	178 68,2%	14 5,4%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	192 73,6%
1 employé	48 18,4%	12 4,6%	0 0,0%	2 0,8%	1 0,4%	63 24,1%
2 - 4 employés	1 0,4%	2 0,8%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	3 1,2%
>4	1 0,4%	1 0,4%	0 0,0%	1 0,4%	0 0,0%	3 1,2%
TOTAL	228 87,4%	29 11,1%	0 0,0%	3 1,2%	1 0,4%	261 100%

Source : Enquête Brazzaville 2011.

Généralement, le micro-entrepreneuriat se fait dans le cadre de l'auto-emploi mais il arrive que selon le secteur et le bien produit, les créateurs soient obligés d'embaucher des employés de manière permanente.
Le croisement que nous avons effectué vise à vérifier si les unités avec les employés sont plus performantes que celles dont le créateur est le seul employé.
Plus de 68% de créateurs sans employé réalisent moins de 40 000FCFA (tableau 4), dans la même tranche de bénéfice (moins de 40 000), on retrouve ceux qui ont un employé (18,4%), celui disposant d'employés (2-4) et celui en ayant plus de 4. À l'évidence, le bénéfice croît avec le nombre d'employés.

3.1.5 Bénéfice x enregistrement de l'activité

Le croisement de la variable bénéfice avec la variable « enregistrement de l'activité » vise à vérifier l'effet de la formalisation de son unité sur sa performance. L'hypothèse formulée est que la formalisation ou l'enregistrement améliore l'efficacité financière d'une unité micro-entrepreneuriale. Cette hypothèse se base sur des travaux de plusieurs auteurs dont Moldano (1995) pour qui le fait d'évoluer dans ce secteur informel entraine des coûts supplémentaires et une instabilité permanente dans le processus de production. L'informalité et l'instabilité ont un effet négatif sur la performance financière d'une micro-entreprise parce que le promoteur consacre du temps et de l'argent à éviter les contrôles des services de l'État. Dans le cas des activités exercées de manière ambulante, les autorités peuvent aller jusqu'à saisir les marchandises. Si l'étude de Moldano a conclu à un effet mitigé de l'enregistrement de l'unité sur sa performance, les résultats de l'étude de Brazzaville (tableau 5) sont limpides : les deux tiers des créateurs ne déclarent pas leur activité (66,7%) contre un tiers (33,3%) qui souscrivent aux formalités.

Tableau 5 : Croisement Bénéfice et enregistrement de l'activité

Bénéfice (en FCFA) Formel/Informel	**< 40 000**	**40 000-120 000**	**120 000-200 000**	**>200 000**	**TOTAL**
Oui	68 (26,1%)	19 (7,3%)	0 (0,0%)	0 (0,0%)	87 (33,3%)
Non	160 (61,3%)	10 (3,8%)	3 (1,1%)	1 (0,4%)	174 (66,7%)
TOTAL	228 (87,4%)	29 (11,1%)	3 (1,1%)	1 (0,4%)	261 (100,0%)

Source : Enquête Brazzaville 2011.

Les plus faibles bénéfices (moins de 40 000FCFA) sont réalisés par 61,3% de ceux qui ne déclarent pas leur activité contre 26,1% chez ceux qui la déclarent. Dans la tranche des bénéfices situés entre 40 000 et 120 000FCFA on retrouve une proportion plus importante (7,3%) de déclarés que de non enregistrés (3,8%). Dans la catégorie des bénéfices situés entre 120 000 et 200 000FCFA, on ne trouve aucun individu qui déclare son activité alors que trois ne la déclarent pas. Le même constat vaut dans la catégorie du bénéfice la plus importante où un individu n'a pas enregistré son activité. Ces deux dernières tendances se rapprochent de la conclusion de Maloney (2004, 2734) où certains promoteurs choisissent le micro-entrepreneuriat par stratégie (échapper aux taxes). C'est le cas d'ailleurs pour la dernière tranche (Bénéfice>200 000FCFA) qui n'est représentée que par un seul promoteur.

3.2 Analyse des variables explicatives

Parmi les dix sept variables explicatives identifiées dans notre revue de littérature, les régressions linéaires effectuées nous ont permis de n'en retenir que sept variables comme pertinemment significatives.

3.2.1 Le type d'activité

Notre échantillon est constitué majoritairement d'activités commerciales car l'enquête s'est déroulée dans les marchés et leurs alentours. Les activités alimentaires et non alimentaires représentent près de 35% des activités. Le « commerce général » (29%) est un magasin ou une boutique de taille assez importante. Il s'agit d'un local commercial fixe pouvant être devant un domicile ou dans un marché dans lequel le vendeur propose divers produits (alimentaires ou non) en détail. Dans les produits divers (6,5%) nous avons rassemblé des petits commerces de produits comme le pétrole au détail, les glaçons ou les condiments. La vente de médicaments (2,7%) est ici un commerce en détail. Dans des produits de beauté

(5,7%) sont rassemblé la vente des crèmes, des parfums et divers autres produits comme des mèches et des bijoux. Les vêtements représentent 13% des ventes.
Dans le service on distingue le bar et les restaurants (6,5%), les activités de service (3,8%), deux cybercafés (0,8%) et les maisons pour la location (1,1%).
La petite transformation groupe diverses activités (3,8%) liées à l'artisanat, à la briqueterie. Les activités du secteur agro-alimentaire (liées à la culture de produit comme le manioc, les ignames ou autres) qui représentent 1,1% sont les plus rentables.

3.2.2 Le sexe

La prédominance des individus de sexe féminin (57,5%) dans le micro-entrepreneuriat s'explique par la faiblesse des barrières à l'entrée dans les activités développées. Or ce type d'activités représente souvent la dernière alternative (Daniels, 1999) pour des individus pauvres peu dotés en capital humain. Les individus de sexe féminin constituent, dans la plupart des pays en développement, la proportion la plus importante des personnes pauvres (République du Congo, ECOM, 2005) et ont tendance à choisir ce type d'activités (Shaw, 2004).

3.2.3 Détention du compte bancaire

La détention d'un compte bancaire est un atout qui permet au promoteur de sécuriser ses fonds et d'espérer accéder à un crédit bancaire. Parmi les répondants, 110 en détiennent, 137 en sont dépourvus et 14 ne se prononcent pas.

3.2.4 Le montant investi pour la création ou la reprise

Les montants investis pour la création de l'activité varient entre 3 000 (minimum) et 7 000 000FCFA, la moyenne étant de 1 256 505FCFA.
Les montants investis sont pour près de 63% de l'échantillon inférieurs à 900 000FCFA, ceux compris entre 900 000 et 2 700 000FCFA représentent plus de 18% (tableau 6), 12% se situent entre 2 700 000 et 3 600 000FCFA et 8% investissent plus de 4 500 000FCFA.

Tableau 6 : Investissement lors de la création

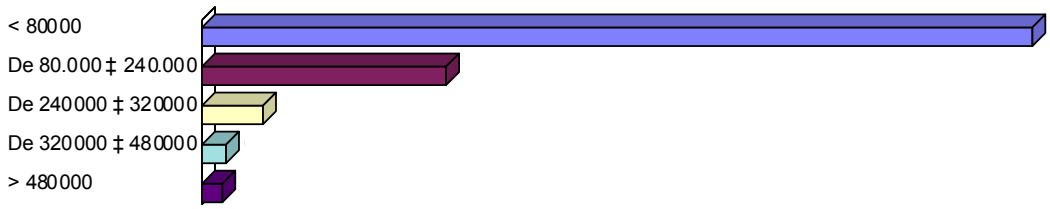
Investissement dans l'entreprise	Effectif	Fréquence (en %)
< 900 000	164	62,8
900 000-2 700 000	48	18,4
2 700 000-3 600 000	32	12,3
>4 500 000	17	6,5
Total	**261**	**100**

Source : Enquête Brazzaville 2011.

3.2.5 Le niveau de vente

Le niveau minimum des ventes journalières est de 5 000FCFA, le maximum de 500 000FCFA.
Les tableaux de valeurs détaillées montrent que la fréquence la plus importante est de 50 000FCFA (pour 19), suivie de 60 000 (pour 17 promoteurs), 14 individus vendent 30 000FCFA et 14 autres déclarent 75 000FCFA. Seul un individu vend 5 000FCFA alors que le montant minimum le plus fréquent est 15 000FCFA, cinq individus vendent 500 000FCFA et 10 réalisent 250 000FCFA.

Graphique 1 : Ventes



Source : Enquête Brazzaville 2011.

La classe composée d'individus qui réalisent moins de 80 000FCFA de ventes est la plus importante (70%). La seconde catégorie (21%) est celle des individus dont les ventes se situent entre 80 000 et

240 000FCFA. L'avant dernière classe (8%) réalisent des ventes entre 240 000 et 480 000FCFA. Enfin 2% affichent des ventes excédant 480 000FCFA.

Tableau 7 : Ventes réalisées

VENTES	Effectif	Fréquence (en %)
< 80 000	182	69,7
80 000-240 000	54	20,7
240 000-480 000	20	7,7
> 480 000	5	1,9
TOTAL	261	100

Source : Enquête Brazzaville 2011.

3.2.6 Age des activités menées

Les activités développées sont majoritairement jeunes, puisqu'elles ont été créées entre 2006-2010 (30,7%), suivis de 2001-2005 (28,4%), 1996-2000 (26,8%) et 1991-1995 (6,1%).
À la question de savoir si les revenus générés permettent de couvrir les frais de production, 98,1% ont répondu par l'affirmative et remboursent leurs crédits dans 63,8% des cas.

4. ANALYSE DES DÉTERMINANTS DE LA PERFORMANCE

Grâce à la modélisation avec l'utilisation des techniques de régression multiple fondée sur la méthode des MCO six variables ont été identifiées comme significativement explicatives de la variable endogène du modèle proposé.

4.1 Estimation des équations

Le modèle de régression multiple d'une variable expliquée sur k variables explicatives $x_1,...,x_k$ s'écrit $y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + ... + \beta_k x_k + \varepsilon$ où ε est une variable aléatoire représentant l'erreur de spécification du modèle supposée de moyenne nulle et de variance σ_ε^2.Pour une série d'observations de longueur n, on a :

$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_{1,t} + ... + \beta_k x_{k,t} + \varepsilon_t,\ E(\varepsilon_t) = 0$ et $E(\varepsilon_t^2) = \sigma_\varepsilon^2, t = 1,...,n$

Les variables ε_t sont supposées non corrélées, $E(\varepsilon_t) = 0$

L'estimation des coefficients $\beta = (\beta_0, \beta_1, ..., \beta_k)'$ est obtenue par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) par une minimisation de $S(\beta) = \varepsilon'\varepsilon = \sum_{t=1}^{n} \varepsilon_t^2$, l'estimateur MCO $\hat{\beta}$ de β est obtenu par :

$$\hat{\beta} = (\hat{\beta}_0, \hat{\beta}_1, ..., \hat{\beta}_k) = (X'X)^{-1} X'Y \text{ où } Y = (y_1, ..., y_n)' \text{ et } X = \begin{bmatrix} 1 & x_{1,1} & ... & x_{k,1} \\ 1 & x_{1,2} & ... & x_{k,2} \\ & & & \\ 1 & x_{1,n} & ... & x_{k,n} \end{bmatrix}$$

Y= est la variable endogène (expliquée) qui représente le bénéfice (lequel symbolise le niveau de revenu ou la performance de l'unité menée)
b_k= est le coefficient qui mesure statistiquement l'influence de notre variable explicative k sur le niveau de revenus
b_o=est la constante

4.2 Spécification des variables explicatives

X_1 : Type d'activité (TYPE_ACTIV) ;
X_2 : Niveau des ventes (VENTES) ;

X_3 : Age de l'activité (debu_act)
X_4 : Enregistrement de l'activité (Enr_acti)
X_5 : Nombre d'employés permanents (nbre_empl)
X_6 : Détention d'un compte bancaire (c_bank) et
X_7 : Le sexe des répondants (Sex).

4.3 Les résultats de la régression

Dans le tableau suivant, nous donnons les résultats de la régession du Bénéfice en ne tenant compte que des variables significativement explicatives.

Tableau 8 : Résultats de la régression

Linear regression Number of obs= 248
F(7, 240)= 19.40
Prob> F =0.0000
R-squared = 0.3251
Root MSE = 11.01

BENEF	Robust Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
type_activ	1.078176	.3172609	3.40	0.001	.4532048	1.703148
ventes	.1684925	.0462023	3.65	0.000	.0774787	.02595063
debut_act	.2467637	.1026659	2.40	0.017	.0445225	.4490049
enr_acti	5.216584	1.72035	3.03	0.003	1.82767	8.605497
nbre_empl	3.0905	1.029667	3.00	0.003	1.062161	5.118838
c_bank	3.062499	1.520823	2.01	0.045	.0666328	6.058364
sex	3.145482	1.535059	2.05	0.042	.1215734	6.169391
_cons	6.170254	2.290138	2.69	0.008	1.658917	10.68159

Source : Enquête Brazzaville 2011.

4.4 Interprétation des résultats de la régression

Les résultats de la régression des déterminants du revenu représentée par la variable bénéfice sont assez édifiants.
En effet, selon ces résultats, la variable « type d'activité » est une variable très significative (seuil de *0,1%*). Quelque soit le secteur, le type d'activité que l'on mène a un effet important sur le niveau de revenu généré qui est représenté par le bénéfice. Au sein du commerce qui prédomine dans l'échantillon, toutes les activités n'ont pas le même rendement. Le type de marchandise commercialisée ainsi que la taille de l'unité jouent un rôle important.
La variable « niveau de ventes »est significative du bénéfice. Ce résultat est logique car le bénéfice est fortement lié aux ventes réalisées : plus on vend, plus on gagne. La variable début de l'activité (debu_acti) est un déterminant important de la performance avec seuil de 1,7%. Elle est également significative dans la régression présentée.
Par ailleurs, le fait d'enregistrer son activité constitue facteur déterminant du niveau de revenu. La légalisation de son unité de production permet au créateur de la rendre stable et de sortir de la clandestinité. Cela favorise le développement grâce à un accès plus facile aux services financiers semi-formels voire bancaires. Selon nos résultats, l'enregistrement de l'activité constitue une variable significativement explicative du bénéfice avec un seuil de 0,3%.
Précisons toutefois que selon nos analyses statistiques les individus qui n'ont pas enregistré leur activité réalisent des bénéfices plus importants que ceux la déclarent.
Il s'agit d'un élément courant en économie informelle où certains créateurs choisissent d'évoluer pour réaliser une plus grande plus value. Même si le fait d'évoluer dans ce secteur les prive de certains avantages comme l'accès aux services financiers ou bancaires, ils compensent la perte de ces avantages en réduisant les charges liées à la légalité. Le nombre d'employés, avec un seuil 0,3%, est aussi un déterminant important de la performance comme le sont les variables « compte bancaire » (c_bank) et « sexe » (sex) avec des seuils respectifs de 4,5% et 4,2%.
Si les résultats de l'enquête de Brazzaville confirment la prédominance des individus de sexe féminin, notons que leurs unités sont souvent moins performantes que celles d'individus de sexe masculin. Il s'agit là d'une conclusion à laquelle sont parvenus les travaux de Parker (2009), Bardasi et Sabarwall (2009) ou encore Goldstein et Udry (2008).

CONCLUSION

Au final, les résultats de cette étude montrent que le micro-entrepreneuriat reste une alternative économique permettant aux ménages de disposer d'une source complémentaire de revenus. Mais la taille de ces surplus reste faible confirmant l'objectif de survie poursuivi par ces opérateurs (Rogerson, 2001, 136 ; Mead et Liedholm, 1998, 70). Comment pourrait-il en être autrement dès lors que le surplus (bénéfice) moyen généré par ce type d'activité s'élève à 23 251FCFA, soit cinq fois moins que le SMIG en République du Congo.

Si le fait d'enregistrer ou de déclarer son activité n'est pas un facteur de bonne performance, le niveau de ventes et le type d'activité sont les variables les plus significatives. Or ces deux variables, essentielles pour la performance d'une entité, dépendent du capital humain du créateur. Ce qui ramène au problème de pauvreté dans ce secteur qui s'explique non seulement par le faible niveau d'éducation (capital humain) mais aussi par le non accès aux services financiers.

L'interrelation entre ces facteurs montre que la lutte contre la pauvreté passe non seulement par l'investissement dans l'éducation mais aussi par l'amélioration des conditions d'accès aux services de base (financiers y compris).

BIBLIOGRAPHIE

BANQUE MONDIALE (2007) *Tanzania Pilot rural Investment Climate Assessment: Stimuling nonfarm Micro-enterprise Growth*, Washington, DC.

BARDASI E., SABARWALL S. (2009) Gender, Access to Finance, and Entrepreneurial Performance in Africa**,** *World Bank Mimeo.*

BECK T., DEMIRGUC-KUNT A. (2008) Small and medium-size enterprises: access to finance as a growth constraint, *Journalof Banking & Finance*, n° 30, 2931-2943

BLAZY R., CHOPARD B. (2006) La performance économique et financière des jeunes entreprises*,* papier du LARGE, n° 72, Université de Strasbourg.

BLOY E., DUPUY C. (1990) Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel: réflexion dans le cadre du contexte africain. *In* Henault & M'Rabet 1990) (eds), *Culture, financement et développement*, Londres/Paris, John Libbey/Aupelf-Uref, 65-76.

BRICAS N., BROUTIN C. (2008) Les micro activités agroalimentaires et la réduction de la pauvreté en Afrique subsaharienne, Geneva Trade and Development Forum, "Trade as a development tool: partnerships and policies", Crans Montana.

BURKI A., TERRELL D. (1998) Measuring production Effiicency of small Firms in Pakistan, *World development*, n° 26(1), 155-169.

CARLETTO G., COVARRUBIAS K., KRAUSOVA M. (2007) Rural income generating activities (RIGA) study: Income aggregate methodology, *Agricultural Sector in Economic Development Service, Food and Agricultural Organization.*

CHAPELLE K., PLANE P. (2005) Technical efficiency measurement within the manufacturing sector in Côte d'Ivoire: A stochastic frontier approach, *The Journal of Development Studies*, n°41(7), 1303-1324.

CHUTA E., LIEDHOLM C. (1979) Rural Non Farm Employment. A Review of the state of the art. Rural Development paper n°4, Michigan State University, East Leasing.

CHUTA E., LIEDHOLM C. (1982) Employment growth and change in Sierra Leone small-scale industry, 1974-1980, *International Labour Review*, vol. 121.

COHEN M. (2001) Connaître la clientèle des IMF : outils d'analyse pour les praticiens de la Microfinance, Assessing the Impact of Microentreprise Service (AIMS).

COPESTAKE J., BHALOTRA S., JHONSON S. (2001) Assessing the impact of Microcredit: a Zambia case Study, *Journal of Development Studies*, n° 37(4), 84-100.

DANIELS L. (2003) Factors that influence the expansion of the microenterprise sector: results from three national surveys in Zimbabwe, *Journal of International Development*, n° 15, 675-692

DANIELS L. (1999) The role of small enterprises in the household and national economy in Kenya: A significant contribution or a last resort? *World Development,* n° 27(1), 55-65.

DEININGER K., SONGQING J., MANA S. (2007) Sri Lanka's Rural Non-Farm Economy: Removing Constrainst to Pro-Growth, *World development*, n° 35(12), 2056-2078.

DESS G., ROBINSON R. B. (1984) Measuring organizational Performance in the Absence of Objectives measures: the case of the privately-hed Firm and conglomerate Business Unit, *Strategic Management*, n° 5, 265-273.

FAFCHAMPS M., GABRE-MADHIN E. (2001) Agricultural markets in Benin and Malawi: The operation and performance of traders, Rural Development Department, Policy research working, paper 2734.

FAFCHAMPS M. (2000) Ethnicity and credit in African manufacturing, *Journal of development Economics*, n°61(1), 205-235.

GOLDSTEIN M., UDRY C. (2008) The profits of power: land rights and agricultural investment in Ghana, *Journal of political Economy*, 116(6), 981-1022.

GUÉRIN I. (2000) *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance*, Thèse de Doctorat, Lyon 2.

GULYANI S., TALUKDAR (2010) Inside Informality: The links betweenPovertyMicroenterprises and Living conditions on Nairobi'sslums, *World Development*, n° 38(12), 1760-1774.

HO S. (1980) Small-scale enterprises in Korea and Taiwan, World Bank Staff Working, paper n°384, Word bank, Washington, DC.

HO S. (1979) Decentralized Industrialization and rural development:evidence from Taiwan, *Economic Development and Cultural Change*, n° 20(1), 77-96.

HONIG B. (1998) What Determines Success? Examining the Human, Financial and Social of Jamaican Microentrepreneurs, *Journal of Business venturing*, n° 13, 371-394.

HUGON, P. (1980) Les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (essai de typologie), *Tiers Monde*, Tome 21, n° 82, 406-426.

LIEDHOLM C., MEAD D. C. (1987) Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications, MSU International Development, Paper n° 9.

LIVINGSTONE I. (1991) A reassessment of Kenya's ruraland urban informal sector, *World Development*, n° 19(6), 651–670.

LOCKHEED M. E., JAMISON D. T., LAU L. J. (1987) Farmer Education and Farm Efficiency: A survey, *Economic Development and Cultural Change*, n°29, 37-76.

LOENIG J. L., RIJKERS B., SODERBÖN M. (2008) Non-Farm microenterprises and the investment climate: Evidence rural Ethiopia, World Bank Policy Research Working paper 4577

MALONEY W. F. (2004) Informality revisited, *World Development*, n° 32(7), 1159-1178.

MASAKURE O., CRANFIELD J., HENSON S. (2008) The Financial performance of Microentreprises in Ghana, *World Development*, n°36(12), 2733-2762.

MEAD D. C., LIEDHOLM C. (1998) The dynamics of Micro and Small enterprises in developing countries, *World Development*, n° 26(1), 61-74

MOLDANO C. (1995) Micro-entreprises et secteur informel. Entre l'illusion de la normalisation et le laissez-faire : vers la légalisation du secteur informel ?, *Revue Internationale du Travail*, n°134(6).

NDANGWA L., SONNA F. D., DJEUMENE P. (2007) Réseau social du dirigeant et performance de la TPE, *Revue des Sciences de Gestion*, n° 223, 75-85.

OKHAWA K., TAJIMA M. (1976) *Small Medium Scale Manufacturing Industry: A comparative study of Japan and Developing Nations*, International Development Center of Japan, n°02, Tokyo.

PARKER, J. (2009) *The economics of entrepreneurship*, Cambridge University Press.

PARKER J. (1995) Patterns of business growth: Micro andsmall Enterprises in Kenya, PhD Dissertation, Michigan State University, East Lansing, Michigan.

RÉPUBLIQUE DU CONGO, MINISTÈRE DU PLAN (2005) *Enquête congolaise auprès des ménages pour l'évaluation de la pauvreté. Profil de la pauvreté au Congo en 2005*, Rapport final.

RÉPUBLIQUE DU CONGO, MINISTÈRE DU PLAN (2009) *Étude sur l'emploi dans le secteur informel au Congo* (EESIC), CNSEE.

ROGERSON C. M. (2001) In search of the African Miracle: Debates on Success ful Small Enterprises Development in Africa, *Habitat International,* n° 25, 115-142.

SHAW J. (2004) Microenterprise occupation and Poverty Reduction in Microfinance Programs: Evidence from Sri Lanka, *World Development*, n°32(7), 1247-1267.

SLEUWAEGEN L., GOEDHUYS M. (2002) Growth of Firms in developing countries: Evidence from Cote d'Ivoire, *Journal of Development Economies*, 68(1), 117-135.

STEEL W. (1980) Intensité du capital, dimension de la firme et choix entre emploi et production : l'importance de l'analyse multisectorielle, *Tiers Monde*, vol. 21, 285-306.

SURESH de MEL D., McKENZIE J., WOODKRUFF C. (2009) Measuring microenterprise Profits: Must we ask is made?, *Journal of Development Economics*, n°88, 19-31.

VAN ROOYEN C., STEWART R., DE WET T. (2012) The impact of Microfinance in Subsaharan Africa: A systematic Review of the Evidence, *World Development*.

WORLD BANK (2011) Strenghting access to Finance for women-Owned small and micro Enterprises in Developing countries GPFI and IFC.

Microfinance et performance de remboursement des groupes de crédit au Togo : une enquête de terrain auprès de deux institutions de microfinance (FUCEC et WAGES)[1]

Yawo Agbényégan NOGLO[2] et Anne ANDROUAIS[3]

Le Togo, pays d'Afrique occidentale, couvre une superficie de 56 785 km². En 1960, il a obtenu son indépendance comme beaucoup d'autres pays de la sous région. Le pays est divisé en cinq régions administratives : la région Maritime, la région des Plateaux, la région Centrale, la région de la Kara et la région des Savanes. Sa capitale Lomé est incluse dans la région Maritime.

Le Togo fait partie des pays les moins avancés. En effet, selon le rapport 2011 du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), avec un revenu national brut par habitant estimé à 798 dollars (en PPA constant 2005) et un indice de développement humain de 0,435, le pays se classe au 162ème rang mondial sur 183.

Le non-accès au crédit fait parti des dimensions multiples de la pauvreté. Conventionnellement, le marché de crédit se comporte comme un marché néoclassique où l'offre et la demande de crédit s'équilibrerait sur un coût de ressources prêtables. Cependant, cet équilibre considéré comme une situation de référence échoue dans la réalité car le marché n'arrive pas à faire une allocation optimale de crédit. Ainsi, certaines catégories de personnes notamment les pauvres dans les pays en développement sont exclues du financement bancaire. Les raisons invoquées sont les suivantes : (i) l'imperfection de l'information entrainant des problèmes de hasard moral (manque d'effort pour rembourser ou détournement du crédit à d'autres fins) et de sélection adverse (choix de clients trop risqués) (Stiglitz et Weiss, 1981 et 1983 ; Besanko et Thakor, 1987 ; Tybout, 1984), (ii) les coûts de transaction importants [coûts de recherche d'information, coûts de monitoring et les coûts de pression (frais de procès en cas de défaillance de l'emprunteur)] (Besley, 1994 ; Adams et Nehman, 1979 ; Adams et *al.*, 1984 ; Cuevas et Graham, 1986 ; Ladman, 1984 ; Meyer et Cuevas, 1992), (iii) et le manque de garantie. La microfinance[4] est perçue comme une solution permettant de favoriser l'accès au financement des personnes démunies des pays pauvres.

Chaque année se tient la campagne du sommet du microcrédit dans le but d'évaluer la progression du nombre d'institutions de microfinance (IMF) et de clients desservis. Selon le rapport 2012 sur l'état de la campagne du sommet du microcrédit, le nombre d'institutions est passé de 618 (fin décembre 1997) à 3 652 (fin décembre 2010) (Maes et Reed, 2012). D'après le même rapport, sur la même période, la couverture des emprunteurs les plus pauvres (personnes vivant avec moins de 1 $ USD PPA par jour) a évolué respectivement de 7,6 millions à 137,5 millions, soit une croissance globale de 1 710 % sur une période de 13 ans.

Au Togo, la microfinance à démarré formellement en 1969 avec la création de la Fédération des Unions de Coopératives d'Épargne et de Crédit (FUCEC). La loi, nommée Programme d'Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d'Épargne et de Crédit (PARMEC) mise en place en 1995, a permis de réglementer ce secteur pour la zone de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA) en déterminant les conditions d'activité en microfinance pour les réseaux mutualistes et les groupements d'épargne et de crédit. Les IMF au Togo sont constituées de 3 types de structures : les coopératives d'épargne et de crédit, les expériences de crédit solidaire et les Organisations Non Gouvernementales (ONG) à volet crédit. Les personnes, clients des institutions de microfinance (IMF) togolaises,

[1] Nous remercions le Directeur Général de FUCEC-TOGO, Fédy Kokoumeh et le Directeur Général de WAGES-TOGO, Nassirou Ramanou de nous avoir facilité l'enquête de terrain. Nos vifs remerciements vont également aux agents de crédit qui nous ont accompagnés pendant tout le processus d'interview. Nous n'oublions pas Agokla-Dzogbédo Afi, responsable de programme au PNUD/PASNAM-TOGO (actuellement en poste sur le même programme au Benin) et Kotédja Emanuel, sociologue qui nous ont été très utile pendant le travail d'enquête.

[2] Université Paris Ouest-Nanterre La Défense, Laboratoire Mosaïques-LAVUE. noglohonore@hotmail.fr

[3] Université Paris Ouest-Nanterre La Défense, Laboratoire Mosaïques-LAVUE. amandrouais@hotmail.com

[4] La microfinance se définit comme étant l'épargne et le crédit.

proviennent du secteur de l'artisanat, du secteur informel, de commerce de petite taille, de micro-entreprises, voire les salariés du secteur public et privé.
D'après le Bulletin de l'Espace Microfinance n°003 (2006), 45% des crédits à court terme sont dirigés vers le commerce qui constitue le plus grand bénéficiaire. Quant au Bulletin de l'Espace Microfinance n°010 (2010), l'encours de crédit est passé de 21 261,203 millions de FCFA en 2004 à 66 521,000 millions de FCFA en 2009, soit une augmentation de 212,87%. Le microcrédit est octroyé soit à des groupes solidaires constitués d'individus très pauvres qui ne peuvent pas fournir de garantie matérielle ou soit individuellement à des personnes un peu plus aisées et disposant du nantissement. Dans le premier cas, le groupe représente une garantie sociale car en cas de défaillance, c'est le groupe entier qui est privé de crédit futur. Ainsi, les membres prennent des mesures pour éviter une telle situation.
Plusieurs études ont été réalisées sur la performance des groupes de crédit solidaires bénéficiant du microcrédit auprès des IMF. Nous avons entre autres les travaux de Paxton (1996) concernant le Burkina Faso où l'auteur en analysant les déterminants de la performance de remboursement de 140 groupes de prêt a observé qu'un "effet de domino" négatif peut plus que compenser l'effet positif du prêt groupé. Bratton (1986) en s'intéressant à la performance comparée des prêts individuels et des prêts groupés à partir des données sur le Zimbabwe a constaté que les prêts groupés enregistrent une meilleure performance que les prêts individuels les années de bonnes récoltes tandis que la performance est moindre les années de sécheresse, car il est probable dans ce dernier cas que certains membres du groupe n'ont pas pu honorer leurs dettes. Khandker et *al.*, (1995) dans une étude sur la Grameen Bank ont montré que les services non financiers (la formation des membres) avaient une influence positive sur le remboursement. Par ailleurs, Marie Godquin (2004) en étudiant la performance de remboursement des groupes de crédit au Bangladesh a révélé que le montant des prêts avait un impact négatif sur le remboursement. L'auteur en a conclu que cela est probablement lié aux difficultés que pourrait rencontrer l'emprunteur pour rembourser un montant plus élevé sur une période habituellement d'un an.
L'objet de cet article est l'étude des déterminants de la performance de remboursement des groupes de crédit solidaires bénéficiant du financement auprès de deux grandes institutions de microfinance au Togo que sont la « Women and Associations for Gain both Economic and Social » (WAGES) et la FUCEC[5]. Les facteurs de performance retenus sont d'une part, la sélection par les paires du groupe, la surveillance mutuelle et la pression des paires, apportant respectivement des solutions aux causes de frilosité bancaire déjà évoquées (la sélection adverse, les coûts de monitoring et les coûts de pression) et d'autre part, l'assistance du groupe (ou d'un tiers), le capital social et l'option alternative du crédit (crédit informel). Quelle est l'influence (favorable ou défavorable) que ces différents facteurs peuvent exercer sur le remboursement dans les groupes de crédit spécifiques choisis ?
Ce travail est intéressant car de toutes les documentations existantes sur la microfinance au Togo, c'est la première fois qu'une étude aborde la question des déterminants du remboursement dans les groupes solidaires. Compte tenu de l'inexistence des données dans la matière, nous avons collecté, sur la base d'une enquête de terrain, des données primaires dans les villages et les zones semi-urbaines de la région Maritime (hors Lomé) sur les remboursements et les facteurs pouvant les influencer. La région Maritime a été choisie car c'est l'endroit où les groupes sont plus nombreux étant donné l'existence d'un tissu d'activités économiques plus développé. Nous comptons, par cette étude apporter une première contribution concernant la performance des groupes de crédit au Togo et enrichir le débat en la matière en Afrique.
Dans un premier temps nous exposerons le contexte général de la situation du secteur bancaire au Togo. Ceci nous permettra de comprendre la frilosité bancaire à l'endroit des plus démunis, qui se tournent vers le marché de la microfinance. Ensuite, après avoir exposé la revue de la littérature des déterminants de la performance des groupes crédit solidaires, nous présenterons les résultats empiriques et enfin conclurons ce travail.

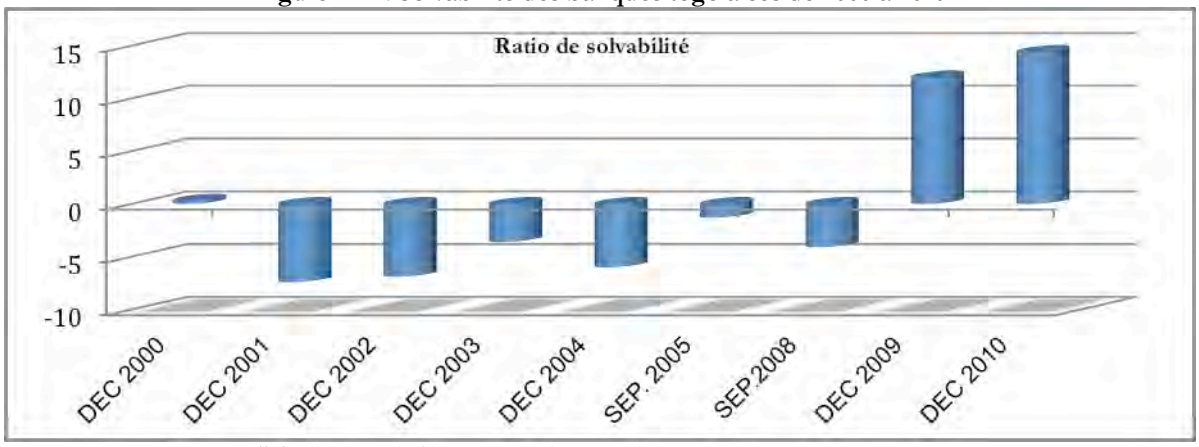
1. LA SITUATION FINANCIÈRE DU SECTEUR BANCAIRE AU TOGO

Le secteur bancaire a été presque en crise depuis l'année 2000 et même avant jusqu'en 2008. Les origines de ces difficultés sont entre autre : le non remboursement des prêts de la Société Togolaise de Coton (SOTOCO), l'OTP/IFG (l'Office Togolaise de Phosphate/International Fertilizer Group), le gouvernement, la mauvaise gouvernance... L'aggravation de cette situation de crise au cours de cette

[5] Le taux d'intérêt chez ces deux IMF s'élève à 2% mensuel. Chaque emprunteur du groupe doit obligatoirement détenir une épargne avant de bénéficier d'un prêt. Le rapport épargne-prêt est de 1/5 pour la FUCEC et 1/3 concernant la WAGES.

période est liée à la crise socio-politique que le pays a traversée pendant les années 1990 avec ses impacts sur la situation économique et l'environnement des affaires. Cependant, depuis l'année 2008, le Togo a fait des efforts d'assainissement et de restructuration du système bancaire. Ces efforts ont consisté à un nettoyage des bilans des banques publiques à travers la titrisation des créances en souffrance. Ce programme se poursuit dans le cadre des activités du Projet Secteur Financier et Gouvernance (PSFG) financé par la Banque mondiale. Grace à l'assainissement du secteur financier, le ratio de solvabilité qui était négatif a connu un relèvement et a globalement atteint respectivement 12% et 14,4% respectivement à la fin décembre 2009 et 2010. La figure n° 1 retrace l'évolution du ratio de solvabilité moyen entre 2000 et 2010.

Figure n° 1 : Solvabilité des banques togolaises de 2000 à 2010



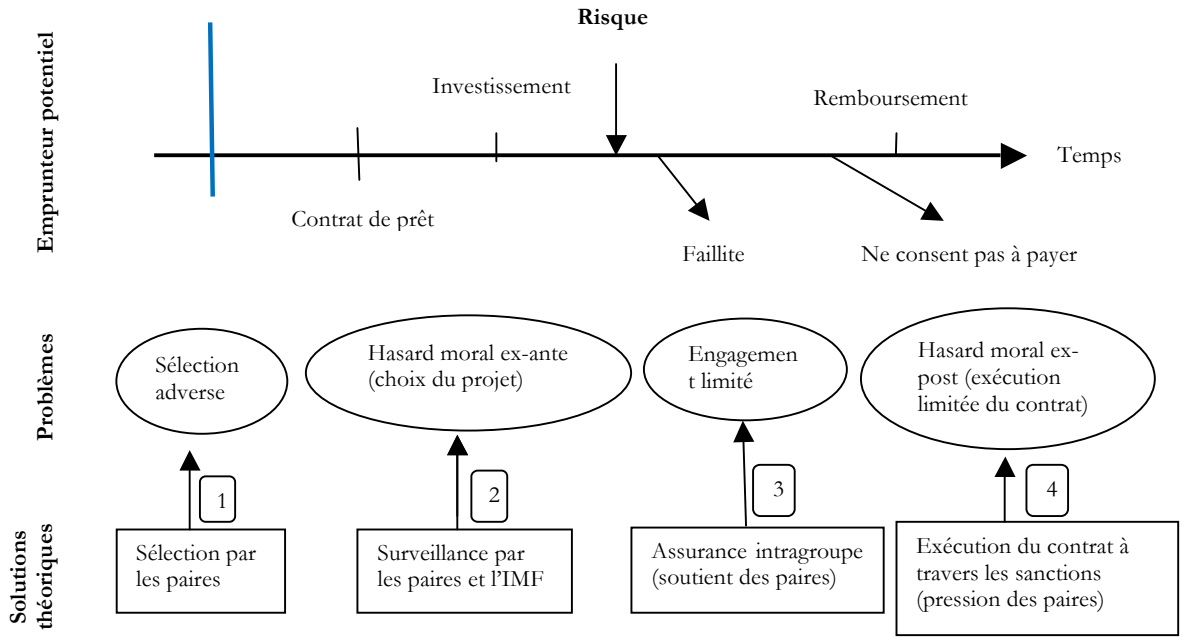
Source : a) Banque mondiale (2006, 16), b) BCEAO (2011, 14).

La situation difficile des banques est un argument valable pour rationner le crédit à la population la plus défavorisées compte tenu du niveau de risque important qu'elle représente. Mais malgré l'amélioration que connait le secteur bancaire, les pauvres continuent d'être exclus du marché classique de crédit. Les raisons sont celles déjà évoquées à savoir l'imperfection de l'information, les coûts de transaction et le niveau de garantie trop élevé que ces populations ne peuvent pas fournir. Ainsi, quelque soit la posture financière dans laquelle se trouve le secteur bancaire, la microfinance à travers la technologie des groupes solidaires continue d'être une solution de secours car, ce dispositif est supposé être efficace en termes de remboursement et rassure ainsi les IMF à s'engager en faveur des couches défavorisées.
La suite de cette étude s'intéressera aux déterminants de la performance de remboursement au sein des groupes.

2. REVUE DE LA LITTÉRATURE SUR LA PERFORMANCE DES GROUPES DE CRÉDIT

La littérature a maintes fois démontré la performance des groupes de crédit. Les raisons invoquées sont que ces groupes à responsabilité conjointe apportent des solutions aux risques de non remboursement auxquels les établissements de crédit classiques sont exposés. La figure n° 2 de Simtowe et Zeller (2006), résume en quatre étapes les problèmes auxquels sont confrontés les banquiers et les solutions théoriques qu'apportent les prêts de groupe. La présentation sera complétée par une large revue de littérature à la fois théorique et empirique.
Dans la première étape, l'IMF laisse la latitude aux emprunteurs de former le groupe avec des individus de leur choix. Cette sélection par les paires permet de lutter contre la sélection adverse car les membres éviteront de s'associer avec ceux dont ils ne connaissent pas bien le profil de risque. Ce principe permet la formation de groupes homogènes (en parfaite appariement ou *matching*) dans lesquels, tous les membres connaissent parfaitement les caractéristiques de leurs partenaires portant sur le risque du projet, le niveau de solvabilité (Varian, 1990 ; Van Tassel, 1999 ; Ghatak et Guinnane, 1999 ; Hoff et Stiglitz, 1990). Ce mécanisme de sélection représente un avantage pour le prêteur car celui-ci n'a pas accès (ou du moins sans coût) aux informations pour différencier les clients. Ghatak (1999) et Van Tassel (1999) ont développé des modèles montrant que la formation des groupes de prêt via la sélection réduit le phénomène de sélection adverse, gage d'une bonne performance de remboursement.

Figure n° 2 : Une présentation dynamique de quatre différentes étapes des problèmes et solutions dans un prêt d'engagement solidaire



Source : Simtowe et Zeller (2006, 3).

Afin de tester le principe de la sélection par les paires, Wenner (1995) en étudiant la performance de 25 groupes de crédit du Costa Rica montre que les groupes de prêt utilisent de l'information privée pour sélectionner leurs membres et ce mécanisme accroit la performance de remboursement. Zeller (1998) appuie également le rôle positif de la sélection sur la performance de remboursement.

Le hasard moral *ex-ante* de la deuxième étape est lié au choix d'un projet très risqué, au détournement des fonds à d'autres fins ou au manque d'effort nécessaire pour faire réussir le projet. Dans ce cas, la surveillance des paires (appelée encore monitoring mutuel) intervient pour réduire ce comportement. Le coût du monitoring et très élevé pour le prêteur. Comme le crédit n'est pas renouvelé au groupe en cas de non remboursement, la stratégie des IMF est de laisser la surveillance aux paires solidaires, ce qui constitue un élément important permettant la réussite des crédits de groupe (Wenner, 1989 ; Stiglitz, 1990 ; Armendariz de Aghion, 1999). Des auteurs tels que Varian (1990), Banerjee et *al.*, (1994), Besley et Coate (1995), Sadoulet (1997), Wydick (1999), Wenner (1995), Hossain (1988), Mosley et Dahal (1985), Diagne (1998)… ont apporté diverses contributions à la théorie du monitoring. Wydick (1999) à partir des données sur 137 groupes de crédit du Guatemala démontre que, lorsque la distance moyenne entre les membres diminue, la surveillance des paires est plus facile à effectuer, ce qui réduit le hasard moral *ex-ante*. Selon Wenner (1995) un groupe de taille restreint permet une meilleure surveillance entre membre et évite le détournement du crédit. Enfin, Stiglitz (1990) et Varian (1990) ont développé des modèles dans lesquelles une surveillance régulière des compères du groupe atténue des comportements opportunistes.

La troisième phase indique que le projet peut échouer pour des raisons exogènes ou qui sont au-delà du contrôle du membre du groupe. Les conjoints qui n'ont pas de problèmes de remboursement peuvent assister celui qui est en voie de défaillance. Cette solidarité intra-groupe permet d'assurer un remboursement à temps (Huppi et Feder, 1990).

Pour la dernière phase, il s'agit de la pression des autres membres lorsqu'un individu cherche à être en défaut stratégique de paiement. Certains individus ne consentent pas à payer alors que leurs projets ont enregistré une bonne rentabilité. Cette pression des paires permet de réduire le hasard moral *ex-post* et d'éviter le risque pour le groupe d'être privé de crédit futur (Wydick, 1996, 1999 ; Stiglitz, 1990 ; Besley et Coate, 1995 ; Diagne, 1998 ; Wenner, 1995). Néanmoins, Diagne et *al.* (2000), en travaillant sur les données de Malawi, ont remarqué que la pression peut avoir un impact négatif ou faible sur le remboursement.

À ces quatre étapes, on adjoindra d'autres facteurs influençant la performance de remboursement des groupes solidaires. Il s'agit du capital social et des options extérieures du crédit.

Putnam (2000) a défini le capital social comme étant les liens qui existent entre les individus (les réseaux sociaux) et les normes de réciprocité qui en découle. Selon Fukuyama (1999), le capital social est un

ensemble de valeurs et de normes que partagent les membres d'un groupe, leur permettant ainsi de coopérer entre eux. Ainsi, le capital social produit de la confiance (Coleman, 1988, 1990 ; Fukuyama 1995 ; Adler et Kwon, 1999) et constitue un mécanisme qui traite les asymétries d'information. Les liens sociaux entre les membres du groupe est une garantie de remboursement pour le prêteur. Selon Baudasse et Montalieu (2004), les canaux d'accumulation du capital social sont les relations de travail répétées, la famille, le village, l'église, le groupe ethnique. Cependant d'autres liens sociaux existent également tels que le sexe, le type d'entreprise, le quartier…

L'étude de Sharma et Zeller (1997) sur le taux de remboursement de 128 groupes de crédit au Bangladesh, a démontré que l'homogénéité des membres du groupe en termes de type d'entreprise a un impact négatif sur la performance de remboursement. Pour Floro et Yotopoulos (1991), des liens sociaux forts peuvent être source d'un monitoring et d'une pression intenses entraînant ainsi un bon niveau de remboursement. En revanche, ce capital social trop important peut aussi susciter un affaiblissement de la pression des membres (Wydick, 1999). En effet, les amis ou les membres d'une même famille seraient moins enclin à exercer de la sanction de peur de voir éclater la famille ou de perdre l'amitié de son prochain. Ces relations sont plus précieuses que la perte pécuniaire (Conning, 2000). D'autres auteurs tels que Hermes et *al.* (2005), Hulme (1990)… ont étudié l'influence du capital social sur la performance des groupes de crédit.

Les options extérieures de crédit sont des crédits informels. Il s'agit des banquiers ambulants appelés "*yes-yes"* au Togo (Gentil et *al.*, 1992), la ROSCAs *(Rotating Savings and Crédit Associations)* ou tontine mutuelle (Lelart, 1989 ; Banerjee et *al.*, 1994) et les usuriers. Wydick (1999) et Paxton (1996) affirment que les options extérieures de crédit améliorent la performance du groupe. En effet, les prêts contractés dans le secteur informel de crédit servent à éponger les dettes contractées auprès des IMF. Magloire Lanha (2004) qualifie cette astuce de politique d'accordéon. Par contre, si les contrats informels sont plus anciens, le respect de ces engagements pourrait devenir prioritaire par rapport à celui du prêt de groupe. Shipton (1992) observe cette concurrence dans les zones rurales de la Gambie lorsque le temps de collecte des paiements est venu.

Certains aspects de ces arguments parmi tant d'autres font du groupe avec caution solidaire un instrument plus performant que le crédit individuel.

3. LES DONNÉES

Trente-six groupes de crédit avec caution solidaire ayant en moyenne cinq ans, totalisant 258 personnes et recevant du financement auprès de deux grandes IMF du pays que sont la FUCEC et le WAGES ont été interrogées au cours du mois de janvier et février 2008 dans la région Maritime hors Lomé. Les zones visitées étaient surtout les villages et quelques localités semi-urbaines. Cette enquête a été réalisée en présence d'un agent de crédit. Elle se déroule souvent le matin autour de 10 heures, les jours de rendez-vous où les membres se réunissent chez le leader du groupe (qui fait aussi office de trésorier) pour faire les comptes, ou bien les jours ils se retrouvent auprès de l'institution de microfinance pour remettre leur paiement à l'agent de crédit.

Les questionnaires étaient à la fois fermés et ouverts. Ils étaient conçus de telle manière à capter les déterminants évoqués dans la revue de la littérature de l'efficacité des groupes solidaires. Un remboursement des dettes ne signifie pas une connaissance des difficultés que rencontre les membres pour s'acquitter de leur engagement. Il était donc nécessaire de leur demander, par exemple, si en cas de problème de paiement d'un ou plusieurs individus, les membres organisent-ils des pressions, sont-ils solidaires du membre défaillant, ou soit si la personne en question bénéficie-t-elle une aide extérieure ou d'une source informelle de crédit ?

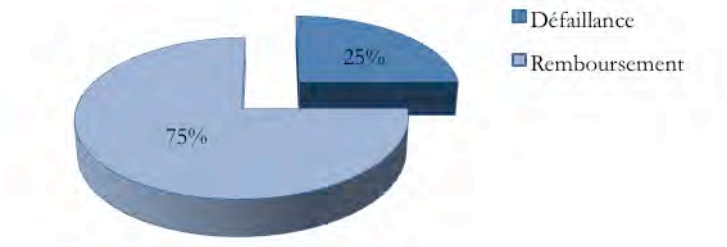
Avant de commencer l'enquête à proprement parlé, il a été procédé à quelques petites modifications des questionnaires à la suite d'un pré-test sur le terrain. En effet, les membres des groupes étaient très embêtés si on leur posait la question de savoir s'ils utilisaient le crédit informel pour éponger leur dette auprès de l'IMF. Ainsi, la question a été modifiée en ces termes : "bénéficiez-vous du crédit informel" ? Bien que la question ait été libellée différemment, au cours des entretiens, ces clients de WAGES et de FUCEC étaient parfois réticents à répondre aux questions portant sur les activités informelles de crédit de peur que l'agent de crédit ne soit au courant des dettes contractées auprès de diverses sources. L'astuce est que parfois les clients utilisent le crédit informel pour rembourser les sommes qu'ils doivent à l'IMF. Cependant, en répétant la question avec un peu d'insistance et en manifestant beaucoup de patience, certains sources informelles de crédit ont été révélées, mais vraisemblablement sous estimées. Un autre problème détecté s'avère être l'hésitation à dire la vérité sur les défauts de remboursement survenus pour

des raisons de pudeur et/ou de honte. Néanmoins ces mensonges ont été plusieurs fois directement démentis par l'agent de crédit qui connaissait assez bien la situation de chaque individu. Cependant, dans ce cas également il y a eu probablement aussi une sous estimation du nombre de défaillances.
Le Togo compte cinq régions et quarante ethnies avec des groupes et traditions différents. Notre étude empirique ne porte que sur un échantillon de 258 personnes se trouvant dans la région Maritime (hors Lomé). Il est donc évident que nos résultats ne peuvent pas être extrapolés pour l'ensemble du territoire et encore moins pour l'ensemble du continent africain. En effet, les normes culturelles, les personnalités individuelles peuvent influencer la dynamique du groupe et donc les résultats.

4. LES RÉSULTATS EMPIRIQUES

Le camembert (figure n°3), traduisant le remboursement et la défaillance dans les groupes, montre que le taux de remboursement des prêts est de 75% tandis que le taux de défaillance s'élève à 25%. On peut ainsi prétendre à une bonne performance de remboursement.

Figure n° 3 : Remboursement et défaillance



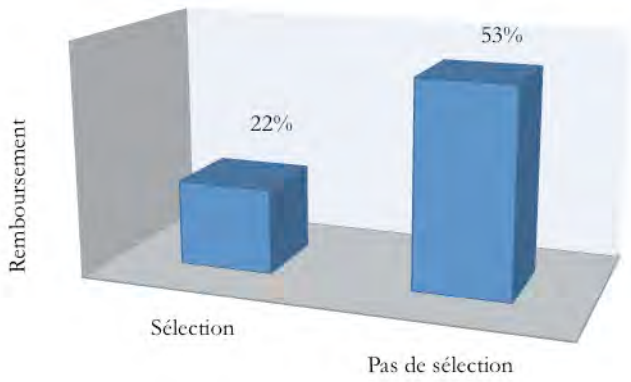
Source : calcul effectué par l'auteur à partir de l'échantillon issu de l'enquête de terrain.

Certains auteurs soutiennent que le microcrédit est un outil efficace de lutte contre la pauvreté et que les pauvres débiteurs auprès des IMF remboursent mieux que les plus aisés qui sont clients des banques classiques (Hossain, 1988 ; Morduch, 1999). Les différentes variables utilisées pour apprécier la performance des groupes de crédit solidaire de l'enquête sont : la sélection, la surveillance des paires (monitoring), la pression des paires, la solidarité des membres, l'option à une source informelle de crédit et le capital social.

4.1 La sélection des paires

Afin de faire ressortir la sélection, la question posée pendant l'enquête est de savoir si une personne désireuse d'intégrer le groupe a déjà été refusée. Une réponse positive signifie qu'il y a eu la sélection, si non ce n'est pas le cas. La figure n°4 traduit l'effet de la sélection sur le remboursement. Les groupes qui ont accepté de nouveaux postulants ont réalisé une performance de 53%. En revanche, ceux qui ont exprimé une attitude de rejet vis-à-vis de nouveaux individus ont un taux de remboursement de 22%.

Figure n° 4 : L'effet de la sélection des paires sur le remboursement

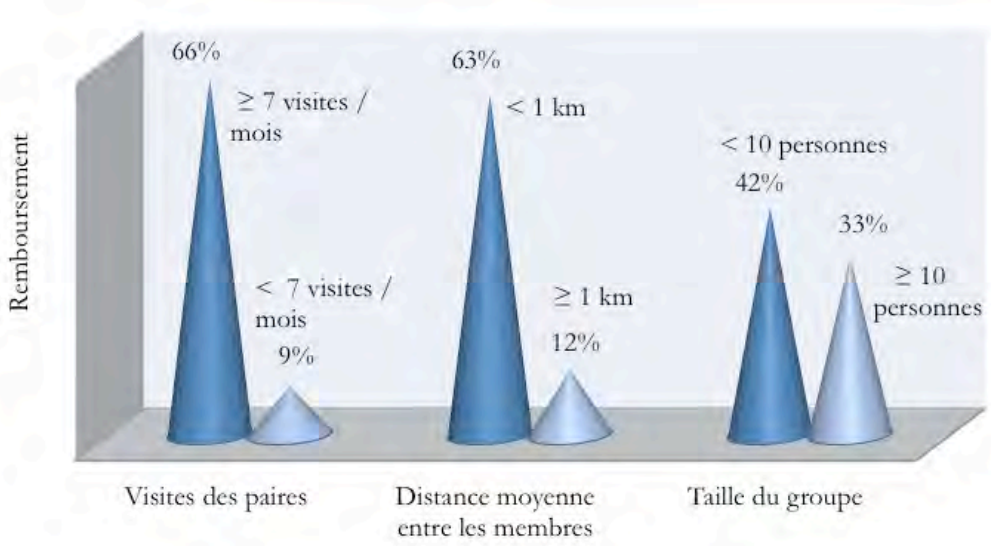


Source : calcul et graphique de l'auteur sur la base des données primaires de l'enquête de terrain.

4.2 La surveillance mutuelle

Dans cette étude, nous avons utilisé des variables de monitoring telles que le nombre de visites que les membres se font chaque mois [(Stiglitz (1990), Varian (1990)] ; la distance moyenne entre leur activité [Wydick, 1999] et la taille du groupe [(Wenner, 1995), (Diagne, 1998), Mosley et Dahal (1985)…]
D'après la figure n°5, on remarque qu'un nombre de visite entre membres supérieur ou égale à 7 par mois engendre 66% de remboursement. Ce résultat est en ligne avec Stiglitz (1990), Varian (1990) qui ont prédit qu'une surveillance de plus en plus assidue agit positivement sur le remboursement car il y a réduction du hasard moral *ex ante*. Ce monitoring intense entre coéquipiers, destiné à pousser à l'effort, est dû au fait qu'ils anticipent chez leur prochain un bénéfice espéré faible du financement futur (Beatrice Armendáriz de Aghion, 1999). Ceci est lié au contexte économique difficile du pays depuis 18 ans à cause de la crise politique des années 1990 et ses conséquences socio-économiques persistantes. Ce résultat suit également celui de Beatrice Armendáriz de Aghion (1999) qui démontre dans son modèle qu'une sanction de moins en moins efficace conduit les membres à se livrer à des surveillances assidues en vue de prévenir toutes formes de hasard moral et par conséquent d'éventuelles défaillances. Il y a donc ici implicitement la preuve de l'inefficacité de la pression qui sera analysée plus loin.
Lorsque la distance moyenne entre les paires est inférieure à 1 km le groupe est performant à 63% puisque les agents peuvent aisément se surveiller mutuellement. Ce constat correspond aux résultats de Wydick (1999). Quand à la taille, les groupes de moins de 10 personnes enregistrent un niveau de performance de 42% contre 33% pour ceux de plus de 10 membres. En effet, comme le prédit Wenner (1995), une taille importante de groupes n'est pas source de monitoring efficace car, ceci peut donner lieu à des défaillances stratégiques. Elle favorise aussi le jeu d'une asymétrie d'information particulière entre les membres car, l'une des raisons de défaillance dans le crédit de groupe n'est pas l'incapacité mais une absence de volonté à rembourser le prêt (Diagne, 1998). En effet, puisque l'information sur la volonté à rembourser est privée, les membres du groupe ne sont pas sûrs des intentions de remboursement de leurs coéquipiers.
Enfin, il faut souligner que la surveillance au sein du groupe a aussi l'avantage de favoriser l'assistance des paires si les raisons de la défaillance sont justifiées. Elle permet également d'exercer plus de pression en cas de défaillance stratégique.

Figure n° 5 : Impact du monitoring des paires sur le remboursement



Source : calcul et graphique de l'auteur à partir de l'échantillon de l'enquête de terrain.

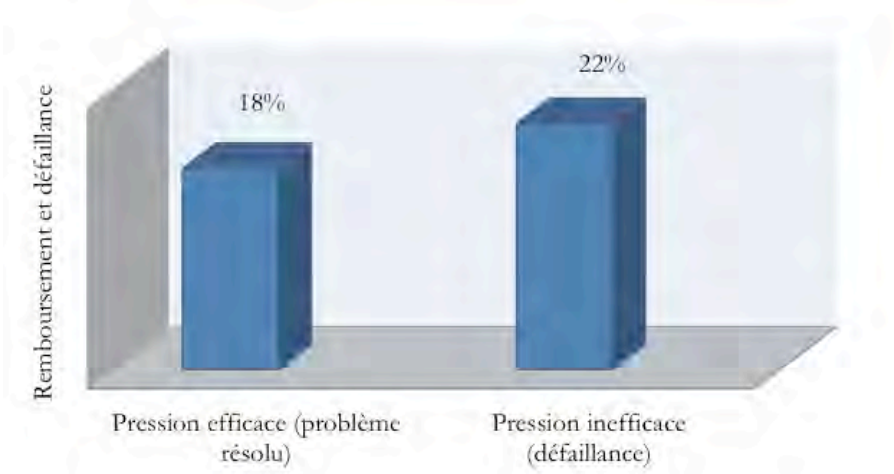
4.3 La pression des paires

La pression des conjoints est un élément clé permettant de forcer les membres ayant du mal à respecter leur engagement. Celle que nous avons pu investigué sur le terrain sont : les agressions verbales, la confiscation de matériel, la dénonciation devant les autorités locales, l'ostracisme sociale ou la perte de réputation.
Au regard des résultats de l'enquête (Cf. figure n°6), on observe que l'efficacité de la pression des paires contre des personnes défaillantes n'est pas très importante. La pression a contribué au remboursement à hauteur de 18% de ceux qui ont des problèmes ou cherchent à être malicieux (défaillance stratégique).

Cependant, 22% des compères qui n'ont pas respectés leur engagement sont insensibles à la pression et restent donc insolvables. Ce résultat est en ligne avec celui de Diagne et *al.* (2000) qui ont remarqué en travaillant sur les données du Malawi que la pression avait un impact faible ou négatif sur le remboursement. La raison de cette faible influence est que lors de l'entretien, certaines personnes ont déclaré qu'ils trouvent parfois la pression difficile à appliquer à cause des coûts sociaux que cet acte peut engendrer (problème de conscience religieuse, perte de bonnes relations familiales et amicales). Ces liens sociaux importants relatifs à la dimension religieuse, familiale et amicale, priment donc sur la finance. Ces constats sont en phase avec Wydick (1999) et Conning (2000) selon qui, lorsque les liens sociaux sont assez forts, la pression sociale ne joue pas puisque l'utilité que les individus retirent de ces relations est plus importante que celle qu'ils retirent de l'argent

En revanche, ces résultats ne sont pas compatibles avec les prédictions de Besley et Coate (1995) et de Wydick (1996) qui trouvent que la sanction sociale réduit les tendances opportunistes (hasard moral *ex posti*).

Figure n° 6 : Efficacité de la pression des paires



Source : calcul et graphique de l'auteur à partir de l'échantillon de l'enquête de terrain.

4.4 La question de la solidarité

La méthode commune utilisée pour couvrir les arriérés est la contribution à part égale de chaque membre. Ceci est bien illustré sur la figure n°7 où le groupe a couvert à hauteur de 56% certains individus ayant eu des problèmes de remboursement. Ce constat reflète l'affirmation de Huppi et Feder (1990). Il est indiqué également que les individus ayant des difficultés à respecter leur engagement contractuel ont pu bénéficier d'autres soutiens : la famille (6%), le (ou la) conjoint(e) (3%). Certains ont dû se débrouiller tout seule (18%). Notons que dans ce dernier cas, on peut retrouver des sources informelles de crédit qui n'ont pas été déclarées lors de l'entretien.

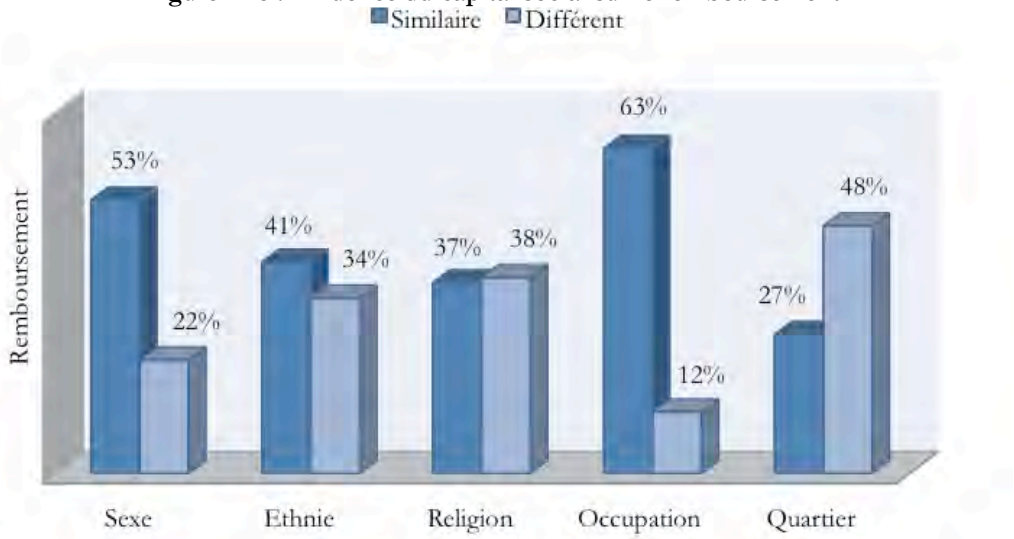
Figure n° 7 : Assistance pour le remboursement

Source : calcul et graphique de l'auteur à partir de l'échantillon issu de l'enquête de terrain.

4.5 Le capital social ou lien social

Dans notre étude, les liens sociaux retenus sont : même sexe (Wydick ; 1999 ; Hermes et *al.*, 2005), même ethnie, même religion (Hulme 1990), même occupation (Sharma et Zeller, 1997 ; Wydick, 1999) et enfin même quartier (Hermes et *al.,* 2005). L'observation de la figure n° 8 montre que les groupes dont les membres sont du même sexe (souvent féminin), même ethnie (soit Ewé ou Mina), ou ont la même activité (commerçants) sont plus performants que ceux dont les individus sont différents par leur sexe, leur ethnie et leur occupation. Les résultats concernant l'homogénéité de l'activité est en ligne avec les constats de Wydick (1999), mais ne correspondent aux observations de Sharma et Zeller (1997). L'impact positif des liens sociaux sur le remboursement reflète également les affirmations de Floro et Yotopoulos (1991).
Par ailleurs, la performance est inverse pour des personnes habitant un même quartier et qui se connaissent depuis longtemps. Ces observations reflètent les affirmations de Wydick (1999) et Conning (2000) selon lesquelles un capital social intense est contreproductif en termes de remboursement.
En ce qui concerne le facteur religion, le taux de remboursement est pratiquement le même pour des individus de même religion (soit protestants, catholiques ou animistes) et pour ceux qui sont de religions différentes. Le capital social (même religion) n'est pas très contributif en matière de remboursement (Wydick, 1999 et Conning, 2000).

Figure n° 8 : Influence du capital social sur le remboursement

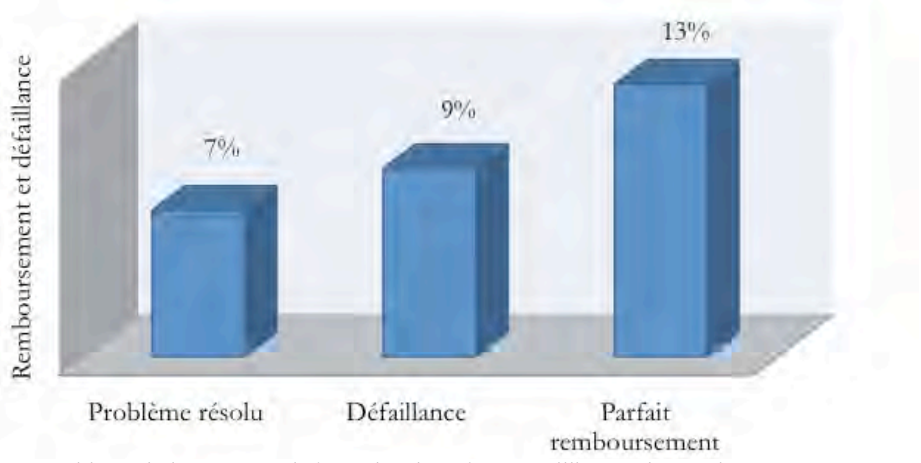


Source : calcul et graphique produits par l'auteur à partir des données de l'enquête de terrain.

4.6 L'option extérieure de crédit : le crédit informel

La présence des dettes informelles chez les clients interrogés indique par l'observation de la figure n° 9 que les problèmes de remboursement ont été résolus à hauteur de 7%. Ces résultats traduisent les constats de Banerjee et *al.*, (1994), de Wydick (1999) et de Paxton (1996).

Figure n° 9 : Attitude des bénéficiaires du crédit informel



Source : calcul et graphique de l'auteur sur la base des données recueillies sur le terrain.

Cette situation démontre qu'il pourrait y avoir eu « une politique d'accordéon » (Lanha, 2004), consistant à détourner les prêts informels pour rembourser des crédits contractés auprès des IMF. L'objectif étant d'éviter la défaillance du groupe afin de ne pas l'exposer au risque de refus de renouvellement des prêts futurs. 13% des bénéficiaires du crédit informel n'ont eu aucune difficulté à respecter leur contrat. Mais il se pourrait aussi que le phénomène d'accordéon se soit produit chez certains de ces bons payeurs qui n'ont peut-être pas dit la vérité alors qu'ils ont bénéficié des sources informelles de financement. Enfin, 9% sont restés défaillants.

CONCLUSION

L'analyse présentée, fondée sur une étude de terrain approfondie, a pour objet d'étudier les déterminants de la performance de remboursement des groupes de crédit dont les membres sont généralement rationnés sur le marché de crédit bancaire togolais. Faute de statistiques existantes en la matière, des données primaires ont été collectées dans les villages et zones semi-urbaines de la Région Maritime (hors Lomé). Les résultats ont montré que la performance de remboursement est élevée, soit 75%. Les facteurs ayant contribué à ce niveau de remboursement sont : (a) la surveillance mutuelle [la taille du groupe inferieure à dix personnes (42% de remboursement), la distance moyenne inferieure à un km (63%) et le nombre de visite supérieur ou égal à sept fois par mois (66%)], (b) le capital social [même sexe (53%), même ethnie (41%) et même occupation (63%)], (c) l'acceptation d'autres membres (pas de sélection) (53%) traduisant la connaissance du profil de risque des nouveaux adhérents, (d) l'assistance [le groupe (56%), la famille (6%) et l'époux (se) (3%)], (e) les sources informelles de crédit (les banquiers ambulants, les tontines et les usuriers) (7%). Cependant, le capital social (même religion et même quartier), la pression des paires et la sélection n'ont pas été contributifs.

Cette étude a été réalisée sur un échantillon de 258 personnes réparties dans 36 groupes. Il serait intéressant que les décideurs financent une enquête de plus grande envergure permettant d'apprécier sur un échantillon plus large, l'influence de nos variables sur le remboursement.

BIBLIOGRAPHIE

ADAMS D. W., NEHMAN G. I. (1979) Borrowing Costs and the Demand for Rural Credit, *Journal of Development STUDIES*, 15, 165-176.

ADAMS D. W., GRAHAM D. H., VON PISCHKE J. D. (1984) *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Boulder, Wesview Press.

ADLER P. S., KWON S. W. (1999) *Social Capital: The good, The Bad and The Ugly*, Working Paper, University of Southern California, Los Angeles, California.

ARMENDARIZ DE AGHION B. (1999) On The Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring, *Journal of Development Economic*, 60, 79-104.

BANERJEE A., BESLEY T., GUINNANE T. (1994) Thy Neighbor's Keeper: The Design of a Credit Cooperative with Theory and Test, *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 491-515.

BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest) (2011) Crises *bancaires au Togo et politiques de restructuration*, BCEAO

BANQUE MONDIALE (2006) *Togo, Revue du secteur financier*, # 38146, Département du Secteur Financier, Région Afrique.

BAUDASSE T., MONTALIEU T. (2004) *Le capital social : un concept utile pour la finance et le développement*, Document de recherche, n° 2004-25, Laboratoire d'économie d'Orléans.

BESANKO D., THAKOR A. V. (1987) Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets, *International Review,* 28 (3), 671-689.

BESLEY T. (1994) How do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets? *World Bank Research Observer,* 9, 27-47.

BESLEY T., COATE S. (1995) Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral, *Journal of Development Economics*, 46 (1), 1-18.

BRATTON M. (1986) Financing smallholder production: A comparison of individual and group credit schemes in Zimbabwe, *Public Administration and Development*, 6, 115–132.

COLEMAN J. S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, Supplement, 95-120.

COLEMAN J. S. (1990) *Fondations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

CONNING J. (2000) *Monitoring by the Delegates or by the Peers? Joint Liability Loans under Moral Hazard*, Working Paper, Williams College Center of Development Economics.

CUEVAS C. E., GRAHAM D. H. (1986) Rationing Agricultural Credit in Developing Countries: The Role and Determinants of Transaction Costs for Borrowers, *In* A. Maunder, U. Renborg (eds.) *Agricultural in a turbulent world economy*, Oxford, Gower, 680-686.

DIAGNE A. (1998) *Default Incentives, Peer-Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group-Based Lending Programs*, International Food Policy Research Institute.

DIAGNE A., SIMTOWE F., CHIMOMBO W., MATAYA C. (2000) *Design and Sustainability Issues of Rural and Savings Programs for the Poor in Malawi: An Action-Oriented Research*, International Food Policy Research Institute.

ESPACE MICROFINANCE (2006) *2005, Année international du microcrédit*, Bulletin trimestriel du Comité National de Microfinance du Togo, n° 001.

ESPACE MICROFINANCE (2010) *Le marketing et la communication: les nouveaux challenges pour les IMF du Togo*, Bulletin trimestriel de l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance du Togo, n° 010

FLORO S. L., YOTOPOULOS P. A. (1991) *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics: The case of Philippine Agriculture*, Boulder, Westview Press.

FUKUYAMA F. (1995) *The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.

FUKUYAMA F. (1999) *Social Capital and Civil Society*, The Institute of Public Policy, George Mason University.

GENTIL D., ADECHOUBOU M., DAGNON G. B., FOURNIER Y., SOEDJEDE D. A., TOMETY S. N. (1992) *Services financiers et allègement de la pauvreté : banquiers ambulants et opération 71 au Togo et au Benin*, Document de travail n° 4, Genève, Bureau International du Travail.

GHATAK M. (1999) Group Lending, Local Information and peer Selection, *Journal of Development Economics,* 60(1), 27-50.

GHATAK M., GUINNANE T. W. (1999) The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice, *Journal of Development Economics*, 60(1), 195-228.

GODQUIN M. (2004) Microfinance Repayment Performance in Bangladesh: How to Improve the Allocation of Loans by MFIs, *World Development*, 32 (11), 1909-1926.

HERMES N., LENSIK R., MEHRTEAB H. T. (2005) Peer Monitoring, Social Ties and Moral Hazard in Group Lending Programmes: Evidence from Eritrea, *World Development*, 33, 149-169.

HOFF K., STIGLITZ J. (1990) Imperfect Information and Rural Credit Markets - Puzzles and Policy Perspectives, *The World Bank Economic Review,* 4 (3), 235-250.

HOSSAIN M. (1988) *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, Research Report n° 65, International Food Policy Research Institute.

HULME D. (1990) Can Grameen Bank be Replicated? Recent Experiments in Malaysia, Malawi and Sri Lanka, *Development Policy Review*, 8, 287-300.

HUPPI M., FEDER G. (1990) The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending, *The World bank Research Observer*, 5 (2), 187-204.

KHANDKER S. R., KHALILY B., KHAN K. (1995) *Grameen Bank: performance and sustainability*, World Bank Discussion Paper, 306, The World Bank, Washington, DC.

LADMAN J. R. (1984) Loan-Transactions Costs, Credit Rationing, and Market Structure: The Case of Bolivia, *In* D. W. Adams, D. H. Graham, J. D. Von Pischke (eds.) *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Boulder (Westview Press).

LANHA M. (2004) *Efficacité relative du prêt de groupe avec caution solidaire*, Laboratoire d'Économie d'Orléans.

LELART M. (1989) L'épargne informelle en Afrique, les tontines béninoises, *Revue tiers monde,* 30(118), 271-298.

MAES J.-P., REED L. R. (2012) *Etat de la campagne du sommet du microcrédit*, Rapport 2012, publié par la campagne du sommet du microcrédit (MCS), 1-69.

MEYER R. L., CUEVAS E. (1992) Reduction Of Transaction Costs of Financial Intermediation: Theory and Innovations, *In* UN Department of International Economic and Social Affairs ed. *Savings and Credit for Development.* Report of the 234 References International Conference on Savings and Credit for Development, Klarskovgard, Denmark, 28-31 May 1990 285-317. New York (United Nations).

MORDUCH J. (1999) The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 1569-1614.

MOSLEY P., DAHAL R. P. (1985) Lending to the Poorest: Early Lessions from the Small Farmers, *Development Policy Review*, 3, 193-207.

PAXTON J. A. (1996) *Determinants of successful group loan repayment: an application to Burkina Faso*, PHD. Thesis, Ohio State University.

PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) (2011) *Rapport sur le développement humain.*

PUTNAM R. (2000) *Bowling Alone, The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.

SADOULET L. (1997) *The Role of Mutual Insurance in Group Lending*, Department of Economics, Princeton University.

SHARMA M., ZELLER M. (1997) Repayment Performance in Group-based Credit Programs in Bangladesh: An Empirical Analysis, *World Development*, 25 (10), 1731-1742.

SHIPTON P. (1992) The Rope and the Box: Group Saving in the Gambia, *In* D. W. Adams and D. A. Fitchett (ed.) *Informal Finance in Low-Income Countries*, Boulder, Westview Press.

SIMTOWE F., ZELLER M. (2006) *Determinants of Moral Hazard in Microfinance: Empirical Evidence From Joint Liability Lending Programs in Malawi*, MPRA Paper, n° 461, 1-27.

STIGLITZ J. E., WEISS A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review,* 71, 393-410.

STIGLITZ J. E., WEISS A. (1983) Incentive Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labor Markets, *American Economic Review,* 73, 912-927.

STIGLITZ J. (1990) Peer Monitoring and Credit Markets, *World Bank Economic Review*, 4(3), 197-203.

TYBOUT J. (1984) Interest Controls and Credit Allocation in Developing Countries, Journal of *Money, Credit and Banking,* 16, 474-487.

VAN TASSEL E. (1999) Group Lending under Asymmetric Information, *Journal of Development Economics,* 60 (1), 3-25.

VARIAN (1990) Monitoring Agents with Other Agents, *Journal of Institutional and Theoretical Economics,* 146(1), 153-174.

WENNER M. (1989) *Signaling of Creditworthiness in Rural Credit Markets: An Analysis of Group Lending in Costa Ric*, PH.D. Thesis, University of Wisconsin-Madison.

WENNER M. (1995) Group Credit: A Means to Improve Information Transfer and Loan Repayment Performance, *Journal of Development Studies,* 32(2), 263-281.

WYDICK B. (1996) *Credit access for household enterprises in developing countries under asymmetric information*, Ph.D. Dissertation, University of California at Berkeley.

WYDICK B. (1999) Can Social Cohesion be Harnessed to Repair Market Failures? Evidence from Group Lending in Guatemala, *The Economic Journal*, 109, 463-475.

ZELLER M. (1998) Determinants of repayment performance in credit groups: the role of program design, intragroup risk pooling and social cohesion, *Economic Development and Cultural Change,* 46(3), 599-621

Le financement rural du Niger, élément clé du développement

Ludovic ANDRES[1] et Philippe LEBAILLY[2]

Un peu plus de 84% de la population nigérienne habite en zone rurale. L'activité principale de la population rurale est essentiellement axée sur l'agriculture et l'élevage. L'agriculture nigérienne est extensive avec un faible accès aux intrants et aux équipements agricoles. Ce type de systèmes agricoles et la pression démographique (3,3%) ont engendré une augmentation des surfaces emblavées progressant vers les terres marginales du Nord diminuant de ce fait l'espace réservé au pastoralisme (Secrétariat Permanent de la Direction de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté, 2002). Ces quelques caractéristiques démontrent l'importance économique et sociale du secteur rural ainsi que les potentialités de développement de l'agriculture à travers son financement (accès aux intrants, aux matériels agricoles). Comme la banque mondiale le souligne, le développement rural est le moteur de croissance économique. La pauvreté endémique de la population rurale au Niger doit impérativement être résorbée par un financement massif du secteur. L'offre en matière de financement rural est réalisée par une série d'acteurs pouvant se regrouper en trois grandes classes (**Tableau 1**). Ceux-ci ont été classés en fonction du type de financement public ou privé. Nous ne pourrions éluder le caractère informel du financement rural au Niger. En effet, le manque de financement privé formel et la pratique historique du crédit ou de l'épargne informels justifient l'intérêt de l'étude de ce type de financement.

Tableau 1 : classes d'acteurs en matière de financement rural

Typologie	*Acteurs*
Acteurs publics	Ministère du développement de l'agriculture et de l'élevage, de l'environnement et de l'hydraulique, de l'aménagement et de l'urbanisme
Acteurs privés formels	Banque commerciale et Système Financier Décentralisé (SFD)
Acteurs privés informels	Familial, commerçant et tontines

Ce travail décrit les possibilités de financement du milieu rural (collectivités et ménages). L'analyse de l'offre a établi une typologie des financements en fonction des acteurs (public, privé formel et informel). Elle discerne l'ensemble des possibilités de financement des ménages ruraux. La présente étude a été établie à partir d'interviews avec les acteurs clés du secteur[3], d'observations lors de mission sur le terrain et de données secondaires provenant de la BCEAO, des acteurs publics en matière de développement rural (Ministère de l'agriculture, Stratégie de Développement Rural) ainsi que d'une revue de littérature sur le financement rural, les Systèmes Financiers Décentralisés et la microfinance en Afrique de l'Ouest.

1. RÉSULTATS ET DISCUSSION SUR L'OFFRE EN FINANCEMENT RURAL

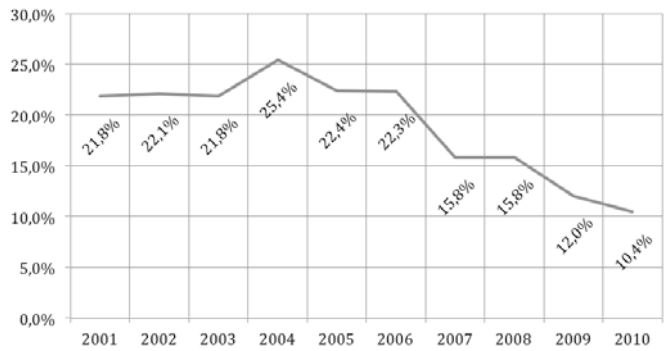
1.1 Les acteurs publics

Le financement rural public est une préoccupation constante de l'État nigérien. De plus, en 2010, l'agriculture, l'élevage et la pêche représentent pas moins de 42% du Produit Intérieur Brut (PIB) au coût des facteurs (INS-Niger, 2011 ; UEMOA, 2002). L'importance démographique et économique du milieu rural nécessite une politique de financement rural permettant d'accroître les capacités de production de biens et de services (Comité interministériel de pilotage de la SDR, 2009). La Stratégie de Développement

[1] Phd Student, ULg - Gembloux Agro Bio Tech. landres@ulg.ac.be
[2] Professeur, ULg - Gembloux Agro Bio Tech. philippe.lebailly@ulg.ac.be
[3] Le service des études et de la programmation du Ministère du Développement de l'Agriculture et de l'Élevage, l'IMF KOKARI, la BCEAO, l'organisation paysanne MOORIBEN et l'Association Nigérienne des Professionnels de la Microfinance (ANIP-MF) lors d'une mission en mai 2012 au Niger.

Rural (SDR) du Niger souligne que cet accroissement passe par la mise en place d'actions permettant « de construire de nouvelles infrastructures, de rendre fonctionnelles et d'augmenter les capacités des infrastructures existantes en apportant des équipements et autres intrants, et d'améliorer les capacités des ressources humaines, organisationnelles et institutionnelles » (République du Niger, 2003, 37). Ces financements ruraux doivent renforcer le capital productif, les capacités organisationnelles des acteurs et améliorer les revenus des ménages ruraux (Comité interministériel de pilotage de la SDR, 2011). Actuellement, la SDR est en train d'être intégrée dans une politique de sécurité alimentaire et de développement agricole introduite par le président Issoufou Mahamadou et dénommée l'Initiative « les Nigériens Nourrissent les Nigériens » (I3N). Celle-ci tient compte de l'ensemble des axes qui ont été définis par la SDR (RECA, 2012). Elle s'approprie et capitalise les actions menées lors de la mise en place de la SDR. Dans le paysage institutionnel, l'I3N est l'unique politique de référence en matière de développement agricole et de sécurité alimentaire (Haut-Commissariat à l'Initiative 3N, 2012). La politique 3N identifie les programmes et axes stratégiques en matière de financement rural. Elle détermine le cadre opérationnel et budgétaire de l'ensemble des ministères du secteur. Les financements publics dans le secteur rural dépendent du budget de l'État, des collectivités mais aussi des apports financiers des Partenaires Techniques Financiers (PTF). Ce financement intervient dans plusieurs secteurs ruraux comme l'agriculture (les intrants ; le matériel agricole, infrastructures de stockage), l'élevage (alimentation animale, vaccination), l'environnement et l'hydraulique (les aménagements irrigués, mise en place de mesure antiérosive) et l'aménagement du territoire et de l'urbanisme (le désenclavement des zones). Malgré une revue des dépenses tentant d'améliorer la qualité de la gestion des finances publiques et sa transparence, la corruption est un obstacle majeur au Niger. La *Transparency International* (TI) souligne que le degré de corruption du Niger le classe comme 123ème sur 180 dans le monde entier. Toutefois, le gouvernement de la VIIème République du Niger a centré sa politique sur la lutte contre la corruption public et pourrait donc renverser cette tendance (OCDE, 2009). Durant les années 1980, la République du Niger a mis en place plusieurs structures de financement de développement telles que la Banque de Développement de la République du Niger (BDRN) et la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). Ces structures étatiques avaient pour but de subvenir au besoin de financement du secteur rural mais très rapidement elles ont fait faillite entre 1986 et 1992 (Wampfler, 2001b ; Beidou, 2010). L'ajustement structurel a engendré un processus de privatisation des institutions de crédits. La réforme du secteur financier s'est poursuivie avec « la mise en place des opérations Finaposte, dédiés aux prestations financières et le dégel des dépôts de l'ancienne caisse d'épargne, qui était programmé pour la fin 2008 » (OCDE, 2009, 518). Actuellement, l'offre en matière de crédit public s'effectue à travers les projets de développement avec un volet crédit rural. Elle continue à être la seule source de crédit dans certaines zones du Niger (Wampfler, 2001b ; Beidou, 2010). En 2011, une banque « publique » a été créée et se nomme la Banque Agricole (BAGRI). Elle propose des crédits à l'agriculture à des taux intéressants (12-13%) mais finance tous les secteurs de l'économie du Niger. Néanmoins, son réseau est encore trop peu décentralisé pour permettre de toucher les populations rurales cibles (Wampfler et Nouhou, 2011). L'objectif des accords de Maputo fixant à 10% du Produit Intérieur Brut (PIB) les dépenses dans le secteur agricole est loin d'être réalisé. En effet, les dépenses publiques de 2010 dans le secteur rural ne représentent que 2,2% du PIB et la part de ces dépenses représentent moins de 4% du PIB entre 2007 et 2010. De plus, le pourcentage du PIB et des dépenses totales du budget décroît entre 2007 et 2010. Entre 2009 et 2010, la forte décroissance de ces deux pourcentages provient du blocage de beaucoup d'aides de projets et programmes de développement à cause du coup d'État menée en 2010 (Figure 1) (Comité interministériel de pilotage de la SDR, 2009 ; DGE/MEF, 2010 ; Extrait Situation des crédits, 2009 d'après le Comité interministériel de pilotage de la SDR, 2011).

Figure 1 : Part des dépenses publiques du secteur rural



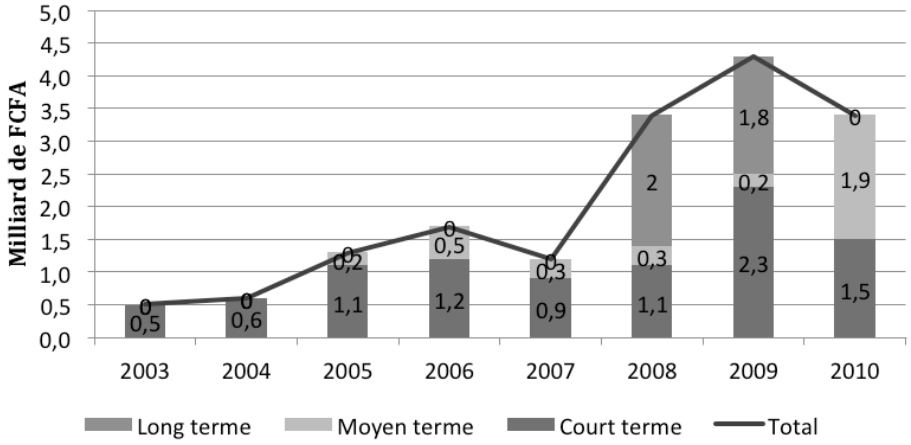
Le financement rural à travers le secteur public est très faible par rapport aux besoins en investissement et en subventions. La part des projets et programmes dans les ressources budgétaires indique l'impossibilité de l'État nigérien à subvenir à ces dépenses de fonctionnement et d'investissement. Ce financement public doit répondre aux besoins en matière d'infrastructures et de services d'appui (Wampfler, 2001a). Le développement du secteur public en matière de développement rural, d'encadrement et de fonctionnement est un impératif pour l'État du Niger. Néanmoins, ces structures institutionnelles et ces projets/programmes sont essentiels et contribuent à un financement partiel du secteur rural notamment dans le cadre des investissements en matière d'infrastructures et de cellule d'appui.

1.2 Les acteurs privés formels

Le secteur privé formel constitue le deuxième type de financement rural. Il regroupe les banques commerciales et les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Ces institutions offrent trois types de produits : le crédit, l'épargne et l'assurance (Lapenau, 2002 ; Neveu, 2001).

Les banques commerciales sont des institutions financières privées et polyvalentes avec des capitaux importants. Elles sont encore trop peu nombreuses du fait de l'ajustement structurel qui a réduit drastiquement leur nombre surtout celui des banques agricoles et des banques de développement présentes dans les pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA). « Ces banques avaient accumulé des impayés et ont fini par absorber leurs fonds propres par la mise en œuvre des provisions et ont provoqué leur faillite » (Lesaffre, 2000 cité dans Niyongabo, 2008, 6). En 2010, les établissements bancaires et financiers nigériens s'élèvent à douze banques dont respectivement dix pour les établissements bancaires et deux pour les établissements financiers. Le capital de ces banques est de 31,6 milliards de FCFA. Le réseau bancaire couvre surtout le secteur urbain (89 guichets) dont Niamey avec 51 guichets. Pour des raisons d'éloignement, très peu de guichets sont situés en milieu rural. Le taux de pénétration des banques en milieu rural est quasi nul étant donné le risque élevé de ce type d'opération et l'impossibilité des ménages ruraux à fournir les garanties exigées par les banques. Les crédits accordés au milieu rural se concentrent surtout sur les exploitations de grandes superficies et sont très limités. Toutefois, le financement rural provenant des banques commerciales pourraient évoluer positivement à cause d'une surliquidité et de la restriction des placements rémunérateurs auprès de la banque centrale (Neveu, 2001 ; Lapenau, 2002 ; Beidou, 2010 ; INS-Niger, 2011). Seule la SONIBANK a établi des collaborations avec des ONG et des SFD (KOKARI) mais les risques sont très limités étant donné l'importance des fonds de garantie couvrant généralement 90% des impayés de crédit (Wampfler, 2001b). L'utilisation des crédits déclarés à la centrale des risques concernant le secteur agricole ne dépasse pas les 1,5% du total de crédits octroyés au Niger. Cependant, entre 2003 et 2010, le volume des crédits augmente sensiblement pour atteindre 3,4 milliards de FCFA. Les crédits accordés à long et moyen terme entre 2008 et 2010 concernent des investissements dans les équipements et infrastructures tels que la création du barrage de Kandadji (Figure 2) (INS-Niger, 2010 ; INS-Niger, 2011).

Figure 2 : Évolution des crédits accordés en matière d'agriculture, d'élevage et de pêche au Niger



Le second type de financement rural formel concerne le secteur de la microfinance. Celle-ci est définie comme étant un service financier développant des provisions à petite échelle pour les personnes n'ayant pas accès aux services bancaires traditionnels (Karlan et Golberg, 2011). Au Niger, les institutions de microfinance se nomment Systèmes Financiers Décentralisés (SFD), elles dépendent de la législation mise en place par l'UEMOA. En 1993, les pays de l'UEMOA adoptent une loi portant sur la réglementation

des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Épargne et de Crédit (les IM-CEC). La loi PARMEC a été transposée dans tous les droits nationaux. De plus, afin de couvrir l'ensemble du secteur de la microfinance, en 1996, une convention cadre a réglementé les structures et organisations non constituées sous forme mutualiste (non IM-CEC). « La loi PARMEC et la convention cadre sont remplacées par un nouveau texte édité par la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) » (Goujon, 2009, 6). Voté par l'UEMOA en 2007 le nouveau texte a été progressivement adopté par les différents États. La responsabilité financière des SFD dépend de la cellule de suivi du ministère de l'économie et des finances. Cette responsabilité est une spécificité des pays de l'UEMOA et du Niger. La loi PARMEC a été récemment actualisée et ne permet plus aux ONG ou Organisations Paysannes (OP) de fournir des services financiers. En 2012, les SFD du Niger sont regroupés en trois types d'institutions : Institutions mutuelles d'épargne et de crédit ; les mutuelles hors réseau ; les IMF de crédit direct (SAFECO, 2001 ; République du Niger, 2001 ; Brüntrup, 2002 ; Coulter et Mahamadou, 2009, Wampfler et Nouhou, 2011).
Ces institutions doivent obtenir un agrément auprès de Cellule de Suivi des SFD du ministère des finances et de l'économie du Niger en partenariat avec la BCEAO. Les dossiers de demande d'agrément sont soumis à l'obligation de présenter des caisses d'une certaine taille et d'être insérés dans un réseau viable (Wampfler et Nouhou, 2011). Le nombre de points de vente de ces SFD tourne autour des 170 et le nombre d'employés par ces SFD est en constante augmentation depuis 2001. Le Tableau 2 montre une croissance spectaculaire du nombre de bénéficiaires directs, celui-ci a été multiplié par sept entre 2001 et 2009. En juin 2009, les crédits en cours s'élèvent à 13,64 milliards de FCFA contre 2,75 milliards de FCFA en 2001. Cette augmentation du volume de crédits en cours s'accompagne d'un accroissement des crédits en souffrance passant de 406 millions de FCFA en 2001 à 837 millions de FCFA en 2009 (Tableau 1) (BCEAO, 2003 ; 2006 ; 2009).

Tableau 2 : Synthèse des données sur les SFD du Niger

Caractéristiques	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*Juin 2009*
Nombre d'institutions ayant transmis leurs états financiers à la BCEAO	75	57	54	61	24	30	-
Point de vente	167	177	177	170	179	-	165
Taux de pénétration	-	-	8,0%	-	4,2%	5,4%	3,8%
Nombre d'employés	255	310	332	338	585	469	837
Qualité du portefeuille	-	-	-	7,9%	4,4%	10,9%	6,5%
Crédit en cours (millions de FCFA)	2.748	2.881	3.586	4.380	6.101	9.414	13.642
Crédit en souffrance (millions de FCFA)	406	431	405	415	268	1.023	837
Dépôts en cours (millions de FCFA)	2.565	2.981	3.325	4.380	6.101	9.414	7.467
Bénéfices directs	75.802	84.584	85.848	94.896	129.840	167.537	545.762

Source : BCEAO, 2003 ; 2006 ; 2009.

Le Tableau 2 brosse un état des lieux de la situation des SFD du Niger entre 2001 et 2009. Les données, même partielles, montre que la situation des SFD s'améliore d'un point de vue du nombre d'employés et des bénéfices directs. Tandis que la normalisation des institutions provoque une diminution du nombre de portefeuille mais accroit la professionnalisation du secteur de la microfinance. Par contre, les crédits en souffrance ne font qu'augmenter diminuant la qualité des crédits et par la même occasion celle du portefeuille. Il est à noter que l'équilibre entre les dépôts et les crédits en cours est atteint en 2006. Alors qu'en juin 2009, un déséquilibre important est observé entre les crédits en cours (13 642 millions de FCFA) et les dépôts en cours (7 467 millions de FCFA).
Lors d'un entretien avec le directeur de l'IMF KOKARI[4], en 2012, le nombre de SFD est estimé à 110-115 dont 10 à 15 travaillant réellement dans le secteur rural, les autres se concentrant sur les secteurs urbains, périurbains et rurbains. Ce chiffre est corroboré par l'ANIP-MF qui considère que le nombre de SFD en 2004 est de 108 SFD. Les principales SFD sont la MCPEC, la CEC KAANI, la MECREF, l'UMEC, ASUSU CIIGABA, KOKARI, elles représentent 53,7% de la clientèle, 52% des dépôts et 58,2% des crédits (ANIP-MF, 2007). Au Niger, une majorité des SFD est membre de l'Association Nigérienne des Institutions Professionnelles de la Microfinance (ANIP-MF). Celle-ci a pour objectif de permettre l'accès des populations au financement rural, de réaliser un autocontrôle et de regrouper les différentes SFD afin de pouvoir représenter le secteur de la microfinance au Niger (Brüntrup, 2002).
Lors de leur création, les coopératives et mutuelles étaient strictement localisées géographiquement et spécialisées dans le financement de l'agriculture (Neveu, 2001). Certaines d'entre elles ont élargi leur zone d'action géographique et ont diversifié leurs offres. Ces coopératives sont gérées par leurs membres et

[4] Le directeur général de KOKARI/SICR, Mr.Hamadou Adamou, a été rencontré lors d'une mission en mai 2012.

sont autonomes vis-à-vis de l'État. La liaison entre l'épargne et les petits crédits aux membres de la coopérative ou mutuelle favorise « l'adéquation entre l'offre et la demande de financement rural » telle que celle observée en 2006 (Tableau 2) (Fournier et Ouedraogo, 1996 ; Neveu, 2001). Selon Fournier et Ouedraogo (1996), les principes de base d'une coopérative sont : l'accès à toutes les catégories sociales résidant à l'intérieur du territoire géographique de la coopérative (ouverte, fermée, semi-ouverte) ; la gratuité des fonctions d'administrations ; l'exclusion des dividendes ; l'accès aux crédits (fermé, ouvert, semi-ouvert) ; l'autonomie institutionnelle par rapport à l'État ; l'affiliation à l'Union nationale des banques populaires ; l'épargne est un préalable au crédit pour une majorité de coopératives.

Le problème des coopératives et des mutuelles est de « gérer les fonctions d'épargne et de crédit tout en équilibrant leur compte d'exploitation sans intervention extérieure de l'État ou des PTF ». Toutefois, les interventions de l'État ou d'argent venant de l'extérieur induisent un effet pervers dans le recouvrement des crédits. L'adhésion des femmes dans les coopératives est récente et se développe surtout dans les coopératives féminines comme la caisse des femmes de Zinder (BIT) où l'épargne et le crédit sont réservés aux femmes de la coopérative. Le Niger présente très peu de réseau de coopératives par rapport aux autres pays d'Afrique de l'Ouest comme le Bénin par exemple (Fournier et Ouedraogo, 1996). Le rôle central de ces institutions est basé sur la collecte de l'épargne pour alimenter le crédit. L'expérience de ces banques de « développement »[5] s'est souvent soldée par des faillites telles que celle de la Mutuelle d'Épargne et de Crédit (MUTEC) en 2008. Un recensement de 2001 estime à environ 120 le nombre de coopératives et de mutuelles. Les principales sont la Caisse d'Épargne et de Crédit TAÏMAKO, les mutuelles suivies par le projet de Promotion des Mutuelles Rurales (PMR), la Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Femmes (MECREF), la mutuelle N'GADA de Diffa, l'UMEC et la MCPEC (Doligez et Gentil, 2000 ; Neveu, 2001 ; République du Niger, 2001 ; Coulter et Mahamadou, 2009). L'UMEC et la MCPEC sont les réseaux les plus importants au Niger, en 2006, elles regroupaient 51 mutuelles. Restructurée en 2006, la MCPEC, créée grâce au financement de l'USAID, rassemble actuellement 16 caisses. L'UMEC a été encadré par un projet de microréalisations (PMR) et a été appuyé financièrement par la coopération allemande (GTZ). Elle est née à la suite de ce projet et totalisait 35 caisses de base en 2006. Ces deux réseaux ne touchent seulement que 6% des bénéficiaires des SFD (ANIP-MF, 2007).

Depuis une trentaine d'années, les IMF ont connu un accroissement en raison de la possibilité de fournir des services financiers à de petites exploitations familiales à faible revenu et sans garanties formelles. Les crédits en matière de financement des Activités Génératrice de Revenu (AGR) et de l'artisanat s'avèrent plus concluants que ceux portant sur l'agriculture (financement d'intrant et d'équipement). Toutefois, des innovations apparaissent au cas par cas pour apporter des réponses appropriées aux demandes diverses du secteur rural (accès aux intrants, investissements en équipements agricoles, warrantage) (Beidou, 2010). Le taux de pénétration des IMF est supérieur à celui des banques commerciales mais il ne dépasse pas 7%. Les IMF demeurent réticentes à investir dans le crédit rural étant donné l'accroissement des coûts opérationnels et le risque élevé lié à l'agriculture. Elles se cantonnent en milieu urbain, périurbain et rurbain pour diminuer leurs coûts et leurs risques (Hamadziripi, 2008). Les taux d'intérêt pratiqués par les IMF sont supérieurs à 12%. Elles dépendent fortement du taux d'intérêt de la Banque Centrale qui est de 6%/an. Au Niger, les deux plus importantes IMF sont KOKARI et ASUSU Asuba. Cette dernière a été créée en 2005 sous forme d'association. En 2010, elle a obtenu son agrément et est devenue une société anonyme. Son encours brut s'élève à 6 273 593FCFA avec un nombre d'emprunts actifs de 38 555 (Coulter et Mahamadou, 2009 ; Wampfler et Nouhou, 2011). Selon Wampfler et Nouhou (2011), en 2010, elle touchait 136 500 personnes dont 75,21% de femmes (MIXMARKET, 2010). Les agences d'ASUSU SA couvrent l'ensemble du territoire du Niger à l'exception de la zone saharienne mais son taux de pénétration en milieu rural ne dépasse pas 0,67% (Planet Rating, 2010). La deuxième IMF en termes de portefeuille, KOKARI, créée en 1994 avec un soutien financier de l'ONG américaine CLUSA, développe des crédits en collaborant avec la SONIBANK. Cette collaboration permet de financer des bénéficiaires ruraux en passant par les Organisations Paysannes (OP). Les crédits à court terme de KOKARI couvrent plusieurs segments : financement de la campagne agricole (intrant agricole) ; financement de la commercialisation des produits agricoles à la récolte (stockage) ; financement d'AGR et de l'embouche (transformation agricole) ; les cultures de contre-saison.

La présentation des deux plus importantes SFD et des mutuelles hors réseau et en réseau actives en milieu rural démontre le potentiel des SFD en matière d'offre de financement rural. Ces SFD n'ont cessé de croître et de se développer mais selon nos entretiens, il semblerait qu'elles atteignent certaines limites en matière de financement rural étant donné les risques élevés de ce secteur et les garanties demandées par les banques commerciales pour fournir les crédits (Noufou, 2012). Au vu de cette analyse, il est souhaitable

[5] Les banques de développement regroupent les coopératives et les mutuelles.

d'insister sur un renforcement des structures à travers l'ANIP et un soutien des SFD vis-à-vis de la vulgarisation et de l'accompagnement des agents et clients.

1.3 Les acteurs privés informels

La troisième source de financement rural provient du secteur informel. Le secteur informel se caractérise en fonction (Neveu, 2001) : de la qualité du prêteur, du montant du prêt, des garanties et/ou du taux d'intérêt demandés, du choix du bénéficiaire. Au Niger, il existe trois types d'acteurs : les parents, amis et connaissances (PAC), les usuriers et les regroupements (tontines). Ce secteur informel offre des outils d'épargne (en nature, tontines, banquiers ambulants), de crédits (prêts personnels à taux usuriers ou nul) et de l'assurance (caisse de solidarité autonome ou liés aux tontines). Les usuriers, nombreux en Afrique et notamment au Niger, sont des commerçants prêtant à des taux élevés (30%-40% pour 6 mois). Ces crédits usuriers sont souvent effectués sur de faibles sommes (10 000FCFA). Ces usuriers accordent rapidement des prêts sans garanties (Wampfler, 1998 ; Neveu, 2001 ; Lapenau, 2002 ; Schauler, 2008 ; Beidou, 2010). Les tontines sont des moyens de faire circuler de l'argent et de créer une accumulation de liquidé entre les membres de celles-ci. Cette liquidité est utilisée à tour de rôle par les membres d'une tontine (Lelart, 1990). En conclusion, par manque de moyen provenant des financements public ou privé formel, les ménages ruraux se concentrent et développent des systèmes d'épargnes, de crédits et d'assurances informels pour répondre à leurs besoins en matière de financement rural. Le financement par des agents privés informels est rapide, de proximité, relativement efficace avec de faibles sommes pouvant varier mais l'inconvénient majeur de ce type de prêt est le taux d'intérêt très élevée allant de 15 à 20% par mois.

2. PERSPECTIVES ET CONCLUSION

Le Tableau 3 reprend les différents acteurs du financement rural au Niger. Il caractérise ces acteurs et présente les forces et les faiblesses de ceux-ci (Tableau 3).

Tableau 3 : Forces et faiblesses des acteurs

Acteurs	Secteur/ Circuit	Caractéristiques	Force	Faiblesse
Ministère de l'agriculture	Public formel	Finance les intrants, le matériel et les infrastructures de stockage	Cadre juridique et réglementation légale définis Service d'appui au secteur rural Création de la BAGRI Lutte anticorruption	Corruption (123ème sur 180) Trop dépendante des financements des projets des PTF Manque d'appui technique aux acteurs du financement rural
Ministère de l'élevage		Finance l'alimentation animale et les vaccinations		
Ministère de l'environnement et de l'hydraulique		Finance les aménagements irrigués et les mesures antiérosives		
M. de l'aménagement du territoire et de l'urbanisme		Finance le désenclavement des zones		
Banques commerciales	Privé formel	12 banques avec 89 guichets présents surtout en milieu urbain Capital de 31,6 milliards de FCFA Risques élevés du financement rural Surtout financement à long et moyen terme d'infrastructures (barrage, route)	Surliquidité permettant l'investissement en milieu rural Collaboration avec les SFD et mutuelles (ex : SONIBANK)	Taux de pénétration quasi nul Garantie trop exigeante Dualité importante entre le client (rural) et les banques
Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)	Privé formel	Reprend les mutuelles et coopératives regroupées en réseau, les mutuelles hors réseau et les IMF à crédit direct Estimés à 110 SFD en 2010 Accroissement des crédits, du nombre de clients, des dépôts et des bénéfices	Présent en milieu rural Forte potentialité en matière de crédits et dépôts Réponses diversifiées face à la demande	Faible professionnalisation difficulté dans l'obtention des agréments souci de garantie des crédits fort axé vers le milieu urbain, périurbain, rurbain
Circuit parallèle	Privé informel	Reprend les usuriers, PAC et diverses formes d'épargne (tontines) Part non négligeables dans le financement rural	proximité et facilité d'accès rapide dans l'exécution	taux usuriers élevés crédits de faibles montants

La diversité des acteurs identifiés démontre les possibilités pour financer le milieu rural. Néanmoins, une réflexion sur l'adaptation de l'offre à cette demande clairement définie par de nombreuses études doit être réalisée pour dynamiser le financement rural (Tableau 3). À la suite de cette analyse, plusieurs recommandations peuvent être présentées pour développer ce secteur encore embryonnaire au Niger. Les pouvoirs publics doivent accentuer leurs investissements dans ce secteur. Les données ont bien montré la diminution croissante des dépenses dans ce secteur. Cependant, la décentralisation et la participation des collectivités locales au développement du financement doivent être accrues afin de créer une dynamique locale. Les services d'appui des différents ministères compétents en matière de ruralité devront accompagner les populations rurales pour soutenir l'ensemble des filières agricoles et les SFD. Ces services doivent vulgariser les expériences concluantes de financement des intrants, de la récolte, de la transformation des produits et de leurs écoulements. De plus, le secteur public doit soutenir les SFD en créant des fonds de calamités et de garantie permettant de garantir les crédits octroyés en matière d'agriculture. La création de ces fonds devrait diminuer les risques et accroître le taux de pénétration rural des SFD. Sans la création de ces fonds, les SFD risquent de se désintéresser du milieu rural et de se rabattre sur les milieux urbains et périurbains permettant de pérenniser leurs activités. Les banques commerciales devraient accroître leurs collaborations avec les SFD tels que celles de la SONIBANK avec KOKARI. En outre, si les systèmes de fonds de calamités et de fonds de garantie sont mis en place, les banques pourraient diversifier leurs activités en créant une branche de microfinance au sein de leurs institutions. Un accent tout particulier doit être réalisé sur le contrôle interne et la professionnalisation du secteur des SFD. Ce contrôle et cette professionnalisation est partiellement et pourraient être encore plus assurés par l'ANIP-MF. Enfin, étant donné la faiblesse de l'offre, le secteur informel doit être pris en compte pour subvenir à cette forte demande de financement. Il est primordial que l'offre s'adapte à cette demande croissante comme la possibilité de concevoir des banques mobiles qui établissent leurs guichets lors des jours de marchés.

CONCLUSION

En conclusion, de nombreux efforts doivent encore être accomplis pour combler certaines lacunes et la demande réel en matière de financement rural. La réticence à financer les activités agricoles à cause des coûts d'opérationnalisation et des risques liés à l'agriculture ne favorise pas le financement du milieu rural. Les acteurs présentés forment un réseau se combinant et complétant la demande. Toutefois, de nouveaux mécanismes tels que les partenariats public-privés devrait être expérimentés. Par exemple, le Mozambique a mis en place des couloirs de croissance associant les financements publics et privés (de Cleene, 2010) Le financement rural au Niger viendra surement d'une diversification des modes de financement avec les débuts prometteurs de la microfinance, de la BAGRI et des investissements publics dans les infrastructures et les cellules d'appui. En outre, étant donné l'importance de l'élevage dans l'économie des ménages, un partenariat public-privé pourrait permettre d'octroyer des crédits aux éleveurs avec comme garantie des animaux. Ceux-ci seront entretenus (vaccination, alimentation…). Ce mode de financement permettrait de maintenir le cheptel de l'éleveur tout en lui accordant un financement pour son élevage.

BIBLIOGRAPHIE

ANIP-MF (2007) *Importance et couverture de la microfinance.* Disponible sur le site de la microfinance, lu le 17 mai 2012.

BCEAO (2009) *Données sur le secteur des Systèmes Financiers Décentralisés*. Niamey : BCEAO.

BCEAO (2006) *Monographie des Systèmes Financiers Décentralisés.* Niamey : BCEAO.

BCEAO (2003) *Monographie des Systèmes Financiers Décentralisés.* Niamey : BCEAO.

BEIDOU A. (2010) *Le warrantage au Niger : un moyen de financement de l'agriculture et de sécurité alimentaire cas du village de Dantchandou*, Gembloux : Mémoire de master complémentaire en développement, environnement et sociétés.

BRÜNTRUP M. (2002) *Associations des institutions de la microfinance : le cas de l'Association Nigériennne des Institutions Professionnelles de la Microfinance (ANIP-MF)*, Eschborn : GTZ, Division 41 promotion de l'économie et de l'emploi.

COMITÉ INTERMINISTÉRIEL DE PILOTAGE DE LA SDR (2011) *Revue des dépenses publics 2010 du secteur rural.* République du Niger, Niamey, Comité interministériel de pilotage de la SDR, Secrétariat exécutif.

COMITÉ INTERMINISTÉRIEL DE PILOTAGE DE LA SDR (2009) *Revue des dépenses publiques 2007-2008 du secteur rural.* République du Niger, Niamey, Comité interministériel de pilotage de la SDR.

COMITÉ INTERMINISTÉRIEL DE PILOTAGE DE LA SDR (2007) *Revue des dépenses du secteur rural 2001-2006.* République du Niger, Niamey, Comité interministériel de pilotage de la SDR.

COULTER J., MAHAMADOU S. (2009) *Revue du warrantage au Niger*. AFD, décembre 2009.

DE CLEENE S. (2010) Couloir de croissance agricole, *briefings de Bruxelles*, mai.

DGE/MEF (2010) *Budget de l'Investissement de l'État en 2010*. République du Niger, Niamey, Direction Générale de l'Economie/Ministère de l'Économie et des Finances.

DOLIGEZ F., GENTIL D. (2000) Le financement de l'agriculture, Document de travail, Version 2, Partie 332 du Mémento de l'agronome.

FOURNIER Y., OUEDRAOGO A. (1996) Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique, *Tiers-Monde*, 37(145), 67-83.

GOUJON A. (2009) Administrer la supervision de la microfinance : expériences comparées en Afrique de l'Ouest et de l'Afrique Centrale. Rome : *Article de recherche de International Development Law Organization*, février 2009.

HAMADZIRIPI A. (2008) *Etude de cas : les associations villageoises d'épargne et de crédit du Niger le modèle Mata Masu Dubara de fourniture de services dans les zones reculés*. Canada, Nova Scotia : COADY et Ford Foundation.

HAUT COMMISSARIAT À L'INITIATIVE 3N (2012) *Initiative 3N pour la sécurité alimentaire et le développement agricole durable "les nigériens nourrissent les nigériens"*. République du Niger, Niamey, cadre stratégique vision 2035 et plan d'action 2011-2015.

INS-Niger (2011) *Annuaire statistique 2006-2010,* République du Niger, Niamey, Institut National de la Statistique.

INS-Niger (2010) *Annuaire du cinquantenaire*. République du Niger, Niamey, Institut National de la Statistique.

KARLAN D., GOLBERG N. (2011) Microfinance Evaluation Strategies Notes on Methodology and Findings. In Armendariz B. and Labie M., *Hardbook of Microfinance*. Singapore : Ed.World Scientific Publishing. pp 17-49.

LAPENAU C. (2002) Adéquation entre l'offre des IMF et les besoins de l'agriculture familiale. Dakar : *Synthèse thématique de l'Atelier 1 du séminaire international du 21 au 24 janvier 2002*. CERISE, CIRAD, ATP. 46 p.

LELART M. (1990) les circuits parallèles de financement : état de la question. In *l'entreprenariat en* Afrique *francophone*. Paris : Ed.Aupelf-Uref. John Libbey Eurotext. pp 45-63.

LESAFFRE D. (2000) *À propos de l'offre et de la demande du financement du monde rural en Afrique de l'Ouest*. Lomé : Projet d'utilisation des fonds Suisse (PUF).

MIXMARKET (2010) *MFI report ASUSU CIIGABA*. Consulté sur le site www.mixmarket.org le 22 mars 2012. 8 p.

NEVEU A. (2001) Financer l'agriculture. *Numéro DD113*, Ed.Charles Léopold Mayer.

NIYONGABO E. (2008) Défis du financement agricole et rural, rôle pour la microfinance et implications pour les politiques publiques en Afrique subsaharienne. Le cas du Burundi. CEB Working paper n° 08/24, 31 p.

NOUFOU I. A. (2012) Performance et efficacité du système financier décentralisé et la réduction de la pauvreté au Niger. In *Insight and Innovation in International Development part 2,* 219-235.

OCDE (2009) *Perspectives économiques en Afrique : Niger*. Banque Africaine de Développement, OCDE, 645-660.

PLANET RATING (2010) *ASUSU SA, Niger*. France, Saint Ouen : The global microfinance rating agency.

RECA (2012) Communication des organisations paysannes et chambres d'agricultures du Niger. Niamey : *Atelier national de validation de l'Initiative 3N pour la sécurité alimentaire et le développement agricole durable,* 22 mars, 4 p.

RÉPUBLIQUE DU NIGER (2003) *Stratégie de Développement Rural*. Niamey, Stratégie de novembre. 66.

RÉPUBLIQUE DU NIGER (2001) *Stratégie Nationale de la Microfinance*. Niamey : République du Niger. 46 p.

SAFECO (2001) *Synthèse de la viabilité financière des SFD du Niger*. Togo, Lomé : Société d'Audit, de Finance-Fiscalité, d'Expertise Comptable et d'Organisation des Entreprises, République du Niger, BCEAO. 20 p.

SCHAULER C. (dir.) (2008) Accès aux services financiers en milieu rural, *focus,* n° 2/08. 16 p.

SECRÉTARIAT PERMANENT DU DSRP (Direction de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté) (2002) *Stratégie de Réduction de la Pauvreté complète,* République du Niger, Niamey, Secrétariat Permanent du DSRP, 126 p.

UEMOA (2002) *Proposition d'investissement au Niger en matière de sécurité alimentaire*. UEMOA, FAO : appui à la mise en oeuvre de la politique agricole en matière de sécurité alimentaire, 42 p.

WAMPFLER B. (2001a) *Acquis, limites et perspectives de la microfinance en tant qu'outil de financement du développement rural et agricole : expérience de l'Afrique de l'Ouest*. CTA rapport annuel.

WAMPFLER B. (2001b) Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelles contributions de la microfinance, le cas du Niger. Sénégal, Dakar : *Réseau CERISE, conférence du 21-24 janvier,* 58 p.

WAMPFLER B. (1998) *Diagnostic de la demande et de l'offre en matière de financement rural dans la zone de Gaya,* Niger. Réseau CERISE : CIRAD - CIDR - GRET - IRAM, 102 p.

WAMPFLER B., NOUHOU M. (2011*) Étude de faisabilité relative à la création d'un système financier décentralisé de Mooriben*. Niamey, Rapport final de mission version 1 et 2. 71 p.

Transferts de fonds informels : le cas des migrants ouest africains en France

Patrick Franklin KOUASSI[1]

La question de l'économie informelle a depuis longtemps préoccupé les chercheurs en sciences sociales. Les différentes écoles sont passées du dualisme au structuraliste (Portes et *al.*, 1989), du légaliste (De Soto, 1989) à l'illégaliste (Maloney, 2004). Au-delà des grandes divergences de visions sur les mouvements de l'économie informelle et des polémiques qu'elles suscitent, une même matrice discursive unifie aujourd'hui l'ensemble des discours sur le sujet : la référence à la question du développement. Les migrations internationales sont avant tout une question de mobilité de la main-d'œuvre[2], les personnes partent dans la perspective de trouver de meilleures opportunités. Selon le BIT (2010), la recherche de travail motive la moitié des migrations internationales. Ce serait environ 36 millions de migrants qui seraient partis pour un autre pays en quête d'emploi en 2010. Le sous-emploi, les conflits armés, l'instabilité politique, les sécheresses et la pauvreté… font de la mobilité une opportunité. Les migrants recherchent un mieux être, dans d'autres pays plus stables, pouvant leurs permettre de contribuer à l'épanouissement de leurs familles *via* des envois de fonds, devenus une source majeure de financement pour les pays en développement. Selon Freund et Spatafora (2005), 70% des envois de fonds depuis la France vers le Mali ou le Sénégal transiteraient par des canaux informels. La préférence des migrants africains pour l'informel s'explique par un ensemble de facteurs, reposant, sur la non possession de papier administratif dans le pays d'accueil, le coût relatif des transferts par le circuit formel, le faible degré de bancarisation et la modeste couverture géographique des réseaux bancaires. L'attrait de l'informel s'explique aussi par des facteurs économiques et culturels. Il est très souvent lié à la distance, notamment dans les zones rurales. En effet, 30 à 40% des envois d'argent seraient destinés aux régions rurales d'Afrique où les centres de collecte sont insuffisants. Cet article fournit des éléments de réponse sur les relations entre migration et développement à travers l'analyse des déterminants des envois de fonds informels des migrants au pays d'origine. Il s'agit d'une analyse des motivations des transferts de fonds informels. Que savons-nous des montants des transferts informels ? Quels sont les déterminants de ses transferts informels ? Quelles sont les caractéristiques des migrants résidants en France ?

La première partie présente la revue de littérature en mettant l'accent sur l'analyse des transferts de fonds informels des migrants ouest africains résidants en France vers leurs pays d'origine. La deuxième expose la méthodologie. La troisième interprète les paramètres et analyse les résultats.

1. TRANSFERTS DE FONDS INFORMELS DES MIGRANTS OUEST AFRICAINS : CARACTÉRISTIQUES, TENDANCES ET DÉTERMINANTS

Pour apprécier les transferts informels, nous présentons les caractéristiques des migrants ouest africains résidants en France. Quels sont les facteurs pouvant affecter le choix des transferts informels et la tendance des transferts de fonds ?

1.1 Caractéristiques des migrants ouest africains en France

Les analyses du secteur informel insistent sur l'hétérogénéité des activités, sur le regroupement de celles-ci en filières, en branches, en réseaux avec pour corollaire l'étude des échanges et des articulations entre activités (Hugon, 1982). Toutefois, le dualisme persiste en tant que repère méthodologique et critère

[1] Université Félix Houphouët Boigny Abidjan Cocody. franklogbochi@yahoo.fr

[2] Le présent article ne concentre son analyse ni sur la migration forcée ni sur la mobilité de la main-d'œuvre au sein d'un pays, et cela en dépit de l'importance de ces deux phénomènes, notamment dans les pays en développement.

classificatoire (Cordonnier, 1992, 4). Cette dualité est la cause et l'indicateur de l'économie informelle (Schneider 2002).

Diagramme 1 : Causes et indicateurs du développement de l'économie informelle

Causes : la charge de la fiscalité directe ou indirecte incite fortement à travailler dans l'économie informelle ; le poids de la réglementation amène à entrer dans l'économe informelle ; l'absence de moralité fiscale pousse les individus à demeurer dans l'économie informelle.

Développement de l'économie informelle
Au fil du temps (variable non observée)

Indicateurs : le développement des indicateurs monétaires si des activités traduisent la montée de l'économie informelle ; le développement du marché du travail si l'accroissement de la participation des travailleurs du secteur informel résulte d'une diminution des travailleurs du secteur formel ; le développement du marché de la production si une augmentation de l'économie informelle signifie que les intrants (en particulier la main-d'œuvre) sortis de l'économie officielle peuvent avoir un effet déprimant sur le taux de croissance de l'économie formelle.

Source : Diagramme développé par Schneider (2002, 42).

La France ne se démarque pas de cette dualité. Elle enregistre une importante émigration d'Afrique (9% du total des émigrants) (Banque mondiale, 2011) dont elle reste la première destination.
L'analyse des données des enquêtes auprès des ménages montre que les migrants résidants en France sont majoritairement de jeunes adultes jouissant d'une éducation au-delà du primaire. Cependant les immigrés résidants en France sont plus exposés au chômage que les autres. En 2002, leur taux de chômage s'élève à 16,4%, soit le double de celui des non-immigrés (Tavan, 2005, 3). En 2011, le taux d'emploi des 1 483 000 immigrés hors Union européenne, âgés de 15 ans ou plus, vivant en France, s'établit à 46,9% (INSEE, 2011a). Malgré ce taux de chômage considérable, la tendance à l'immigration ne s'est pas inversée, avec un taux en constante augmentation de 8,43% (INSEE, 2008). À nationalité, diplôme et catégorie socioprofessionnelle comparables, les immigrés sont inégalement exposés au risque de chômage selon leur pays d'origine. Les taux de chômage des immigrés venus d'Espagne, d'Italie ou du Portugal sont très faibles, plus faibles même que celui des actifs non immigrés. À l'inverse, les immigrés originaires du Maghreb, d'Afrique subsaharienne ou de Turquie ont des risques de chômage élevés : parmi les actifs âgés de 25 à 59 ans, plus d'un sur cinq est au chômage (INSEE, 2011b ; Tavan, 2005, 3). Les immigrés non qualifiés sont plus touchés par le chômage. À catégorie socioprofessionnelle, âge de fin d'études et sexe comparables, les actifs immigrés sont plus souvent à la recherche d'un emploi. Cependant, le rapport de masculinité des immigrés de la métropole est important. Si les nationalités d'origine des immigrés évoluent graduellement, la répartition hommes/femmes se modifie également (INSEE, 2006). La part d'émigration masculine chez les sénégalais, maliens et ivoiriens est respectivement de 55%, 64% et 45%. La proportion d'actifs dans la population sénégalaise en métropole est de 38% chez les hommes et de 40% chez les femmes. Elle est de 47% et 22% pour les maliens et maliennes et 34% et 40% pour les ivoiriens et ivoiriennes. L'immigration, traditionnellement masculine se féminise. Le regroupement familial mais aussi la modification de l'origine des flux migratoires récents explique cette évolution.
Les actifs immigrés sont employés dans toutes les professions. Largement recrutés comme employés non qualifiés ou comme ouvriers et manœuvres, ils sont moins présents que les Français de naissance dans les professions intermédiaires, les professions intellectuelles supérieures et chez les cadres. Les hommes immigrés sont plus souvent ouvriers (46% contre 35% pour les non immigrés), tandis que les femmes immigrées occupent majoritairement des postes d'employées non qualifiées (un tiers d'entre elles contre une sur cinq pour les Françaises de naissance), en particulier dans les services aux particuliers. La proportion d'ouvriers est très forte chez les natifs de Turquie (58%), du Portugal (44%) et du Maroc (43%), bien supérieure à celle immigrés originaires d'Afrique sub-saharienne (moins de 40%). Les immigrés sont fréquemment artisan, commerçant ou chef d'entreprise (8% des immigrés contre seulement 6% des non immigrés). Durant les années 2000, le poids des immigrés a augmenté sensiblement dans l'activité non salariée. Le travail indépendant constitue un moyen de surmonter les difficultés des immigrés à entrer dans le marché du travail (capital social insuffisant, difficultés linguistiques, problèmes de reconnaissance des qualifications, discrimination, etc.). Les immigrés privilégient les activités du bâtiment, du transport, du commerce de détail alimentaire ou celles de la restauration et de l'hôtellerie. À l'inverse, ils deviennent moins souvent agriculteurs que les non immigrés.

1.2 Les déterminants des transferts de fonds informels des migrants ouest africains

Premièrement, les motivations au transfert d'argent sont le résultat d'un lien fort entre le migrant et sa famille qui s'apparente, selon les économistes, à un arrangement familial informel et inter-temporel (Rapoport et Docquier, 2006, 2). Cet arrangement informel constitue une sorte de contrat implicite entre le migrant et sa famille. Deuxièmement, les transferts d'argent ont un effet positif sur le développement économique à long terme des pays bénéficiaires des transferts (Rapoport et Docquier, 2006 ; Bounie, Diminescu et François, 2009).

La littérature portant sur les déterminants des transferts de fonds distingue les facteurs microéconomiques des macroéconomiques (Adams, 2009). Les facteurs macroéconomiques recouvrent le taux de change, le taux d'inflation et l'instabilité politique dans leur pays d'origine (Faini, 1994 ; Glytsos, 1997). Au niveau microéconomique, la décision du migrant d'envoyer de l'argent dans son pays d'origine peut s'appuyer sur un motif purement altruiste, par exemple aider sa famille (Adams, 2009 ; Wouterse et Taylor, 2008 ; Osili, 2007 ; Mata, 2013).

Le choix des canaux pour le transfert d'argent dépend d'un certain nombre de facteurs : le coût de la transaction, la vitesse, la sécurité des fonds, la proximité géographique, l'accessibilité, la commodité en termes de familiarité, l'anonymat et la langue.

Selon Diminescu (2008, 4) les transferts de fonds se fondent sur des arrangements informels inter-temporels entre le migrant et sa famille. L'étude d'Higazi (2005, 2) sur les migrants ghanéens, montre qu'il y a de nombreux facteurs, principalement de dimensions sociales et culturelles, qui influencent le volume des envois de fonds et les canaux par lesquels ils cheminent. Les liens familiaux, le rôle des villes d'origine, des associations, des réseaux ou de la diaspora sont les déterminants majeurs. Pour Sander et Maimbo (2003, 5), les transferts sont envoyés de manière informelle en raison de l'inefficacité des méthodes de transfert formels. Les recherches de Tiémoko (2004, 4) suggèrent que les migrants qui versent moins fréquemment de fonds sont plus susceptibles d'utiliser des canaux informels.

La Banque du Ghana estime que les flux informels sont équivalents aux flux enregistrés dans la ville d'Addison dans la partie ouest de Washington aux États-Unis (Addison 2004, 6). Les résultats préliminaires de Mazzucato, van den Boom et Nsowah-Nuamah (2004, 1), du réseau de recherche transnational ghanéen à Amsterdam, estiment à 65% du total des envois de fonds ceux envoyés de manière informelle. En revanche, l'étude réalisée par Anarfi et *al.* (2003, 8) suggère que la majorité des transferts des migrants est envoyée par des voies formelles, avec une relation positive significative entre la fréquence des envois et l'usage d'un canal formel (Higazi, 2005, 2-14). Le rapport de la Banque mondiale (2011) note que le coût des transferts de fonds entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest est dix fois plus élevé que celui entre les États-Unis et les Philippines. En moyenne, les tarifs représentent 10% du montant total envoyé d'un pays de l'OCDE vers un pays d'Afrique subsaharienne. D'autres facteurs entrent également en compte dans le choix du mode de transferts : le statut (illégal) du migrant dans le pays d'accueil, la couverture géographique des institutions financières formelles dans le pays d'origine du migrant (Sarr, 2009, 20). La religion musulmane pourrait conduire à l'utilisation de circuit informel (dans son interprétation la plus stricte. Le Coran interdisant le riba se réfère aux prêts à intérêts fixes et prédéterminés. Enfin l'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC) a permis de développer significativement un marché de transfert d'argent via des circuits informels qui reposent sur les réseaux sociaux (relations de parenté, de connaissance, d'amitié, etc.).

1.3 La tendance des transferts de fonds de la France vers les pays de l'Afrique de l'ouest

En se basant sur des données macroéconomiques El Qorchi, Maimbo et Wilson (2003) proposent une estimation des transferts informels dans 15 pays en développement sur la période 1981-2000. Ils montrent que leur part est décroissante : pour l'ensemble des 15 pays considérés, les transferts informels totalisaient environ 35 milliards de US$ par an au début des années 1980, puis oscillaient entre 15 et 20 milliards de US$ par an au début des années 1990, pour finalement avoisiner les 10 milliards de US$ par an à la fin des années 1990. Les transferts informels sont passés de 50-70% du total pendant les années 1980 à environ 20% à la fin des années 1990. Cette évolution serait principalement liée à la diminution de la prime de change dans la plupart des pays étudiés (Naiditch, 2009, 48).

Freund et Spatafora (2005) ont cherché à estimer la taille des transferts informels en prenant en compte l'impact des coûts de transaction sur le choix des canaux par les migrants. Il semble que les variations des coûts de transaction n'entraînent pas de variations significatives des montants transférés, tout au plus un changement du mode de transfert (Naiditch, 2009, 48).

Le FMI (Fonds Monétaire International) ou la BAD (Banque Africaine de Développement) estiment les transferts informels à près de 50 % des flux vers l'Asie du Sud Est et le continent africain. L'importance de ces chiffres questionne sur le risque inéluctable de voir s'immiscer dans ces mouvements des fonds liés à des organisations criminelles ou terroristes. L'existence d'un marché noir des devises (Black Market Premium) se révèle être systématiquement corrélée négativement au montant des transferts de fonds entrants (Elbadawi et Rocha, 1992 ; Faini, 1994 ; El Sakka et McNabb, 1999 ; Aydas et *al.*, 2005). Ce phénomène s'explique par la forte proportion des transferts de fonds rapatriée par les canaux informels lors de l'existence de tels marchés dans les pays d'origine (Coiffard, 2011, 53).

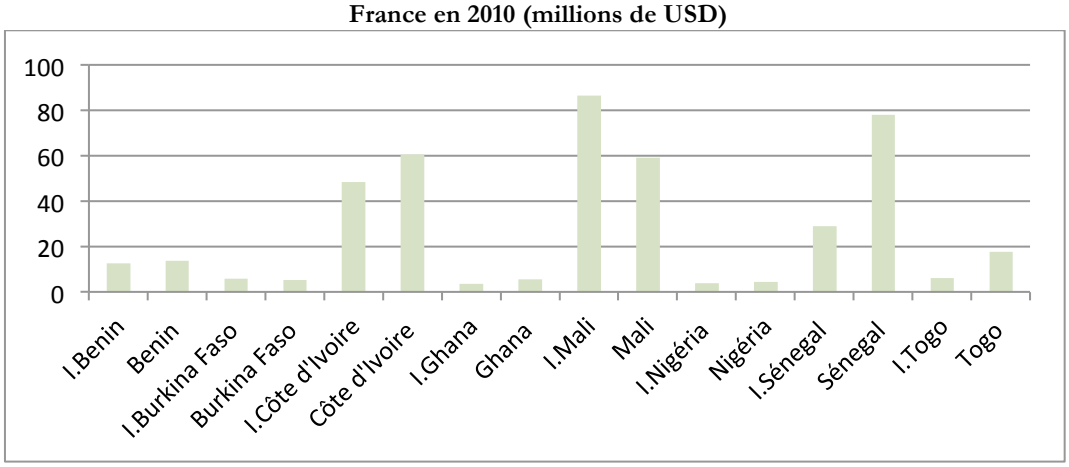
Graphique 1 : Transferts de fonds des migrants envoyés de la France vers les pays d'origine de 1975 à 2010 (US$ million)

Source : WDI (World Development Indicators) (2012).

Les transferts de fonds de la France vers d'autres pays ont connus trois cycles. Durant les trente glorieuses, leur évolution a été croissante pour atteindre son pic en 1992. Un ralentissement a caractérisé la décennie de 1993 à 2003. Un retournement s'est alors opéré, mais la crise économique que vit la France semble le ralentir (graphique 1).

Sur la base de données de la Banque mondiale (2012), les envois de fonds des migrants ouest-africains ont enregistré une croissance significative avec un doublement entre 1990 et 2008 pour atteindre 212 millions de dollars US en 2008. En ce qui concerne les transferts formels, la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal, se distinguent des autres en termes de volumes avec des envois de fonds dépassant les 50 millions de dollars. Le graphique 2 compare les transferts formel et informel des immigrés ouest-africains. Avec plus de 80 millions de dollars en 2010, le Mali reste le premier bénéficiaire des transferts informels devant la Côte-d'Ivoire et le Sénégal.

Graphique 2 : Comparaison des transferts informels et formels des migrants ouest africains résidants en France en 2010 (millions de USD)



Source : WDI (2012), calcul de l'auteur[3].

[3] I. Benin : transferts informels des migrants béninois, Benin : transferts formels des migrants béninois, Identique pour tous les autres pays ouest africains. Les calculs des transferts informels et formels ont été faits sur la base du WDI à partir des transferts formels puis nous avons déduit la proportion des transferts informels représentés dans le tableau 1.

2. MÉTHODOLOGIE ET SOURCE DE DONNÉES

Afin d'estimer le modèle, nous avons mobilisé les données globales sur les envois de fonds tirées de la balance de paiements du FMI. L'ensemble couvre huit pays ouest africains dont les migrants résidants en France (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Nigéria, Sénégal, Togo) et pour lesquels les envois de fonds sont signalés sur la période 1990-2010. Nous avons six observations par pays.

2.1 Source de données

Nous faisons l'hypothèse que tous les migrants âgés de 18 ou plus sont altruistes et leurs populations homogènes. Nous calculons par la suite la part des transferts informels des migrants ouest africains au regard des transferts de fonds sortis de la France de 1990 à 2010 (WDI, 2012) en référence aux calculs des canaux de transferts.

Tableau 1 : Canaux de transferts (en % des flux financiers migrants)

	Système formel	Système informel %	Source
Benin	54,8	45,2	World Bank, 2002
Burkina Faso	43,2	56,8	Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale (2011)
Côte d'Ivoire	60	40	World Bank, 2002
Ghana	67,8	33,2	Living Standards Survey 2005–06 sur le niveau de vie au Ghana.
Mali	27	73	Ponsot F., Obegi B. (2010) CIGEM
Nigeria	57,1	42,9	Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale (2011)
Sénégal	81,5	18,5	Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale (2011)
Togo	83	17	Revue économique, n° 1, juillet 2012 Bureau national du Togo (BAD - TGFO)

Source : Ratha et *al.* (2011, 93-95).

2.2. Méthode d'analyse

Nous allons montrer que quelque soit la situation macro-économique qui prévaut dans le pays d'accueil comme le souligne l'hypothèse d'altruisme développée par Becker (1991) et reprise dans l'article de Wolff, (2009, 3-6), le migrant maximise son niveau de satisfaction sous contrainte budgétaire du transfert vers ses parents : $\max_{T\geq 0} U(Y_m - T) + \beta_m V(Y_f + T)$ (1)

Notant T la somme d'argent qui est versée par le migrant à la famille (avec la contrainte de non-négativité $T \geq 0$), β_m le degré d'altruisme du migrant, avec $0 < \beta_m < 1$[4], avec U et V les utilités de consommation respectivement pour le migrant et la famille et d'un revenu exogène, respectivement Y_m du migrant et Y_f de la famille.

Pour estimer les transferts informels des migrants ouest africains résidants en France nous utilisons l'approche de Ratha et Shaw (2007) qui partent des transferts d'argent à partir du poids des migrants dans un pays d'accueil. La méthode d'estimation des transferts d'argent bilatéraux suppose que les transferts d'argent R_i reçu par le pays i sont proportionnels aux stocks de migrants dans le pays d'accueil. D'où, le poids w attaché au pays de la destination j est :

$$w_{ij} = \frac{M_{ij}}{\sum_j M_{ij}} \quad (2)$$

Où M_{ij} est le nombre de migrants du pays i dans le pays d'accueil j. Les transferts bilatéraux reçus par le pays i du pays d'accueil j sont par conséquent $w_{ij}.R_i$.

$$\bar{R}_{ij} = w_{ij} R_i \quad (3)$$

[4] Nous excluons les cas de malveillance (degré d'altruisme négatif) et ceux d'altruisme excessif.

Nous utilisons $\bar{R}_{ij}$ comme le transfert de fonds moyen des migrants dans le pays d'accueil j à partir du poids des migrants i. Nous supposons que tous les migrants dans le pays d'accueil j sont homogènes. Le calcul du volume total de transfert des migrants i dans le pays d'accueil j est par conséquent :

$$R_i = \sum_j \bar{R}_{ij} M_{ij} \quad (4)$$

Le montant moyen des transferts informels d'argent du pays d'accueil j par les migrants i est la part des transferts de fonds envoyés dans le pays d'origine et l'estimation des transferts de fonds informels :

$$\begin{aligned} (1+x)R_i w_{ij} &= IR_{ij} \\ (1-x)R_i w_{ij} &= IR_{ij} \\ (1+x)\bar{R}_{ij} &= IR_{ij} \\ (1-x)\bar{R}_{ij} &= IR_{ij} \end{aligned} \quad (5)$$

$x = \%transferts\ formels - \%transferts\ informels$: représente le pourcentage d'écart entre le transfert formel et informel des migrants résidants dans le pays d'accueil ; IR_{ij} : transfert informel (informal remittance) d'argent du pays d'accueil j par les migrants i ; w_{ij} est la poids des migrants i dans le pays d'accueil j. Cette part des transferts de fonds informels a été démontrée par Freund et Spatafora (2005, 8-11). $X = IR_{ij} = R_{ij}$. X est fonction du mode d'envoi des fonds des migrants dans le pays d'accueil. Nous développons un modèle destiné à mettre en évidence les principales variables qui peuvent motiver au choix des transferts informels. Nous supposons que le migrant évalue d'abord combien d'argent il va envoyer à la maison, en fonction de ses gains et des besoins de sa famille, puis décide s'il y a lieu de recourir à des moyens officiels ou officieux de l'envoi. La revue de la littérature suggère que les coûts dans le secteur informel sont environ 2 à 5% du montant envoyé, alors que ceux du secteur formel sont en moyenne de 10 à 20%. Avec l'utilisation des canaux officiels, le montant reçu dans le pays d'origine sera :

$$\mathrm{Y}_0 = X \times E_0 - f_0 \quad (6)$$

Où X est la somme transférée, E_0 est le taux de change officiel, et f_0 est la somme forfaitaire du montant X envoyé officiellement.

Avec l'utilisation des canaux informels, le montant reçu dans le pays d'origine sera :

$$E(Y_I) = P(X \times E_I) - f_I \quad (7)$$

Où X est la somme transférée, E_I est le taux de change officieux, et f_I est la redevance fixée dans le secteur informel de l'envoi de X. On suppose $f_I < f_0$, qui traduit le moindre coût du secteur informel. Le canal informel comporte des risques de non transmission de l'argent : $0 < P < 1$. Cela reflète le fait qu'il n'existe pas de contrats dans le secteur informel.

Un individu neutre au risque, choisira de transférer l'argent par le biais du canal officiel : $Y_0 > E(Y_I)$. Les systèmes officiels seront utilisés, si la condition suivante est vérifiée :

$$\overline{X} > \frac{f_0 - f_I}{(1-P)E_0 - P^* z}, Pz > 0 \quad (8)$$

Où z est la prime du marché noir ($z = E_I - E_0$). Cette inégalité (8) explique la fréquence des transferts de fonds moyens effectués en fonction de la probabilité de choisir entre le transfert formel et informel. X le transfert officiel sera optimal si le taux de change officiel tend à être proche du taux de change officieux. Avec $f_I < f_0$, qui traduit le moindre coût du secteur informel.

Notre estimation est la régression transversale suivante :

$$IR_i^j = \alpha_i + \beta_1 \mathrm{tauxchange}_i + \beta_2 \mathrm{tauxchomage}_i^j + \beta_3 \mathrm{M}_i^j + \beta_4 \mathrm{FT}_i^j + \beta_5 \mathrm{Y}^j + \beta_6 \mathrm{y}^* + \varepsilon_i \quad (9)$$

Où IR indique des envois de fonds informels des migrants i vivant en France j vers le pays d'origine ; Y désigne le logarithme de la production nationale Française (WDI, 2012) ; M désigne le logarithme du stock de migrants en âge de travailler en France (INSEE, 2009), y * est le logarithme de production par habitant du pays d'origine (WDI, 2012) ; FT représente les coûts totaux de l'envoi des fonds de France j vers le pays d'origine i (World Bank, 2010), le taux de change est celui du dollar des Etats Unis dans l'OCDE, (base de référence Indice 2000=100), le taux de chômage en France (Ratha, 2003).
Toutes les variables sont construites comme une moyenne sur la période 1990-2010.

3. INTERPRÉTATION DES PARAMÈTRES ET ANALYSE DES RÉSULTATS

La France est le pays d'accueil de la majorité des pays ouest africains. Pour les montants des transferts de fonds informels, l'étude s'appuie sur la base de données de la Banque mondiale (WDI, 2012) et l'OCDE (2012), laquelle recense les populations étrangères par nationalité résidant en France pour les années 1990 à 2010. Les transferts informels sont estimés à partir du poids des transferts formels de l'équation (5) où x représente le pourcentage d'écart entre le transfert formel et le transfert informel (la somme du pourcentage des transferts formels et des transferts informels donne l'unité).
Les déterminants économiques des transferts informels vers le pays d'origine sont mesurés par les caractéristiques des migrants ouest africains, afin de tester leur pertinence sur la probabilité d'effectuer des transferts informels. Pour mieux apprécier les données utilisées, nous faisons tout d'abord une analyse descriptive sur les variables dépendantes et indépendantes. Nous insistons particulièrement sur les principales variables indépendantes. Cette statistique descriptive est précisée dans les tableaux 2 et 3.

Tableau 2 : Proportion des variables dépendantes quantitatives (Transferts informels) (millions USD)

Variable	Observation	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
Informal_Bénin	21	12.26804	3.16639	8.944802	19.3476
Informal_Burkina Faso	21	5.737472	1.480846	4.183273	9.048415
Informal_Côte d'ivoire	21	47.51537	12.26375	34.64414	74.93524
Informal_Ghana	21	3.587569	.9259542 6	2.615748	5.65786
Informal_Mali	21	84.81947	21.89197	61.84309	133.7665
Informal_Nigeria	21	3.756066	.9694435	2.738602	5.923593
Informal_Sénégal	21	28.30617	7.305842	20.63843	44.64091
Informal_Togo	21	5.922527	1.528609	4.3182	9.340261

Source : calcul de l'auteur avec les données de L'OCDE (2012) et la Banque mondiale (2012)

Tableau 3 : Proportion des variables explicatives

Variable	Observation	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
Taux de chômage	21	9.065884	1.051948	7.393816	10.7
Frais de transferts de fonds	21	10.88	-	-	-
PIB France	21	1.76e+12	5.26e+11	1.24e+12	2.83e+12
Benin PIB/tête	21	471.8329	160.1497	273.4855	799.756
Burkina Faso PIB/tête	21	317.8248	114.9337	182.2231	538.22
Côte d'ivoire PIB/tête	21	850.5332	181.6103	583.2458	1233.172
France PIB/tête	21	28462.56	7480.8	21269.8	43992.1
Ghana PIB/tête	21	557.0321	338.8951	259.9907	1319.083
Mali PIB/tête	21	341.9286	135.8459	184.3031	613.0446
Nigéria PIB/tête	21	569.7927	401.7209	203.4922	1443.21
Sénégal PIB/tête	21	720.5036	201.2093	476.1305	1135.676
Togo PIB/tête	21	378.7761	88.09773	246.7167	547.6036
Bénin_ Stock migrant	21	9322.968	1429.177	7450	13087.58
Burkina Faso_ Stock migrant	21	2949.143	1175.12	1600	4870
Côte d'Ivoire_ Stock migrant	21	49733	5439.221	43229	57209
Ghana_ Stock migrant	21	3877.476	1124.973	2049	5245
Mali_ Stock migrant	21	49612.62	5745.908	40006	56078
Nigéria_ Stock migrant	21	3070.286	1030.521	1223	4229
Sénégal_ Stock migrant	21	61999.81	8960.24	50678	73779
Togo_ Stock migrant	21	14283.81	1818.144	10987	16800
Taux de change	21	.7564039	.0454509	.682675	.805365

Source : calcul de l'auteur avec les données de l'OCDE (2012) et la Banque mondiale (2012).

On enregistre un volume de transfert informel vers le Mali de près de 85 millions de USD par an qui transite par les canaux officieux. La Côte d'Ivoire reçoit près de 48 Millions USD de transferts informel et le Sénégal 28 millions USD par an. L'importance de ces flux informels s'explique sans doute par la proportion non négligeable de migrants sans papiers résidant en France.
On cherche à estimer, à l'aide du modèle (8), les déterminants de la motivation des transferts informels des migrants ouest africains vivant en France. On a Prob>chi2=0,0000<0,05, donc on rejette l'hypothèse nulle H0, c'est-à-dire qu'on accepte l'alternative selon laquelle au moins une des variables est significative dans l'explication des transferts informels. Les résultats contenus dans le tableau 4.

Tableau 4 : Estimation du modèle des transferts informels par pays d'Afrique de l'ouest

Variable dépendante	Variables explicatives	Coeffi cient	Standard error	P>|t|	
Informal_Benin	Log frais de transferts de fonds	4.392164	1.395197	0.007 **	Number of obs = 21 F(6, 14) = 5.60 Prob > F = 0.0038 R-squared = 0.7059 Adj R-squared = 0.5798
Informal_Burkina Faso	Taux de chômage	-.5952977	.3448732	0.100 *	Number of obs = 21 F(6, 14) = 5.08 Prob > F = 0.0058 R-squared = 0.6851 Adj R-squared = 0.5501
Informal_Côte d'Ivoire	Log frais de transferts de fonds	22.57893	9.864163	0.037 **	Number of obs = 21 F(5, 15) = 10.50 Prob > F = 0.0002
	Log Côte d'Ivoire_ PIB/tête_	49.61225	18.37199	0.016 **	R-squared = 0.7778 Adj R-squared = 0.7037
Informal_Ghana	Taux de chômage	-.2239409	.117493	0.077 *	Number of obs = 21 F(6, 14) = 12.24 Prob > F = 0.0001
	Log Ghana_ Stock migrant	-7.120217	2.372122	0.010***	R-squared = 0.8398 Adj R-squared = 0.7712
	PIB/tête_Ghana	.9627595	.5480685	0.100 *	
Informal_Mali	Log Mali_ PIB/tête	71.17074	20.97762	0.004***	Number of obs = 21 F(6,14) = 18.05 Prob > F = 0.0000
	Constante	1754.784	997.1182	0.100*	R-squared = 0.8856 Adj R-squared = 0.8365
Informal_Nigéria	Log Nigéria_ Stock migrant	-4.109192	2.015259	0.061**	Number of obs = 21 F(6, 14) = 7.15 Prob > F = 0.0012 R-squared = 0.7540 Adj R-squared = 0.6485
Informal_Senegal	Log Sénégal_ PIB/tête	37.44207	6.358359	0.000 ***	Number of obs = 21 F(6, 14) = 22.30 Prob > F = 0.0000 R-squared = 0.9053 Adj R-squared = 0.8647
Informal_Togo	Taux de chomage	-.4487487	.2660135	0.100 *	Number of obs = 21 F(6, 14) = 6.36 Prob > F = 0.0021
	Log Togo_ PIB/tête	3.760337	2.211879	0.100*	R-squared = 0.7316 Adj R-squared = 0.6166

Source : calcul de l'auteur avec les données de L'OCDE (2012) et la Banque mondiale (2012)
Note : ***significatif à 1%, **significatif à 5% et *significatif à 10 %.

Les États de l'Afrique de l'Ouest ne sont pas affectés par les variations des taux de change. L'explication tient à ce que les expéditeurs de fonds n'ont d'autre choix que d'envoyer de l'argent, étant donné les graves difficultés économiques de leurs familles dans le pays d'origine. Des résultats similaires ont été trouvés par Gibson, McKenzie et Rohorua (2006) qui constatent que 70% des migrants des iles Tonga ne changent pas le montant envoyé chez eux même si les frais diminuent.
Souvent, la dégradation de la richesse dans le pays d'origine, correspond une augmentation des transferts informels. Ce fut le cas en Côte d'Ivoire, en 2010 après la crise post électorale, où la fermeture des guichets de transferts et des banques a entrainé l'emploi accru des circuits informels. Afin de faire face à la crise alimentaire et à la sécheresse, les migrants Sénégalais et Maliens utilisent des canaux informels pour envoyer les fonds à leur famille vivant en zone rurale.

CONCLUSION

Le stock de migrants en France et la situation économique du pays d'origine sont les moteurs des transferts de fonds. L'augmentation du nombre de migrants en France influe sur le volume des envois de fonds. Une dégradation du niveau de vie dans le pays d'origine augmente les transferts de fonds. Les variables explicatives, frais de service et taux de change sont toujours négatives, confirmant que la hausse du coût des envois de fonds pousse vers le secteur informel.
Le coefficient du pays d'origine, le PIB par habitant, est positif et significatif lorsque les envois de fonds sont formalisés. Comment interpréter ces résultats ? Nous supposons que les coûts sont les principaux déterminants de l'informalité. La réduction des coûts de transaction encourage une augmentation des flux

d'envois de fonds et/ou un nouveau changement de transferts de fonds vers le secteur formel. Un tel changement pourrait avoir des avantages significatifs pour les décideurs et les agents de développement. Tout d'abord, si la politique est conçue pour encourager les transferts de fonds ou stimuler l'investissement, il est important de connaître la véritable ampleur des flux (Freund et Spatafora, 2005, 364). Ensuite pour plus d'efficacité dans la réduction des transferts informels nous suggérons d'évaluer les couts de l'informalité afin d'ajuster les couts du marché officiel pour réduire les transferts informels et accroître le bien-être des populations du pays d'origine. Enfin il serait hautement souhaitable de réduire l'informalité administrative des migrants dans le pays d'accueil.

BIBLIOGRAPHIE

ADAMS J. R. (2009) The determinants of international remittances in developing countries, *World development*, 37(1), 93-103.

ADDISON (2004) People and Places, visité, le 3 Mars 2013, www.addisonmaine.org/ .

ANARFI J., KWANKYE S., OFUSO-MENSAH A., TIÉMOKO R. (2003) Migration from and to Ghana: A Background Paper, *Working Paper,* Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, 1-38.

AYDAS S. T., NEYAPTI B., METIN-OZCAN K. (2005) Determinants of Workers' Remittances. The Case of Turkey, *Emerging Markets Finance and Trade*, vol. 41, n° 3, May–June, 53-69.

BANQUE MONDIALE (2011) *Recueil de statistiques 2011 sur les migrations et les envois de fonds*, réalisé par Ratha D., Mohapatra S., Silwal A., Banque mondiale. www.worldbank.org/migration.

BECKER G. S. (1991) A *Treatise on the Family*, Enlarged edition, Harvard University Press, Cambridge.

BIT (2010) Accelerating a job-rich recovery in G20 countries: Building on experience, rapport de l'OIT, avec d'importantes contributions de l'OCDE, à la réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G20, 20-21 avril 2010, Washington, D.C. (Genève).

BOUNIE D., DIMINESCU D., FRANÇOIS A. (2009) Une analyse socio-économique des transferts d'argent des migrants, www.cairn.info .

COIFFARD M. (2011) *Déterminants et impact des transferts de fonds des migrants : une analyse du cas des pays fortement dépendants*, centre de recherche en économie de Grenoble, UPMF.

CORDONNIER R. (1992) Recherches sur le secteur informel, *L'année sociologique (1940/1948), troisième série*, 227-252.

DE SOTO H. (1989) *The other path*, New York, Basic books.

DIMINESCU D. (2008) The connected migrant. An epistemological manifesto, *Social Science Information*, 47(4), 565-579.

ELBADAWI I. A., ROCHA R. (1992) Determinants of Expatriate Workers' Remittances in North Africa and Europe, *World Bank Working Paper Series*, n° 1038.

EL QORCHI M., MAIMBO M. S, WILSON J. F. (2003) Informal funds transfer systems: an analysis of the informal hawala system, *the international monetary fund and the World Bank,* March 24, 1-74.

EL-SAKKA M., MACNABB R. (1999) The Macroeconomic Determinants of Migrant Remittances, *World Development*, 27, 1493-1502.

FAINI R. (1994) Workers' remittances and the real exchange rate: a quantitative framework, *Journal of population economics,* 7, 235-245.

FREUND C., SPATAFORA N. (2005) Remittances: transaction costs, determinants, and informal flows, *World bank policy research working paper*, 3704. Washington, DC.

GIBSON J., MCKENZIE D. J., ROHORUA H. T. S. (2006) How cost-elastic are remittances? Estimates from Tongan migrants in New Zealand, *Pacific Economic Bulletin*, 21(1), 112.

GLYTSOS N. (1997) Remitting behavior of 'temporary' and 'permanent' migrants: the case of greeks germany and Australia, *Labour*, vol. 11, n° 3, Autumn, 409-435.

HIGAZI A. (2005) *A part of the report on informal remittance systems in Africa, Caribbean and Pacific (ACP)*, Countries commissioning institutions, Department of international development (DFID) UK European community's poverty reduction effectiveness programme (ec-prep) Deloitte & Touche, Oxford University

HUGON P., DEBLÉ I. (dir.) (1982) *Vivre et survivre dans les villes africaines*, IEDES, Paris, PUF.

INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques) (2011a) *Les nouveaux migrants en 2009*, département des statistiques, des études et de la documentation, n° 19, janvier.

INSEE (2011b) *Enquête Emploi 2011*.

INSEE (2008) *L'activité des immigrés en 2007*, cellule Statistiques et études sur l'immigration, Insee, n° 1212, octobre.

INSEE (2009) recensement 2009, exploitation principale, Insee.

INSEE (2006) *Enquête Emploi 2006*.

MALONEY W. F. (2004) Informality Revisited, *World Development*, 32(7), 1159-1178.

MATA R. S. (2013) Implication des IMF sur le marché des transferts d'argent : état des lieux et déterminants, CERMI (Centre Européen de Recherche en Microfinance), CEB (Centre Emile Bernheim), Solvay Brussels School of Economics and Management (Université libre de Bruxelles), https://www.lamicrofinance.org/redirect.php?mode=link&id=26187, le 3 mars 2013,

MAZZUCATO V., VAN DEN BOOM B. and NSOWAH-NUAMAH N. N. N. (2004) The Impact of International Remittances on Local Living Standards: Evidence for Households in Ghana. *Paper presented at the UNDP conference on migration and development in Accra.* http://www.undp-gha.org/Pages/Events%20&%20Conferences/sessions.htm.

NAIDITCH C. (2009) *Trois essais sur les transferts de fonds des migrants*, thèse, université Paris I Panthéon Sorbonne, UFR de sciences économiques.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (2012) http://stats.oecd.org

OSILI U. O. (2007) Remittances and savings from international migration: theory and evidence using a matched sample, *Journal of Development Economics*, 83, 446-456.

PONSOT F., OBEGI B. (2010) Étude de capitalisation des initiatives et mécanismes en matière de transferts de fonds au Mali. Étude menée pour le Centre d'Information et de Gestion des Migrations (CIGEM), Mali.

PORTES A., CASTELLS M., BENTON L. A. (1989) *The informal economy studies in advanced and less developed countries*, John Hopkins University Press, Baltimore and London.

RAPOPORT H., DOCQUIER F.(2006) *The Economics of Migrants' Remittances. Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Elsevier.

RATHA D., MOHAPATRA S., ÖZDEN C. L., PLAZA S, SHAW W., SHIMELES A. (2011) *Optimisation du phénomène migratoire pour l'Afrique, Envois de fonds, compétences et investissements,* Banque internationale pour la reconstruction et le développement / la Banque mondiale, 1818 H Street NW.

RATHA D., SHAW D. (2007) *South-South Migration and Remittances*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington, D.C., April.

RATHA D. (2003) *Workers' remittances: an important and stable source of external development finance*, *Global development finance 2003,* World Bank, Washington, DC., Chapter 7, 157-175.

SANDER C. MAIMBO S. M. (2003) Migrant remittances in Africa: Reducing obstacles to development contributions, *Africa Region Working Paper Series* n° 64, Washington D.C., The World Bank.

SARR P. A. (2009) *Transferts de fonds des migrants et développement en Afrique : une étude de cas sur le Sénégal*, EHESS, Paris, juin.

SCHNEIDER F. (2002) *Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world*, Department of economics, Johannes Kepler university of linz, Austria.

TAVAN C. (2005) Les immigrés en France : une situation qui évolue, Cellule statistique et études sur l'immigration, 1042, septembre, INSEE.

TIÉMOKO R. (2003) Migration, return and socio-economic change in West Africa: the role of family, *Working paper.* 15, Sussex centre for migration research, University of Sussex.

WOLFF (2009) Les parents sont-ils vraiment si peu altruistes ?, conférence sur l'économie de la famille, INED, mars, 1-28.

WORLD BANK (2010) Send Money Africa , https://sendmoneyafrica.worldbank.org/fr

WDI (World Bank development indicators) (2012) Home page http://data.worldbank.org/indicator

WOUTERSE F., TAYLOR J. E. (2008) Migration and Income Diversification: Evidence from Burkina Faso, *World Development*, vol. 36(4), 625-640, April.

Effet des transferts des fonds des migrants sur le taux de chômage dans la zone Cemac

Grégory MVOGO[1] et Guy OUEDRAOGO[2]

La mobilité du travail joue un rôle important dans l'ajustement aux chocs et plus particulièrement sur l'emploi. La baisse des salaires et la réduction du nombre d'employés dans les entreprises influencent négativement le taux de chômage. Dans une pareille situation, l'émigration représente une porte de sortie pour un actif ayant perdu l'emploi ou qui n'en trouve pas de décent.

La crise économique subie par les pays africains au début des années 1980 a induit une paupérisation des ménages et la baisse de leur pouvoir d'achat. Les politiques d'ajustement mises en œuvre pour sortir de la crise se sont traduites par de sévères réductions budgétaires, car d'après le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque mondiale, à travers les Programmes d'Ajustements Structurels (PAS), l'État doit diminuer son train de vie. Ces politiques ont eu pour conséquence, au niveau des États africains en général et en Afrique Centrale (AC) en particulier, la baisse des salaires des fonctionnaires, la réduction des effectifs de la fonction publique, la suppression des subventions aux agriculteurs, la privatisation des entreprises publiques conduisant à des licenciements massifs. Depuis, les économies en AC tardent[3] à redécoller et les marchés nationaux du travail restent imperméables. Cette incapacité des économies de la CEMAC à générer des emplois décents, a entrainé un chômage massif des scolarisés qui se sont tournées vers l'émigration, illustrant les chiffres de l'Organisation Internationale des Migrations (OIM, 2009) selon lesquels 42,3% des migrants camerounais se recrutent parmi les médecins et les universitaires. La recherche de meilleures conditions de vie demeure le motif essentiel de la mobilité des actifs des pays de l'Afrique Centrale.

Cependant, ces départs massifs qui remontent à plusieurs décennies ne semblent avoir aucune incidence majeure sur le niveau de vie des familles restées au pays notamment sur la pauvreté et l'accès à l'emploi dans la zone. L'accroissement des transferts des fonds, estimés à 11 millions de dollars US en 2000 et à 167 millions en 2008 (Banque mondiale, 2008)[4], s'assortit d'un taux de chômage élevé, surtout en milieu urbain (16% à Douala et 17,9% à Yaoundé). Le taux de chômage étant une fonction décroissante du Produit Intérieur Brut (PIB), l'accroissement des transferts des fonds doit se traduire par une hausse du PIB et du taux d'investissement, source de nouveaux emplois. « Manne » financière pour le développement (Kapur, 2004) les transferts de fonds des migrants (TFM) se révèlent moins volatiles que d'autres transferts financiers (Ratha, 2003). Les TFM sont aujourd'hui une véritable force sur laquelle il faut compter (Chami et *al.* 2008). Ils constituent un facteur déterminant de réduction du chômage en palliant aux problèmes de crédits ou de financement et en favorisant la réalisation des microprojets générateurs de revenus et d'emplois. Dans cette logique, une évolution positive des TFM vers les pays d'Afrique Centrale s'accompagnerait d'une baisse sensible du taux de chômage. Or, cette relation n'est pas perceptible. Dans le contexte de crise financière internationale qui conduit à la diminution des fonds envoyés, la question se pose de savoir quel est l'effet des transferts de fonds des migrants sur le taux de chômage dans la zone CEMAC ? Pour y répondre et évaluer l'effet des TFM sur le taux de chômage dans la zone CEMAC nous recourons, en ce qui concerne les estimations économétriques, au modèle de panel dynamique à la suite de Drinkwater et *al.* (2006).

Ces estimations se fondent sur des données chronologiques issues de la base des données de la Banque mondiale (2010) et mettent en corrélation un ensemble de variables portant sur des données économiques.

[1] Doctorant, Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Économie Appliquée (LAREA), Université de Yaoundé II-Soa, Cameroun. mvogogregorypaulin@yahoo.fr

[2] Doctorant, Université de Ouagadougou, Burkina-Faso. guyouedraoo@yahoo.fr

[3] Le taux de croissance dans la CEMAC, en moyenne de 4%, est fortement dépendant des évolutions de la conjoncture internationale (Banque de France, 2009).

[4] Ces chiffres sont relatifs au seul cas du Cameroun.

La première partie présente les facteurs explicatifs de la mobilité du travail dans la CEMAC et les canaux de transmission par lesquels les transferts de fonds des migrants atteignent leurs bénéficiaires. La deuxième propose une revue de la littérature de l'effet des TFM sur le taux de chômage. La troisième est consacrée à la présentation du modèle économétrique tandis que la quatrième discute les résultats et expose quelques recommandations de politique économique.

1. FACTEURS EXPLICATIFS DE LA MIGRATION ET CANAUX DE TRANSMISSION DES TFM

La migration constitue un facteur déterminant de l'ajustement d'un marché de l'emploi régressif. Cette dynamique d'ajustement en cas de choc négatif sur l'emploi est inhérente aux facteurs explicatifs de la migration. Ce qui requiert une compréhension des facteurs motivants la migration en passant par les caractéristiques des actifs sujets à la migration et une identification des canaux par lesquels les gains issus de cette migration parviennent à leurs familles respectives.

1.1 Les facteurs explicatifs de la migration en AC

Deux principales théories (Naiditch) permettent de comprendre le phénomène migratoire en général : la théorie néoclassique et la nouvelle économie de la migration du travail.

Selon la théorie néoclassique, la décision de migrer relève d'un acte individuel basé uniquement sur une anticipation des revenus futurs élevés dans le lieu de destination. L'agent économique raisonne selon le principe d'analyse coût-bénéfice. Selon Dos Santos (1999) trois facteurs déterminent la migration : les conditions prévalant sur les marchés locaux de travail, les dotations du pays d'origine en biens publics et les coûts qu'induirait la migration. Pour Harris et Torado (1970), le potentiel migratoire est subordonné au différentiel entre les gains salariaux et les pertes d'opportunités d'emplois dans la mesure où le volume des salaires est souvent tributaire des segments de marché et non de la productivité marginale. Zarembka (1970) abonde dans le même en affirmant que les flux migratoires sont dépendants des revenus espérés.

Pour la nouvelle théorie de la migration, l'établissement d'un actif à l'étranger est fondé sur un accord implicite entre le migrant et sa famille. Selon Taylor et *al.* (2003), ce contrat implicite entre le migrant et sa famille lui permet de faire face aux problèmes de contraintes de liquidités liées à l'imperfection du marché du travail et d'assouplir les risques engendrés par la migration. Da Vanzo (1978) estime que les familles ayant une expérience dans la migration encouragent les leurs à partir vers des destinations prometteuses. La situation professionnelle d'un chef de famille l'amène à passer ce genre de contrat avec sa progéniture pour qu'elle prenne en charge les difficultés financières de la famille restée au pays.

Ces deux théories montrent que les actifs à l'émigration procèdent à une analyse minutieuse du choix de leur destination. La décision migratoire d'un actif prend en compte le taux de chômage du pays d'origine et celui du pays d'accueil. Selon Haque et Kim (1995), les actifs qui passent la première partie de leur vie à accumuler des connaissances qui leur serviront à accroitre leurs revenus dans la seconde, vont chercher à maximiser ceux-ci. En fonction des opportunités qui leur sont offertes, ils choisissent de travailler dans leur pays ou à l'étranger. La différence de salaire ou le revenu potentiel lié à l'émigration détermine le choix de migrer ou non. Lorsque le salaire net dans le pays d'émigration est peu élevé, les individus à haute qualification choisissent d'aller s'installer à l'étranger. Cette émigration de la force de travail illustre que le facteur travail se déplace vers des pays où le capital est abondant car le salaire y est relativement plus élevé. Par conséquent, pour Todaro (1969), la décision migratoire s'appuie sur la maximisation du revenu espéré ou sur le supplément de revenu qu'on espère engranger. Ces inégalités de revenus entre pays d'origine et pays d'accueil motivent la forte migration de la main-d'œuvre qualifiée. Les zones où les revenus sont élevés enregistrent un fort taux d'émigration comparativement aux zones où ils sont faibles.

Le renforcement du capital humain est l'un des facteurs incitant à la migration. Dans l'optique du partage des expériences, des informations, du transfert technologique ou des ressources intellectuelles, les actifs sont souvent conduits à migrer. La migration offre l'opportunité aux plus qualifiés, sous-exploités dans leur pays, de se valoriser dans d'autres contextes. Dans les pays en développement où les financements publics alloués à l'accumulation des compétences demeurent faibles, la perspective d'un retour de compétences peut les amener à favoriser la migration de leurs actifs. Cette migration qui vise l'acquisition des connaissances peut entraver le développement du pays d'origine et contribuer à l'accentuation des inégalités. Le migrant peut être bénéfique à son pays à travers les relations commerciales, les investissements et les transferts de fonds qu'il initie. Le retour d'un migrant, qui a accumulé des

compétences et des capacités productives, influence l'accumulation des connaissances dans son pays d'origine. Ce cas s'observe avec les doctorants qui partent acquérir la connaissance dans des universités occidentales et reviennent enseigner dans des universités locales et participer aux recherches. Au regard de ces tendances théoriques, qu'est-ce qui explique la mobilité du travail dans la zone CEMAC ?

En Afrique Centrale, la migration s'explique par une combinaison des deux théories. Si initialement la décision de migrer de l'actif résulte d'un acte individuel, le rapprochement familial qui s'en suit peut être expliqué par la nouvelle économie de la migration du travail. Pour Fomekong (2008), la migration serait une stratégie de minimisation des risques. Elle est motivée par la quête d'une amélioration du niveau de vie, par la recherche d'un travail relativement plus rémunérateur par rapport au pays d'origine.

En ce qui concerne l'amélioration des conditions de vie, plusieurs ressortissants de la CEMAC quittent leur Patrie (notamment des diplômés de l'enseignement supérieur) pour faire face à la détérioration des conditions économiques présentes. La crise économique des années 1980 et les PAS ont contribué, en plus d'accentuer le chômage, à accroitre la pauvreté en milieux urbain et rural. Ce qui a eu pour conséquence à rendre obscur l'avenir des jeunes et de plusieurs familles qui n'arrivaient plus à joindre les deux bouts poussant ainsi les actifs vers la porte de sortie de peur de mourir pauvres.

Les marchés nationaux formels du travail n'arrivent plus à absorber la main-d'œuvre (qui se tourne vers le secteur informel), les salaires ne sont pas assez motivants et ne permettent pas aux salariés de vivre décemment. Ces derniers recherchent à l'étranger un travail plus rémunérateur que dans le pays d'origine. Une partie des techniciens camerounais ont délaissé leur travail d'employé de bureau pour migrer en Guinée Équatoriale où les salaires dans le secteur des bâtiments sont plus élevés. D'autres se constituent une épargne suffisante à partir des petits boulots afin de sortir du pays. L'expérience dans la migration est un facteur explicatif de la migration des actifs dans la zone CEMAC permettant à plusieurs familles de construire une fortune à partir des ressources générées par la migration de leurs enfants. La formation de ces réseaux de migrants (Mouhoud et Oudinet, 2004) fait que les premiers migrants constituent des familles d'accueil pour les seconds qui une fois arrivés à maturité[5] s'installent à leurs propres comptes et servent à leur tour de famille d'accueil aux autres… Les multiples privatisations, les chômages techniques qui ont mis plusieurs chef de famille au chômage contribuent comme la souligner Da Vanzo (2008), à expliquer la migration dans la mesure où les familles réunissent leurs économies pour envoyer leur descendance à l'étranger avec pour mission de sortir la famille de la gène financière où elle se trouve.

1.2 Les caractéristiques des migrants de l'AC

Les migrations des populations d'Afrique Centrale, orientées principalement vers les pays du Nord, se font aussi en direction du reste de l'Afrique. Initialement, ces migrations étaient motivées par les relations qu'entretenaient les anciennes colonies avec la métropole et par la poursuite des études grâce à une bourse. Aujourd'hui nombre de migrants quittent leurs pays après avoir atteint un niveau d'étude élevé (fuite des cerveaux). Ce comportement s'explique par la situation économique et sociopolitique de ces pays (OIM, 2009) et par l'ouverture réalisée pas les pays d'accueil. La mise en place (États-Unis, Canada, Allemagne…) de politiques attractives à l'émigration favorise l'insertion dans le marche du travail des populations qualifiées originaires des pays en développement. La thèse de l'accroissement des revenus soutient que la forte accumulation des revenus par les populations des pays en développement favorise l'émigration (Docquier**,** 2006). Les ressources dont disposent certaines familles les amènent à stimuler l'émigration dans la mesure où elles peuvent subvenir aux besoins des personnes qui partent à l'étranger avec des revenus engrangés dans le pays de départ. Pour Docquier et Marfouk (2006) les africains ayant un niveau élevé de qualification ont une forte propension à l'émigration ; quant à la sélectivité des politiques migratoires, elle a conduit à une hausse du taux d'émigration des diplômés (Docquier, 2007). Selon l'Organisation de la Coopération et de Développement Économique (OCDE, 2009) 23,3% des migrants en AC ont un niveau d'éducation primaire, 32,3% ont atteint celui du secondaire et plus de 41% sont des universitaires. Parmi ces derniers, les médecins représentent 10,9%, le reste étant composé des ingénieurs, des économistes, des professeurs de lycées, des informaticiens… Le secteur de la santé de ces pays est celui qui a subi les plus fortes pertes de main-d'œuvre. La quête incessante du mieux être, de la meilleure qualité de vie (OIM, 2009) est le motif essentiel qui justifie la migration en AC. L'insertion des migrants dans le marché de travail du pays d'accueil génère des fonds qui réduisent le taux de chômage du pays d'origine puisque les TFM accroissent les revenus des familles restées au pays. La question se pose de savoir comment ces fonds parviennent à leurs destinataires.

[5] Cette expression renvoie au fait que le migrant à trouver du travail et est devenu indépendant.

1.3 Les canaux de transmission des transferts de fonds des migrants

Contrepartie des coûts de la mobilité du travail, les transferts de fonds parviennent aux familles restées au pays par deux voies principales : le canal formel ou l'informel.
Le canal formel renvoie aux services des banques secondaires ou des institutions de transferts des fonds. L'efficience et l'efficacité assurées par ces dernières expliquent le coût de leur service estimé en moyenne à 13% des fonds à transférer (Freud et Spatafora, 2008) ce qui amène Ratha et Shaw (2007) à affirmer que ce coût élevé explique le faible développement de ce secteur. La modeste dotation des pays en infrastructures de communication et la faible fourniture électrique limitent les potentialités en matière d'offre de services de ces institutions en AC. Dans ce contexte, la possibilité d'une concurrence entre ces institutions qui aurait pour conséquence la baisse du coût de transfert des fonds en AC n'est pas envisageable. Aussi deux institutions dominent le marché dans ces pays (Western Union et Money Gram).
Le recours au canal informel s'explique d'une part par son coût relativement faible par rapport au canal formel, entre 1 et 5% du montant transféré Freud et Spatafora (2008). D'autre part, il se justifie par la théorie du capital social, c'est-à-dire la qualité des liens qui existent entre les différentes personnes. Les fonds transférés transitent par les amis, les camionneurs (pour les migrations intracontinentales) ou par le migrant lui-même. Comme les familles camerounaises ont une forte expérience migratoire, la partie installée au pays subvient aux difficultés d'autres familles qui comptent des hommes à l'étranger et ces derniers remboursent directement à leurs amis installés hors du pays. Ce mode de transfert encore marginal mais sans coût est basé uniquement sur les rapports interpersonnels entre les migrants. Face aux difficultés de quantification du volume de ces fonds transférés par le biais de ce canal, notre étude portera sur les transferts des fonds transitant par le canal formel.

2. REVUE DE LITTÉRATURE DES TFM SUR LE TAUX DE CHÔMAGE

L'effet des TFM sur le taux de chômage peut être saisi au niveau macroéconomique par différentes variables. Les principaux paramètres observés et testés sont le niveau de consommation et le niveau de l'investissement. Ils constituent des canaux de transmission par excellence des TFM sur le chômage.
Les transferts financiers, découlant de la mobilité des actifs qualifiés ou non, entrainent un accroissement des revenus des familles récipiendaires et donc de leur propension à consommer. Une agrégation de cette consommation individuelle conduit à une hausse de la consommation globale. Cet accroissement de la consommation aura un effet sur l'économie que si elle se fait en faveur des biens locaux (Naiditch, 2009). Pour Rocher et Pelletier (2008), une part significative des fonds transférés est dépensée en biens de consommation courante ce qui dynamise la demande des biens et services. Selon la Banque Mondiale (2006), les TFM améliorent la consommation et contribuent à la stabilité des économies réceptrices. Adams (2003) soutient que les TFM augmentent le revenu des ménages, leur consommation et les investissements des entreprises locales pour satisfaire les besoins du marché. À long terme, l'effet est dépendant de la qualité des dépenses (Adams, 2006).
Les TFM exercent un impact direct sur l'accumulation du capital physique et humain (Naiditch, 2009). Pour Barajas et *al.* (2009) ils impactent la croissance et stimulent l'investissement, la force de travail et la productivité totale des facteurs de production. Les transferts financiers en direction du pays d'émigration constituent un moyen de surmonter les contraintes de liquidités dues aux imperfections du marché de crédit. Drinkwater et *al.* (2006), étudiant un panel de 20 pays, révèlent un impact positif des TFM sur l'investissement qui permet d'assouplir la contrainte de crédit en concourant à la formation brute du capital fixe. Woodruff (2007), Woodruff et Zenebo (2001) montrent que les TFM jouent un rôle dans la création et le financement des petites entreprises (jusqu'à 20%) et, ainsi, impactent positivement le taux de chômage et l'investissement. Leon-Ledesma et Pirach (2001) trouvent que les TFM contribuent l'accroissement du niveau d'investissement dans les pays d'Europe Centrale et Orientale, et y sont source d'emplois. Selon Glytsos (1993) les transferts financiers vers la Grèce ont permis d'y créer 74 000 emplois dans le secteur privé en constituant un palliatif aux difficultés du financement bancaire. D'autres estiment que les TFM boostent le secteur agricole. Paris et *al.* (2009) démontrent que les TFM indemnisent la perte de main-d'œuvre due aux migrations aux Philippines, en Thaïlande et au Vietnam. Leon-Lesdema et Piracha (2001) aboutissent au même résultat sur un échantillon de pays d'Europe de l'Est, en montrant que les TFM influencent positivement la productivité du travail en milieu rural. Pour Rwelamid et Kirsten (2003), les TFM augmentent le revenu des ménages et la production agricole grâce aux investissements qu'ils soutiennent dans la province de Limpopo. Lucas (1987) ajoute que les TFM ont un impact sur la

productivité rurale. Pour Ahoure (2008), l'effet positif des transferts sur le PIB croit avec la bonne gouvernance. La qualité institutionnelle est un facteur nécessaire pour que les TFM affectent le PIB du pays d'émigration et donc le taux de chômage.

3. MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

L'émigration représentant 29,3% de la population de la CEMAC (ADI, 2011), les TFM qui reviennent dans les pays d'émigration devraient y réduire le taux de chômage. Afin de vérifier cette hypothèse nous évaluons les corrélations entre les TFM et le taux de chômage dans la CEMAC suivant la méthodologie utilisée par Drinkwater et *al.* (2006) pour expliquer les liens entre les différentes variables.

3.1 Le modèle

Le modèle de base est le suivant :

$u_{it} = x_{it} + \delta r_{it} + \varepsilon_{it}$ avec i = 1……N et t =1……T.

u_{it} est le taux de chômage du pays i à la date t. x_{it} est le vecteur des autres variables explicatives susceptibles d'influencer le taux de chômage. r_{it} représente les transferts en direction du pays d'émigration pourcentage du PIB.

Les auteurs développent ensuite un modèle de panel déséquilibré à effet fixe qui leur permet au regard des variables à leur disposition de développer deux spécifications : un modèle de chômage et un modèle d'investissement. Notre approche se base sur la première spécification dont la forme est la suivante :

$u_{it} = \alpha_i + \beta_1 u_{i,t-1} + \beta_2 trad_{it} + \beta_3 m_{it} + \beta_4 defict_{it} + \beta_5 tr_{it} + \varepsilon_{it}$ où :

u_{it} est le taux de chômage du pays *i* à la date *t*. $trad_{it}$ représente les échanges en pourcentage du PIB du pays *i* à la date *t* ; m_{it} représente l'offre de monnaie ; $defict_{it}$ représente le déficit budgétaire ; tr_{it} représente les transferts des migrants ; ε_{it} représente le terme d'erreur. Cette spécification est modifiée dans cette étude pour prendre en compte les spécificités du chômage dans la CEMAC.

3.2 Choix des variables du modèle

Le problème du chômage dans la CEMAC nécessite une prise en compte de certaines réalités. A cet effet, l'évaluation de l'effet des TFM sur le chômage est associée à d'autres variables qui sont :

Le taux de chômage ($chom_{it}$*)* représente la variable endogène. L'ajustement au moyen de la mobilité de travail n'est perceptible qu'à travers la réduction du taux de chômage mesuré par le ratio du nombre de chômeurs sur la population active totale.

Les variables explicatives sont : l*es transferts des fonds des migrants (*$logtransf_{it}$*)* qui est la variables d'intérêt. Les TFM sont des flux financiers importants pour les économies réceptrices et donc influencent négativement le taux de chômage. Cette variable représentant le flux des TFM vers les différents pays est prise en logarithme pour éviter la présence des valeurs aberrantes. Ces données sont recueillies dans la base dans la base de la Banque mondiale (2010) et font référence uniquement aux transferts migratoires officiels. Même sous-estimés, ces transferts sont les seuls à notre disposition.

La taxe sur produit ($logtax_{it}$*)* est une importante source de revenu pour les gouvernements. Elle représente le niveau des recettes fiscales de ces pays. Un effet négatif est attendu dans la mesure où, elle permet à l'État de réaliser les investissements publics générateurs d'emplois. Elle est mesurée en logarithme. Nos données sur la taxe sur produit proviennent de la base de la Banque mondiale (2010).

L'inflation ($infl_{it}$*)* d'après la théorie économique et à la lecture des enseignements de la courbe de Phillips, un fort niveau d'inflation s'accompagne d'une réduction du taux de chômage. Cette variable est prise en compte ici en remplacement de l'offre de monnaie dans le modèle de Drinkwater et *al.* (2006) et aussi compte tenu du fait que la création monétaire n'est plus du ressort des États en zone CEMAC mais du ressort de la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC). Un effet négatif est postulé.

La variable retardée ($chom_{i,t-1}$) représente la valeur passée du taux de chômage dans le pays *i*.

La prise en compte de ces éléments permet d'obtenir le modèle suivant :

$chom_{it} = \alpha_i + \beta_1 chom_{i,t-1} + \beta_2 logtransf_{it} + \beta_3 logtax_{it} + \beta_4 infl_{it} + \varepsilon_{it}$ (1).

Où α_i est la constante et représente l'effet fixe ;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ sont les paramètres du modèle ; et ε_{it} le terme d'erreur.

3.3 Les données

Le panel qui est utilisé dans cette étude se base sur les données secondaires des pays de la CEMAC : la valeur des taxes sur produits, le taux d'inflation, les transferts reçus par chaque pays. Elles sont issues de la base des données de la Banque mondiale et couvrent la période 1991-2010. La nature dynamique du panel nécessite le recours à la méthode des moments généralisés (MMG).

3.4 Méthode d'estimation

L'estimateur des moments généralisés, utilisé pour appréhender l'effet des transferts de fonds sur le taux de chômage dans la CEMAC, permet, d'une part de remédier aux problèmes de biais de simultanéité et de causalité inverse et, d'autre part de contrôler les effets spécifiques individuels et temporels.
Il existe deux variantes des moments généralisés : les moments généralisés en première différence utilisée pour la première fois par Arellano et Bond (1991) et les moments généralisés en système de Blundel et Bond (1998). Les premiers reposent sur la prise en compte pour chaque période, de la première différence de l'équation à estimer pour éliminer les effets spécifiques des pays, et ensuite à instrumenter les variables explicatives de l'équation en première différence de l'équation par leurs valeurs en niveau retardées d'une période ou plus. Les seconds allient les équations en première différence avec les équations en niveau dans lesquelles les variables sont instrumentées par leurs premières différences. Les moments généralisés en système, fournissant des estimations relativement plus robustes par rapport aux moments généralisés en première différence, sont privilégiés dans cette étude.

4. RÉSULTATS ÉCONOMÉTRIQUES ET INTERPRÉTATIONS

L'estimation du modèle (1) par la méthode des moments généralisés dans le cadre des pays de la CEMAC, a permis d'obtenir les résultats regroupés dans le tableau 1.

Tableau 1 : Résultats des estimations du panel dynamique

Variables	Coef.	p/z/
Chom_1	1,015*	0,000
Inflation	-0,011**	0,003
Transf	**-0,047****	**0,003**
Taxe	-0,0416	0,101
Cons	0,48	0,026
Wald chi2 (3)	15.91	
Prob > chi2	0.020	
Arellano-Bond test for AR(2) in first differences: z = -0.99 Pr > z = 0.320		
Sargan test of overid. restrictions: chi2(79) = 96,97		
Prob > chi2 = 0.083 Significatif au seuil de 5%.		

*représente le coefficient significatif au seuil de 0%, **représente les coefficients significatifs au seuil de 5%.
Source : Stata 11 à partir des données de la Banque mondiale (2010).

La robustesse des estimations à partir des MMG est fonction des résultats du test de Hansen d'Arellano et Bond. En ce qui concerne la pertinence des instruments des variables explicatives utilisées, le test de Hansen ne permet pas de rejeter (p=0,083) comme instruments les variables en niveau et en différence. De plus, le test d'autocorrelation de second ordre (P=0, 320) confirme l'hypothèse d'absence d'autocorrelation de second ordre. Le test de Wald montre que le modèle est globalement significatif au seuil de 5%. Seule la variable taxe n'est pas significative au seuil de 5% (tableau 1). Cette non significativité de la variable taxe peut être expliquée par l'équivalence ricardienne dans la mesure où, pour Barro (1974), une baisse des taxes peut n'avoir aucun effet sur le produit national[6]. Elle peut aussi être liée à la mauvaise gestion[7] des finances publiques, dont les taxes constituent une source importante de recettes, qui n'influencent pas le niveau d'emploi dans les pays de la CEMAC.
Le taux de chômage est influencé positivement par le taux de chômage retardé d'une période. L'inflation et les transferts des migrants agissent négativement sur lui. Cette influence négative de l'inflation peut se

[6] Les agents économiques notamment du secteur industriel intègre le déficit budgétaire comme un transfert inter temporel. Ils vont par conséquents adopter des comportements qui vont rendre inefficace la politique budgétaire.
[7] En termes de mauvaise gestion voir le classement des pays de la zone CEMAC dans le *Doing bussiness* (2011).

comprendre dans la mesure ou les faibles opportunités d'emplois dans la zone et la paupérisation extrême de ses habitants les amènent à offrir leur force de travail malgré le niveau d'inflation. Cette situation rejoint bien les prédictions de la courbe de Phillips selon lesquelles la réduction du taux chômage a pour coût une forte inflation. La hausse des prix étant perçue comme un facteur d'accroissement de la marge bénéficiaire des entreprises, ces dernières incitées à augmenter leur production accroissent leur demande de travail. Cet argument rejoint le résultat de Nubukpo et Combey (2010) pour qui le niveau d'inflation annuel qui garantirait le développement économique des pays de la zone franc se situe au moins à 8%, largement supérieur à l'objectif de 3% poursuivi par nos banques centrales.

L'altruisme qui motive les émigrés à envoyer de l'argent aux leurs restés aux pays, contribuent à réduire leur vulnérabilité. En effet, d'un côté ces transferts augmentent leur niveau de consommation, de l'autre, ils permettent la réalisation des investissements comme la création des petites unités productives en palliant leur problème d'accès au financement bancaire. Leur influence sur le niveau de chômage se trouve justifiée dans la zone car rejoignant Ahoure (2008) la hausse des investissements via les TFM contribue à la création d'emplois. Le montant et la fréquence d'envois des fonds étant liés à la conjoncture économique que connait le pays d'émigration.

CONCLUSION

Il ressort de cette étude que les transferts de fonds des migrants, fruits de la mobilité de la force de travail, influencent négativement et significativement le taux de chômage dans les pays d'émigration. En augmentant le revenu des ménages bénéficiaires et en palliant aux difficultés d'accès au financement des ménages dans le cadre des projets productifs, les TFM garantissent un accroissement de l'activité économique du pays d'émigration. Les pays de la CEMAC doivent intensifier le développement de l'infrastructure de télécommunication et de distribution d'énergie afin de réduire les coûts de transfert de manière à accroitre les flux des transferts des migrants en leur direction. Ils doivent renforcer la protection sociale et juridique des émigrés dans le but de stimuler leur retour, générateur d'investissements et d'emplois. Il convient d'étoffer le système financier car comme le démontrent Gupta et *al.* (2009), l'incidence des TFM est fonction de son niveau de développement. La forte hétérogénéité structurelle de la zone CEMAC limite l'implémentation de cet ensemble de recommandations. Il serait assurément pertinent d'inclure dans l'analyse le taux d'émigration par pays.

BIBLIOGRAPHIE

ADAMS R. H. (2006) Remittances and Poverty in Ghana. *MPRA, Working Papers*, 3838(06), 1-43.

ADAMS R. H. (2003) International migration, remittances and the brain drain: a study of 24 labor-exporting countries, *World Bank Policy Research Working Paper,* 3069(03), 11-16.

ADI (2011) *African development indicators databank*, November.

AHOURE A. A. E. (2008) Migrations, transferts, gouvernance et croissance dans les pays d'Afrique subsaharienne : une analyse à partir de données de panel, Colloque « Les migrations africaines. Les recherches sur les migrations africaines : méthode et méthodologies, 26-29 novembre, Rabat, 1-15.

ARELLANO M., BOND S. (1991) Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations, *Review of Economic Studies*, 58(2), 77-97.

BANQUE DE FRANCE (2009) *Rapport sur la Zone franc.*

BANQUE MONDIALE (2010) *World Remittances Inflows Data*, November.

BANQUE MONDIALE (2008) *World Remittances Inflows Data*, November.

BANQUE MONDIALE (2006) *Economic implications of remittances and migration.*

BARRO R. (1974) Are government bonds net wealth? *Journal of Political Economy,* 82(6), 1095-1117.

BARAJAS A., CHAMI R., FULLENKAMP C., GAPEN M., MONTIEL P. (2009) Do workers' remittances promote economic growth?, *IMF Working Paper*, 153(09), 1-65.

BLUNDEL R., BOND S. (1998) Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics,* 87 (1), 115-143.

CHAMI R., BARAJAS A., COSIMANO T., FULLENKAMP C., GAPEN M., MONTIEL P. (2008) Macroeconomic consequences of remittances. *IMF Occasional Paper*, 259(08), 1-45.

DA VANZO J. (1978) Does unemployment affect migration: evidence from Micro Data. *The Review of Economics and Statistics,* 60(4), 504-514.

DRINKWATER S., LEVINE P., LOTTI E. (2006) Labour market and investment effects of remittances*, Économie et statistique,* 262(3), 111-121.

DOCQUIER F. (2007) Fuite des cerveaux et inégalités entre pays. *Revue d'Économie du Développemen*t, 21(2), 49-88.

DOCQUIER F. (2006) Optimal accumulation in an endogenous growth setting with human capital. *Journal of Economic Theory,* 134(1), 361-378.

DOCQUIER F., MARFOUK A. (2006) International migration by educational attainment (1990-2000). *In:* international migration, remittances and development, Ozden and Schiff (eds), Palgrave Macmillan New York.

DOING BUSINESS(2011) *Agir pour les entrepreneurs,* Novembre

DOS SANTOS D. M. (1999) Diffusion technologique et transferts: vers un drainage des cerveaux optimal, *Recherches Économiques de Louvain,* 65 (9), 323-347.

FOMEKONG F. (2008) L'insertion des migrants africains dans le marché du travail au Cameroun. *In* : les migrations africaines : les recherches sur les migrations africaines : méthode et méthodologies, 26-29 novembre 2008, Rabat, 1-21.

FREUD, C., SPATAFORA, N. (2008) Remittances, transaction costs, informality, *Journal of Development Economics,* 86 (08), 356-366.

GUPTA S., PATTILLO A., WAGH S. (2009) Effect of remittances on poverty and financial development in Sub-Saharan Africa, *World Development*, 37(09), 104-115.

GLYTOS N. P. (1993) Measuring the income effect of migrant remittances: a methodological approach applied to Greece. *Economic Development and Cultural Change,* 42(1), 130-160.

HAQUE N., KIM S. (1995) Human capital flight: impact of migration on income and growth, *IMF Working Paper*, 42 (03), 577-607.

HARRIS J. R., TODARO M. P. (1970) Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector analysis, *The American Economic Review,* 60 (3), 126-142.

KAPUR D. (2004) Remittances, the new development mantra?, *G24 Discussion Paper Series*, 29(4), 473-500.

LEON-LEDESMA M., PIRACHA M. (2001) International migration and the role of remittances in Eastern Europe. *MPRA, Working Papers,* 0113 (01), 1-21.

LUCAS R. (1987) Emigration to South Africa's mines, *American Economic Review*, 77 (3), 313-330.

MOUHOUD E. M., OUDINET J. (2004) Les déterminants des migrations dans l'espace européen : une analyse économétrique, *Revue Française des Affaires Sociales*, 105 5(1), 7-39.

NAIDITCH C. (2009) *Trois essais sur les transferts de fonds des migrants. PhD*. Université de Paris I - Panthéon Sorbonne.

NUBUKPO K., COMBEY A. (2010) Effet non Linéaire de l'Inflation sur la Croissance dans l'UEMOA. *MPRA, Working Papers, 23542(10), 1-22*.

OCDE (2009) *Perspectives des migrations internationales*. Juin

OIM (Organisation Internationale de la Migration) (2009) *Migration au Cameroun : profil national.*

PARIS T. R., ROLA-RUBZEN M. F., LUIS J., THI NGOC CHI T., WONGSANUM C. (2009) Comparative analysis of the impact of labor out migration and remittances on income and rice productivity in the Philippines, Thailand and Vietnam. Australian agricultural and resource Economics society, 53rd conference, 11-13 February, Cairns, 1-10.

RATHA D. (2003) Workers' remittances: an important and stable source of external development finance. In: World Bank, *Global Development Finance 2003*, Washington DC, 157-175.

RATHA D., SHAW W (2007) South-south migration and remittance. *World Bank Working Paper,* 102 (07), 1-70.

ROCHER E., PELLETIER A. (2008) Les transferts des revenus des migrants: quels impacts sur le développement économique et financier des pays d'Afrique subsaharienne. *Bulletin de la banque de France,* 173 (08), 27-36.

TAYLOR E. J., ROZELLE S., DE BRAUW A. (2003) *Migration and Incomes in Source Communities: A New Economics of Migration Perspective from China,* University of Chicago press.

TODARO M. P. (1969) A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries, *American Economic Review*, 59 (1), 138-148.

WOODRUFF C. (2007) Mexican microenterprise investment and employment: the role of remittances, *Intal – ITD Working Paper,* 26(07), 1-42.

WOODRUFF C., ZENETO R. (2001) Remittances and Microenterprises in Mexico. UCSD, *Graduate School of International Relations and Pacific Studies Working Paper*, 16 (01), 1-41.

ZAREMBKA P. (1970) Labor migration and urban unemployment: comment*, The American Economic Review,* 60(1), 184-186.

L'impact de la corruption sur le système bancaire dans le cas des pays de la région MENA

Nicole ATTIA[1], Hanene CHOUCHANE[2] et Ezzeddine ZOUARI[3]

Le but de notre travail est d'étudier les effets de la corruption sur le développement financier des pays de la région MENA. Pour la Commission européenne, « La corruption est liée à tout abus de pouvoir ou toute irrégularité dans un processus de décision en échange d'une incitation ou d'un avantage indu. **»** La maîtrise de la corruption est au cœur des politiques de développement. Or, la corruption a d'autant plus de possibilités de se développer que la barrière institutionnelle est faible et de mauvaise qualité. En effet, les institutions protègent de la corruption. L'étude des institutions et de leur rôle dans le développement financier constitue donc un préalable incontournable de notre étude.

Selon North (1994, 361), « les institutions sont les contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elles se composent de contraintes formelles (comme les règles, les lois, les constitutions), de contraintes informelles (comme des normes de comportement, des conventions, des codes de conduites auto-imposés) et des caractéristiques de leur application. »

En règle générale, le degré des forces des structures institutionnelles a un effet très important sur l'efficacité des actions humaines. Pour ce qui est du secteur financier, une structure institutionnelle fragile peut exacerber sa vulnérabilité. Par exemple, dans le cas où le droit sur les faillites bancaires et la propriété privée n'est pas transparent, les banques prennent des risques de non remboursement (Demirguç-Kunt & Detragiache, 1998). Lorsque les institutions n'ont pas suffisamment de pouvoir, elles ne peuvent pas jouer complètement leur rôle en tant que centres d'information et d'orientation des agents économiques et particulièrement des institutions financières.

La corruption est une caractéristique des systèmes juridiques et institutionnels défaillants. Elle accroit l'incertitude au niveau des banques et l'impossibilité de recouvrer les fonds prêtés en cas de faillite ; ainsi la corruption a une incidence négative sur le comportement de prêt des banques et décourage ces dernières à prendre davantage de risque.

Au regard du rôle primordial des institutions dans la réalisation de la stabilité financière, nous allons présenter en premier lieu une revue de la littérature qui démontre cet état de fait. Ensuite, nous étudierons de façon empirique les effets de la corruption sur le système bancaire.

1. LE RÔLE DES INSTITUTIONS DANS LE DÉVELOPPEMENT FINANCIER

Les institutions juridiques (la loi et les règles de droit) et les institutions économiques (le système de supervision et de régulation bancaire) constituent les déterminants du développement financier.

1.1 Les institutions juridiques : les règles de droit et la loi

Deux théories expliquent le développement financier par la nature des institutions.

La première est la théorie du droit et de la finance qui part de l'idée que l'origine nationale (anglo-saxonne, française, germanique et scandinave) du système juridique a un impact sur le niveau du développement financier. En effet, chaque droit national se caractérise par un certain degré de protection du droit de la propriété privée et à ce niveau de protection correspondent des institutions différentes.

[1] Maitre de conférence à Université de Nice Sophia-Antipolis. attia@unice.fr
[2] Doctorante à Université de Nice Sophia-Antipolis. ch010872@etu.unice.fr
[3] Maitre de conférence à la faculté des sciences économiques et de gestion de Sousse. zouari.ezzeddine1@yahoo.fr

La deuxième théorie est celle des dotations qui suppose que les conditions géographiques et sanitaires plus ou moins hospitalières auxquelles ont fait face les colonisateurs, ont déterminé les types d'institutions que ces derniers ont mis en place. Dans les régions hostiles aux colonisateurs, ils ont mis en place des institutions faibles qui leur permettent une exploitation facile et rapide des ressources de ces pays. Cela a eu pour conséquence une moindre protection des droits de propriété privée, et donc un faible encouragement au développement du système financier.

1.1.1 La théorie du droit et de la finance

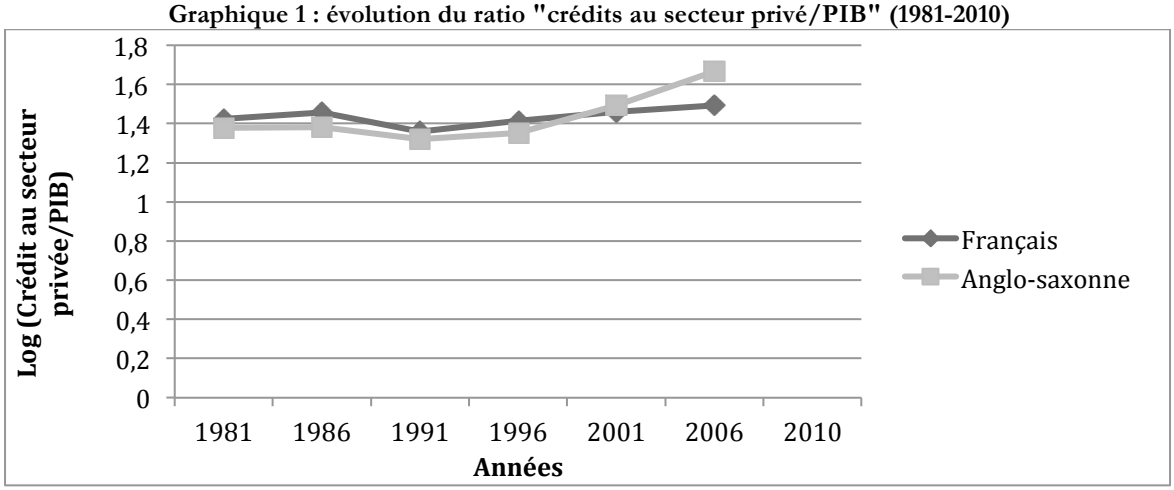
Les chefs de file de ce courant sont La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer et Vishny (1997, 1998 ; 1999). Leur théorie met l'accent sur le rôle des institutions juridiques dans les différences de niveaux de développement financier. En premier lieu, cette théorie souligne que dans les pays dotés d'un système juridique qui facilite les contrats entre les agents privés et protège les droits de propriété privée et les droits des investisseurs, les épargnants sont plus encouragés à investir dans les entreprises. De ce fait, les épargnants contribuent à l'expansion des marchés financiers. À l'inverse, un système juridique qui protège très peu les droits de propriété et les droits des investisseurs aura tendance à ralentir le développement financier des pays. En second lieu, la théorie du droit et de la finance soutient l'idée que l'origine nationale du système juridique peut expliquer les différences entre pays en matière de protection des droits des investisseurs, des contrats, donc le niveau de développement financer de ces pays. Les auteurs distinguent deux types de droit selon l'origine nationale : il s'agit du droit civil (droit français) et de la Common Law (droit anglo-saxonne). Selon Kangni Kpodar (2006) l'origine nationale du droit influence la finance par deux sortes de mécanismes.

- Le mécanisme politique. Les systèmes juridiques se différencient selon la protection relative qu'ils offrent à la propriété privée et publique. La protection de la propriété privée est la base de l'activité financière, donc les pays qui protègent autant les droits de propriété privée que les droits de propriété publique devraient avoir un niveau de développement financier plus élevé. Par exemple les investisseurs, en particulier les étrangers, seront moins incités à investir dans l'économie d'un pays où les risques de nationalisations sont grands. De surcroit, dans les pays en développement, les États font appel largement au système financier local et, ainsi, les banques sont souvent dans l'impossibilité de contraindre l'État à rembourser ses dettes car on ne peut pas poursuivre en justice l'État pour défaut de non payement. Cela a pour conséquence la diminution des crédits des banques commerciales au secteur public et l'accroissement des coûts d'intermédiation financière. Selon La Porta & *al.* (1998), le droit français a tendance à moins protéger les droits de propriété privée (relativement au droit de propriété de l'État) que le droit anglo-saxon. Cela peut expliquer pourquoi les pays ayant adopté la Common Law ont des systèmes financiers plus développés.
- Le mécanisme de l'adaptabilité. Les systèmes juridiques se différencient par leur capacité à évoluer et à s'adapter aux besoins de l'économie. Le développement du système financier se manifeste, entre autres, par une sophistication des actifs financiers grâce à l'innovation financière. Or, ces nouveaux produits financiers nécessitent souvent une modification du cadre juridique. Les pays qui disposent d'un système juridique souple réagiront plus vite et auront un niveau de développement financier élevé. Par exemple, dans les pays où le système juridique est fondé sur le droit civil (droit français, germanique et scandinave), le droit est de tradition écrite et la loi ne peut être modifiée que par le Parlement. C'est une procédure lourde qui ne facilite pas le développement financier. En revanche, dans les pays où le système juridique est fondé sur la Common Law (droit anglo-saxon), ce sont les décisions des juges qui constituent la loi. Ainsi, la Common Law est plus apte à s'adapter aux changements économiques que le droit civil. En conséquence, les pays ayant un système financier fondé sur le droit civil ont généralement un niveau de développement financier moins élevé que les pays où le système juridique est basé sur la Common Law.

Beck, Demirguç-Kunt et Levine (2002) testent empiriquement ces deux mécanismes. Ces auteurs ont tenté d'évaluer leur importance relative. À cet effet, ils utilisent un échantillon en coupe transversale de 54 pays de niveaux de développement différents sur la période 1990-1995. Leurs résultats montrent que les systèmes juridiques les plus souples stimulent le développement des activités des intermédiaires financiers. En revanche, les mécanismes politiques ne semblent pas intervenir dans le développement financier. En résumé, le droit national agirait sur le développement financier essentiellement par le biais de mécanismes d'adaptation.

Pour illustrer ces propos et les appliquer à notre objet d'étude, nous avons analysé l'impact de l'origine nationale du droit sur le développement financier pour le cas de vingt pays de la région MENA[4]. Nous avons classé ces pays selon l'origine nationale de leur droit. Ainsi deux groupes apparaissent, ceux dont le droit national est d'influence français (Algérie, Égypte, Éthiopie, Iran, Jordanie, Kuwait, Liban, Lybie, Mauritanie, Maroc, Oman, Qatar, Syrie, Tunisie, Yémen) et ceux dont le droit national est d'influence anglaise (Bahreïn, Israël, Arabie Saoudite, Soudan, Émirats Arabes Unis). Nous avons saisi le développement financier par le logarithme du *crédit privé rapporté au PIB* (graphique 1).

Graphique 1 : évolution du ratio "crédits au secteur privé/PIB" (1981-2010)



Source des données : World Data Bank[5]

On peut noter deux remarques.
(i) Jusqu'en 2001, les niveaux de développement financier sont relativement stables et similaires avec une légère infériorité pour les pays de droit anglo-saxon.
(ii) À partir de 2001, l'écart se creuse fortement entre ces deux types de pays, à l'avantage des pays de droit national anglo-saxon. Cela conforte la thèse précédemment évoquée. Les produits financiers sont devenus hypersophistiqués (produits exotiques) et nécessitent un système juridique extrêmement souple. Or les pays saxons sont adaptés à ce nouveau contexte et cela se traduit par une forte croissance du montant des crédits privés.

1.1.2 La théorie des dotations

Cette théorie a été élaborée par Acemoglu, Johnson et Robinson (2001)[6]. Ces auteurs montrent que les conditions sanitaires et géographiques des territoires colonisés ont eu une influence sur la qualité des institutions et donc sur les performances économiques. Beck, Demirguç-Kunt et Levine (2003) appliquent cette théorie à la relation entre les institutions et le développement financier. La théorie de Acemoglu et *al.* (2001) est fondée sur trois points.
(i)- Les Européens ont adopté différentes stratégies de colonisation. La gouvernance britannique a voulu créer des institutions performantes pour promouvoir la propriété privée et pour contrôler les pouvoirs de l'État (exemple des États-Unis, de la Nouvelle Zélande et de l'Australie). En revanche, les autres pays européens ont plutôt cherché à exploiter au maximum les ressources naturelles de ces pays et donc ils n'y ont créé que des institutions qui concentrent le pouvoir dans les mains d'une minorité au détriment du reste de la population (exemple du Congo, de la Côte d'Ivoire et de beaucoup de pays latino-américains)
(ii)- Les diverses stratégies de colonisations ainsi que les différents types d'institutions mises en place par les colons ont été influencés par les caractéristiques inhospitalières ou pas des régions colonisées. Dans les régions hostiles, le taux de mortalité des colons était élevé. Par conséquent, ils ont eu tendance à mettre en place des institutions à des fins d'exploitation immédiate des ressources. En revanche, dans les pays où l'environnement naturel était favorable, les colons ont eu une optique de long terme qui les a incités à former des colonies de peuplement avec des institutions de bonne qualité.

[4] Vingt pays de la région MENA ont été pris en compte qui sont l'Algérie, l'Égypte, l' Éthiopie, l'Iran, la Jordanie, le Kuwait, le Liban, la Lybie, la Mauritanie, le Maroc, Oman, le Qatar, la Syrie, la Tunisie, le Yémen, le Bahreïn, Israël, l'Arabie Saoudite, le Soudan, les Émirats Arabes Unis. Ce choix a été effectué selon la disponibilité des données.
[5] http://databank.worldbank.org/ddp/home.do
[6] Pour plus d'information, voir la thèse de doctorat de Kangni Kpodar (2006).

(iii)- Les institutions établies par les colons ont continué même après l'indépendance politique du pays. Ainsi, la théorie des dotations montre que les colonies de peuplement ont eu tendance à installer des gouvernements postcoloniaux plus démocratiques que ceux des colonies d'exploitation.

1.2 Les institutions économiques: la surveillance et la régulation bancaire

Nous étudierons le rôle des autorités de régulation, puis l'effet des régimes d'assurances dépôt sur le développement financier.

1.2.1 La nature et l'indépendance de l'autorité de régulation

Avec la publication de la base de données de Barth, Caprio et Levine (2001a), les études sur la relation entre la supervision bancaire et le développement financier se sont multipliées.
Quatre approches peuvent être distinguées : l'approche libérale, l'approche interventionniste, l'approche politique et l'approche indépendante.
Selon *l'approche libérale*, on est dans un monde sans coût de transaction ni d'information, avec un gouvernement bienveillant et une définition claire des droits de propriété. Dans ces conditions, la supervision des banques par les pouvoirs publics ne se justifie pas.
L'approche interventionniste considère que les agents privés sont en situation d'information imparfaite et disposent de peu de moyens pour surveiller un système financier complexe. De plus, il existe des pouvoirs de monopole, des externalités. Tous ces éléments créent la nécessité de l'intervention étatique pour pallier les défaillances du marché. Cette théorie suppose que l'État a l'aptitude nécessaire pour assurer cette fonction de régulation.
L'approche politique de la régulation met en doute la bienveillance des politiciens. Ils ne cherchent pas forcement la maximisation du bien-être social mais celle de leur propre bien-être (Shleifer et Vishny, 1998). Par conséquent les politiciens peuvent exercer des pressions sur les banques pour qu'elles accordent des crédits à des entreprises à des fins politiques. Inversement, les grandes banques peuvent agir sur les décisions des hommes politiques pour que les règles de supervision du système financier aillent dans le sens de leurs intérêts plutôt que dans celui de l'intérêt général. Ainsi, la supervision des banques par les pouvoirs publics peut affecter négativement l'efficacité des banques dans l'allocation des crédits. Une autorité de régulation du système financier, indépendante des pouvoirs publics, se révèle donc nécessaire.
L'approche indépendante de la régulation bancaire considère que la création d'une agence de supervision indépendante des marchés et des pouvoirs publics est un bon compromis qui permet de pallier l'incapacité des marchés à s'autoréguler et en même temps celle des pouvoirs publics à bien réguler le système financier. En effet, cela permet d'éviter (ou de réduire) les écueils précédemment cités. Une agence indépendante des pouvoirs publics réduit la probabilité de manipulation des banques afin qu'elles accordent des crédits à des fins politiques. De même, si elle est indépendante des marchés, cela réduit la possibilité de pression des grandes banques sur la règlementation.
Malgré son essor récent, la littérature empirique sur le lien entre la régulation bancaire et le développement financier reste encore peu développée. Barth, Caprio et Levine (2003) ont réalisé une première étude sur un échantillon de 107 pays en analysant la relation entre les systèmes de régulation et de supervision et le développement du secteur bancaire. Les résultats montrent que la supervision du système financier par une agence publique ne favorise pas le développement financier du pays. Les résultats signalent aussi que les politiques de dissémination de l'information et d'appropriation privée de la supervision bancaire ont permis non seulement le développement du système bancaire, mais aussi celui de ses performances et de sa stabilité. Cuadro, Gallego et Herrero (2003) ont également souligné, sur un échantillon de 79 pays industrialisés, qu'une autorité de régulation indépendante a un effet positif sur la taille et l'efficacité du système financier. Cette relation n'est validée pour les pays émergents que lorsque ces derniers disposent d'un cadre institutionnel et juridique de bonne qualité.

1.2.2 L'assurance-dépôts

Un régime d'assurance-dépôts est un ensemble de dispositions législatives qui établissent des règles sur la protection des dépôts. Il définit les obligations des autorités envers les déposants limitant ainsi les décisions discrétionnaires et arbitraires.

La théorie est souvent partagée quant à l'impact des mécanismes d'assurances sur le développement financier. L'assurance-dépôts favorise la confiance des déposants en la stabilité du système financier, améliorant ainsi la mobilisation de l'épargne et par conséquent le développement du système financier. Cependant l'assurance-dépôts peut présenter des limites. D'une part, les épargnants sont mois enclins à surveiller les activités des banques et celles-ci sont donc encouragées à s'engager dans des activités à risques. D'autre part, compte-tenu de cette assurance sur les dépôts qui est pratiquée par toutes les banques, ce ne sont pas les banques les plus sérieuses qui attirent les déposants. Dans ce cas, l'assurance-dépôts constitue une sorte de subvention accordée aux banques peu prudentes. Cull, Senbet et Sorge (2001) ainsi que Demirguç-Kunt et Detragiache (2002) montrent que l'assurance-dépôts ne favorise le développement financier et sa stabilité que dans les pays où l'environnement institutionnel est de bonne qualité, sinon elle peut au contraire déclencher des crises. Kaufman (2000) confirme lui aussi que les garanties gouvernementales pour protéger les déposants ne font qu'accroitre la fragilité des banques et la sévérité des crises. Ainsi l'efficacité de la régulation prudentielle est remise en cause et fait l'objet d'un débat sur la réforme du contrôle de l'activité bancaire.

2. LA CORRUPTION ET LE SYSTÈME BANCAIRE

Nous allons étudier à présent la relation entre la corruption et le développement du secteur bancaire. On présentera d'abord une revue de la littérature et ensuite on procèdera à l'analyse empirique de la relation.

2.1 Une revue de la littérature

Acclassato, Ali Aga et Eggoh (2009) présentent une revue de littérature sur la relation entre la corruption et crédit bancaire en isolant différents axes.

Le premier axe est celui de La Porta et *al.* (1997, 1998). Il montre l'impact négatif de la corruption sur les prêts bancaires par le biais de la relation entre le cadre juridique et la corruption. Un système juridique transparent réduit la corruption et donc permet la croissance du crédit et une meilleure efficacité des banques. En cas de faillite de l'emprunteur, la banque est protégée par la loi. Elle peut soit recouvrer les fonds, soit prendre possession de l'entreprise. Si il y a de la corruption, cette protection peut être très fortement réduite et le fonctionnement du système paralysé. La corruption est bien une illustration des systèmes juridiques et institutionnels défaillants, elle accroît l'incertitude des banques, et ainsi elle a une incidence négative sur le comportement de prêt des banques et décourage ces dernières à prendre d'avantage de risque.

Le deuxième axe se situe au-delà de la qualité du système juridique. Il met en évidence la complicité qui peut exister entre le prêteur et l'emprunteur. Le premier peut surévaluer la rentabilité du projet. Quant au second, la corruption l'amène à fournir peu d'effort pour atteindre la meilleure rentabilité du projet. Aussi, apparait un autre effet négatif de la corruption sur le prêt bancaire : ce n'est pas le projet le plus rentable qui sera financé mais celui de l'entrepreneur le plus corrompu. La corruption fait alors apparaitre, dans le secteur financier, une sélection des prêts en fonction du montant du « pot de vin ». Beck, Demirguç-Kunt et Levine (2005) testent la corrélation entre la nature de la supervision bancaire et le niveau de corruption dans une économie. Ces auteurs trouvent que, dans les pays, souffrant d'une forte supervision bancaire, les firmes ont plus de difficultés à obtenir des crédits à cause du comportement corrompu des banquiers. Dans cet ordre d'idées, l'article de Demirçu-Kunt et Detragiache (2000) a révélé l'impact négatif des assurances sur les dépôts dans un environnement institutionnel caractérisé par une forte présence de corruption. Cependant, on peut aussi penser que la corruption ait un effet inverse sur le prêt bancaire. Lorsque la corruption rend la relation entre les prêteurs et les emprunteurs plus étroite, elle accroit la probabilité de prêt bancaire. Par exemple, en corrompant le banquier, le dossier de prêt peut être plus rapidement étudié.

Le troisième axe peut se trouver dans les travaux d'Ahlin et Pan (2008). Ils effectuent une étude macroéconomique qui évalue, dans une même équation de croissance, l'impact du développement financier et de la corruption. Leurs résultats montrent une substituabilité entre la corruption et le développement financier. En effet, un faible niveau de corruption favorise l'investissement productif malgré une faiblesse au niveau du développement financier.

2.2 La validation empirique de l'impact de la corruption sur les performances du système bancaire des pays de la région MENA

Nous avons vu qu'il existe certains courants théoriques qui considèrent qu'un environnement juridique et institutionnel adéquat contribue au développement financier. En revanche, d'autres travaux stipulent qu'il y a d'autres déterminants qui expliquent mieux le développement financier.
Le but de nos recherches est de montrer que les réglementations et les supervisions bancaires ne peuvent fonctionner correctement que si elles sont accompagnées par des institutions financières et politiques performantes et respectées par les intermédiaires financiers, ainsi que les administrations publiques qui sont généralement en relation avec elles. Le principal objectif des institutions économiques et juridiques est de réglementer l'activité bancaire et ce afin de la protéger des dysfonctionnements et de l'instabilité qui peuvent causer diverses paniques bancaires incontrôlables. En d'autres termes, l'intérêt de ces institutions consiste essentiellement à prévenir l'occurrence des crises bancaires. Cependant, une interrogation s'installe concernant l'apport de ces réglementations sur les performances bancaires et sur la profitabilité des prêts dans les pays où l'environnement institutionnel est encore rudimentaire. Dans ce travail, nous allons tenter de mesurer l'apport des réglementations internes et institutionnelles externes sur la part des crédits octroyés et sur le *ROA (Return On Assets)* pour le cas de 20 pays de la région MENA dont l'environnement institutionnel laisse se développer une certaine corruption. Cette analyse va nous permettre de mettre en évidence l'importance des institutions financières, politiques et économiques dans le bon fonctionnement du secteur bancaire.

2.2.1 L'impact de la corruption sur le crédit privé

Présentation du modèle à estimer
Nous allons tester l'impact de la corruption sur la part des crédits privés octroyés pour le même échantillon déjà retenu de 20 pays dans la région MENA (Algérie, Bahreïn, Égypte, Éthiopie, Iran, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Mauritanie, Oman, Qatar, Arabie Saoudite, Soudan, Syrie, Tunisie, Émirats Arabes Unis et Yémen) sur la période 1995-2010. La corruption est très présente dans le secteur bancaire de ces pays, puisque les banques appartiennent généralement aux gouvernements de ces pays. En conséquence, les banquiers sont considérés comme des fonctionnaires publics, ils n'ont pas la motivation de maximiser les profits de la banque et reçoivent généralement des salaires faibles. Les banques sont tout aussi victimes de la corruption, puisqu'elles utilisent des informations généralement non transparentes, ce qui peut biaiser les décisions des banquiers dans leur processus d'attribution des crédits. Cette opacité des informations est due, en grande partie, au comportement corrompu de la plupart des fonctionnaires dans les administrations publiques des pays de la région MENA, ce qui oblige les banques à prendre plus de risques en attribuant des crédits en faveur d'agents ayant un risque d'insolvabilité élevé.
L'impact des règlementations bancaires internes et externes sur la part des crédits privés et sur la rentabilité des banques pour le cas des pays émergents a été testé par Mouchira Lahiani Msaad (2010). Dans le même contexte, Samouel Beji et Darine Youssef (2010) ont testé l'impact de la réglementation bancaire et du développement institutionnel sur le développement bancaire pour le cas des pays de la région MENA.
L'originalité de notre travail se situe au niveau du cadre spatial de l'étude de l'impact de la corruption sur les performances bancaires qui n'a que très rarement voire jamais (à notre connaissance), été étudié pour la région MENA. Le seul travail qui prend en compte la corruption dans la région MENA est l'étude de Junghee Park (2012) qui introduit la corruption comme variable explicative des "crédits non performants" et non la totalité des crédits privés distribués.
Afin de vérifier l'impact des règlementations bancaires internes et externes et de la corruption, nous allons procéder à l'estimation du modèle suivant :
$CRED=f(CORR, VC) + U_{it}$
$CRED_{it}=\alpha_i + \beta_i CORR_{it} + \rho_i VC_{it}+ \varepsilon_{it}$
Expression dans laquelle $\mathrm{CRED_{it}}$ désigne la part des crédits octroyés au secteur privé, $\mathrm{CORR_{it}}$ l'indice de corruption et $\mathrm{VC_{it}}$ désigne les variables de contrôle, ε_{it} est le terme d'erreur.

Le choix des variables
Pour expliquer la quantité des crédits bancaires distribués, nous avons utilisé des variables indicatrices portant sur la concentration bancaire, les dépôts sur assurances, ainsi qu'un indicateur portant sur les réglementations bancaires internes effectués par l'État (les coûts bancaires et la régulation bancaire), ainsi

qu'un indicateur portant sur les réglementations bancaires externes (l'indicateur sur la politique monétaire du pays) en ajoutant le degré de défaillance du cadre institutionnel (l'indice de corruption). Cette estimation a été élaborée pour la période allant de 1995 à 2010.
Le modèle comprend donc une variable endogène et six variables explicatives.
La variable endogène *« CRED »* : les crédits accordés au secteur privé en pourcentage du *PIB*. Plus ce ratio est important, plus le secteur bancaire est développé. Il reflète, entre autres, la capacité des banques à mobiliser l'épargne et à améliorer son affectation.
Les variables explicatives
La concentration bancaire *« CONC »* : la somme des actifs des trois plus grandes banques par rapport aux actifs totaux du système bancaire.
L'assurance-dépôt *« ASSUR »* : égale à 1 si le pays applique des garanties sur les dépôts de façon explicite, et 0 si elle applique des garanties sur les dépôts de façon implicite.
Le coût bancaire *« COUB »* : c'est la somme des coûts bancaires par rapport aux actifs totaux.
La régulation bancaire *« BANK »* : c'est une note variant entre 1 et 10. Plus cet indice est élevé plus l'intervention de l'État est importante, les crédits bancaires sont de plus en plus contrôlés et les banques d'appartenance étrangère sont rares.
La politique monétaire *« POLM »* : c'est une note variant de 1 à 10. Cet indice croît avec l'augmentation de l'intervention de l'État dans le contrôle du coût et de la quantité du crédit.
La corruption *« CORR »* : nous la mesurons à l'aide de l'indice issu de la base de données de l'ICRG (*International Country Risk Guide*). Cette variable mesure la corruption au sein des pouvoirs publics et s'établit sur une échelle de 0-6, plus la note est basse, plus la corruption est élevée, c'est à dire "lorsque les agents de l'État sont susceptibles d'exiger des gratifications spéciales" et que "les versements illégaux sont généralement attendus à tous les échelons inferieurs de l'État" sous la forme de "pots-de-vin liés à des licences d'importation et d'exportation importantes, contrôle des changes, établissement de l'assiette fiscale, protection policière ou prêts" (d'après l'ICRG). Dans l'analyse empirique, on a inversé l'échelle de l'indice de corruption en soustrayant la valeur de l'ICRG de 6 (valeur maximale), de sorte que des valeurs élevées signalent un degré de corruption élevé, ce qui facilite l'interprétation des résultats de la régression.
Les données relatives à ces variables *(CRED, CONC, COUB)* proviennent des indicateurs de développement dans le monde de la Banque mondiale (*World Développent Indicators*)[7]. Les données sur la variable *« ASSUR »*, on a pris celles publiées dans l'article de Demirguç-Kunt et *al.* (2005). Les variables indépendantes *(BANK, POLM, CORR)* sont des variables rassemblées dans la base de données « *Economic Freedom*[8] ». Cette dernière est produite par le « *Wall Street Journal* » et la « *Heritage Foundation* ». Les données de cette base sont construites à l'aide de la base de la Banque mondiale et avec la participation de plusieurs économistes qui vérifient la méthodologie employée pour avoir des indices plus forts qui reflètent une liberté économique plus élevée.

La méthode d'estimation

Les données dont nous disposons sont des données de panel qui varient avec le temps (t) et selon les pays (i). Certes, ce type de données nous donne une idée générale sur un échantillon important de pays à travers le temps, mais ce type de données présente de multiples problèmes de spécification concernant la méthode de régression appliquée pour ce genre d'analyse en raison de la fragilité de ce modèle. En effet, la méthode de régression par les moindres carrés ordinaires (MCO) s'avère insuffisante et non adéquate pour ce type de modèle, puisque ce dernier souffre de beaucoup de problèmes économétriques qui peuvent biaiser les résultats et donc l'interprétation.
Les premiers problèmes sont la corrélation et l'hétéroscedasticité qui existent dans les données de panel et qui doivent être prises en compte dans leur estimation. Notre modèle souffre aussi d'un problème de spécification puisque chaque pays est très diffèrent de ses homologues, la méthode d'estimation doit prendre en compte l'existence évidente de problèmes d'individualités.
Il existe deux types de modèles, celui de fixed effect ou bien celui de random effect. Le premier suppose que les individus observés (dans ce cas les pays) ont des caractéristiques précises fixées (qui ne varient pas au cours du temps), qui peuvent biaiser l'estimation et qu'il est donc nécessaire de retirer ; ces effets fixes, par ailleurs, sont indépendants entre eux et ne sont donc pas corrélés. De plus il peut s'avérer nécessaire d'ajouter à ce modèle de fixed effect un effet temps fixe en plus de l'effet individuel. Le second modèle fait l'hypothèse, qu'à l'inverse du modèle fixed effect, les différences entre les individus sont aléatoires et non corrélés avec les variables explicatives ou la variable expliquée.

[7] http://databank.worldbank.org/ddp/home.do
[8] http://www.heritage.org/index/

Ainsi l'équation estimée dans le cas du modèle fixed effect sans time fixed est de la forme :

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_k x_{it,k} + \varepsilon_{it}$$

Où y_{it} est la variable expliquée, α_{it} la constante, représentant l'effet fixe pays, β_k les paramètres à estimer, $x_{it,k}$ les variables explicatives, donc à savoir la variable de la corruption *CORR*, les variables de contrôle, et celles introduites pour étudier les canaux. Enfin ε_{it} représente le terme d'erreur.
Dans le cas où le modèle fixed effect introduit des effets fixes de temps, sa forme est la suivante :

$$y_{it} = \alpha_{it}^{\square} + \sum \beta_k x_{it,k} + \sum \gamma_k z_k + \varepsilon_{it}$$

Où $\alpha_{it}^{\square}$ est différent de α_{it} mais joue le même rôle et z_k représente les jalons de temps utilisés pour constituer la base de données (dans ce cas ce sont les années de 1995 à 2009).
enfin le modèle random effect est de la forme :

$$y_{it} = \alpha + \sum \beta_k x_{it,k} + u_i + \varepsilon_{it}^{\square}$$

Où α est une constante invariante tant au niveau du temps que des individus, u_i l'erreur d'estimation inter-individus non corrélée avec les autres variables et stable dans le temps et $\varepsilon_{it}^{\square}$ l'erreur d'estimation intra-individus.
Afin de choisir quelle équation estimer pour chacune des régressions effectuées (à savoir la régression principale, les régressions de robustesse et celles liées aux canaux), des tests statistiques doivent être conduits. Pour choisir entre le modèle fixed effect et celui de random effect, il faut appliquer le test d'Hausman. Dans le cas où le premier est désigné, il faut alors conduire un test afin de savoir s'il est nécessaire d'insérer un effet temps fixe en plus de l'effet fixe individu. Enfin il est nécessaire d'effectuer un test de White quel que soit le résultat du test de l'effet temps fixe afin de décider s'il est nécessaire d'utiliser un modèle d'estimation robuste à l'hétéroscedasticité. Dans le cas où le test d'Hausman désigne un modèle à random effect, il est nécessaire de conduire un test de Breusch Pagan afin de déterminer si, là encore, il est nécessaire d'utiliser un modèle résistant à l'hétéroscédasticité, à savoir les OLS pour données de panel.
La spécificité finale du modèle est :

$CRED_{it} = \alpha_i + \beta\ CORR_{it} + \rho_1\ CONC_{it} + \rho_2\ ASUUR_{it} + \rho_3\ COUB_{it} + \rho_4\ POLM_{it} + \rho_5\ BANK_{it} + \varepsilon_{it}$

Avec $i \in [1,20]$ *et* $t \in [1995, 2010]$

Pour la spécification des effets individuels, la statistique du test d'Hausman nous a permis de favoriser le modèle à effet fixe.

Tableau 1 : Test de spécification d'Hausman

Crédits domestiques	Effets fixes	Effets aléatoires	Différence
Coût bancaire	0.0454795	0.0253509	0.0201286
Concentration bancaire	-0.273892	-0.4046115	0.1307195
Politique monétaire	0.0202103	0.0329178	-0.0127075
Régulation bancaire	-0.0170001	-0.0095477	-0.0074523
Corruption	-0.0370098	-0.0322002	-0.0048096
Assurance dépôt	0.0609683	0.0753437	-0.0143753

Test: Ho: difference in coefficients not systematic
chi2(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 1774.44 Prob>chi2 = 0.0000

Les résultats de l'estimation

Nous présentons les deux modèles les plus significatifs avec chacun 5 variables. Le premier (1) ne comprend pas l'assurance dépôt. Le second (2) supprime la régulation bancaire.

Tableau 2 : L'impact de la corruption sur le crédit bancaire (1995-2010)

Crédits domestiques (CRED)	(1)	(2)
Concentration bancaire (CONC)	-0.2705133 (0.005)***	-0.2642677 (0.006)***
Coût bancaire (COUB)	0.477028 (0.000)***	0.0470694 (0.000)***
Politique monétaire (POLM)	0.0224334 (0.020)**	0.0237106 (0.015)**
Régulation bancaire (BANK)	-0.017709 (0.012)**	
Corruption (CORR)	-0.0366854 (0.000)***	-0.038829 (0.000)***
Assurance-dépôts (ASSU)		0.0677505 (0.100)*

Variable dépendante : les crédits accordés au secteur privé en pourcentage du PIB. Les valeurs entre parenthèses représentent les P-value relatives aux coefficients *significatif à 10%, **significatif à 5% et ***significatif à 1%.

Le tableau des résultats montre que la concentration bancaire a un impact significatif et négatif sur le crédit bancaire. La concentration bancaire est associée à l'absence de concurrence dans le système financier. Cette forte concentration amène à une dépendance élevée entre les banques, à une faible concurrence pour l'offre de crédit, à une absence d'innovation dans le secteur financier, à une perte d'efficacité et à des coûts d'intermédiation élevés. L'absence de concurrence entre les banques peut conduire à une mauvaise allocation des ressources. Cela confirme l'idée de Demirguç-Kunt, Laeven et Levine (2003). Ils trouvent que la concentration bancaire a un impact négatif et significatif sur l'efficacité du système bancaire sauf dans les pays riches où le système financier est plus développé et où il y a plus de liberté d'entreprise.

Concernant les assurances sur les dépôts, le tableau de nos résultats montre que sa présence est significative et de signe positif. Cela veut dire que l'assurance sur les dépôts encourage les banques à octroyer plus de crédits privés. Cela corrobore l'étude de Demirguç-Kunt et Detragiache (2000) qui ont trouvé une relation positive entre l'assurance-dépôts et la stabilité bancaire.

D'après les résultats du tableau, la quantité des crédits bancaires est affectée par l'intervention de l'État. Cependant, on peut noter une influence inverse de l'intervention de l'État selon qu'il s'agit de la politique monétaire ou de la régulation bancaire. En effet, le coefficient est positif pour la variable *POLM* et négatif pour la variable *BANK*. Cela peut s'interpréter de la façon suivante : lorsque l'État intervient pour contrôler l'activité des banques *(BANK)* cela freine le développement des crédits. En revanche lorsqu'il intervient par le biais de la politique monétaire *(POLM)* pour réguler la conjoncture, cela a un effet stabilisateur sur l'économie qui est favorable au développement financier.

Notons aussi un résultat inattendu concernant le coût bancaire, il agit significativement et positivement sur le crédit distribué

Enfin, s'agissant de la variable corruption dont la prise en considération constitue l'objet de notre étude, nous constatons que son effet est significatif à 1%. La corruption a bel et bien un effet sur le crédit bancaire octroyé au secteur privé. Le signe de son coefficient est négatif. Donc, plus le degré de corruption est élevé, moins il y aura de développement financier dans le pays, pour le cas des deux modèles étudiés.

2.2.2 L'impact de la corruption sur le ROA

Présentation du modèle à estimer

Le modèle testé est le suivant :

$$ROA_{it} = \gamma_i + \rho\ CORR_{it} + \delta_1 CONC_{it} + \delta_2 BANK_{it} + \delta_3 POLM_{it} + \delta_4 CBNP_{it} + \delta_5 IB_{it} + \delta_6 TCTD_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec $i \in [1,20]$ *et* $t \in [1995, 2010]$

Le choix des variables

On va vérifier l'apport des règlementations sur les performances bancaires afin d'examiner l'influence des divers dispositifs règlementaires sur la profitabilité des banques. Cette dernière est généralement prise en compte par la somme des bénéfices nets sur les actifs totaux, cet indicateur est noté *« ROA »* (*return on assets*). Dans la régression suivante, nous allons procéder à l'estimation du modèle ayant comme variable dépendante *« ROA »*. Comme variables indépendantes, nous avons retenu la somme des crédits bancaires par rapport aux dépôts bancaires, les marges d'intérêt nettes et les "prêts non productifs" par rapport au total des prêts bruts. En plus de ces variables d'ordre général, nous avons rajouté dans le modèle les indices institutionnels suivants : la réglementation bancaire et la concentration bancaire, la politique monétaire et la corruption. Cette régression inclut les vingt pays de la région MENA pour la période 1995-2010.

La variable endogène : Return On Assets *(ROA)* c'est à dire la somme des bénéfices nets sur les actifs totaux.

Les variables explicatives :

La concentration bancaire *« CONC »* c'est la somme des actifs des trois plus grandes banques rapportée aux actifs totaux du système bancaire.

Le marge d'intérêt net *« IB »* : c'est la somme des coûts bancaires par rapport aux actifs totaux.

La régulation bancaire *« BANK »* : c'est une note variant entre 0 et 10. Plus cet indice est élevé plus l'intervention de l'État est importante. Les crédits bancaires sont de plus en plus contrôlés et les banques d'appartenance étrangère sont rares.

La politique monétaire *« POLM »* : c'est une note variant de 1 à 10. Cet indice croît avec l'augmentation de l'intervention de l'État dans le contrôle du coût et de la quantité du crédit.

Le contrôle de la corruption *« CORR »* : ce sont des notes variant de 1 à 10. Un niveau faible de l'indicateur de corruption montre une autorité publique imposant des paiements spécifiques, des taxes liées à des opérations d'import-export ou des taxes spécifiques.
Crédits bancaires non performants *« CBNB »* : le ratio des "prêts bancaires non productifs" par rapport au total brut des prêts est la valeur des "prêts non productifs" divisée par la valeur totale du portefeuille de prêts (y compris les prêts non productifs avant la déduction de provisions pour pertes sur prêts). Le montant des prêts enregistrés comme étant non productifs devrait être la valeur brute des prêts enregistrés au bilan et non pas uniquement la valeur de ceux qui sont "en souffrance".
Crédits bancaires/dépôts bancaires *« TCTD » :* qui se calcule par le rapport du total des crédits sur le total des dépôts.

Les résultats d'estimation

Nous présentons les deux modèles les plus significatifs : l'un avec 6 variables explicatives (la variable concentration a été supprimée), l'autre avec seulement 3 variables *(IB, CORR, CONC).*
Les résultats obtenus figurent dans le tableau 3.

Tableau 3 : L'impact de la corruption sur la performance bancaire (1995-2010)

Return on assets (ROA)	**(1)**	**(2)**
Crédits bancaires/dépôts bancaires (TCTD)	-7.717105 (0.000)***	
Régulation bancaire (BANK)	-0.2838748 (0.022)**	
Politique monétaire (POLM)	0.7490923 (0.000)***	
Prêts non performants (CCBNB)	-0.11651 (0.000)***	
Marges d'intérêt nettes (IB)	0.7380553 (0.005)***	0.1757327 (0.000)***
Corruption (CORR)	-0.4053091 (0.037)**	-0.1171478 (0.003)***
Concentration bancaire (CONC)		-3.254622 (0.000)***

La variable dépendante est le taux de profitabilité bancaire, mesuré par le *ROA (return on assets*). Le terme entre parenthèses est la p-value relative au coefficient *significatif à 10%; **significatif à 5% et *** significatif à 1%.

Le tableau 3 donnant les résultats des estimations montre que la concentration bancaire a un impact négatif sur la profitabilité globale des banques. Lors de son application, la libéralisation a visé l'entrée libre des petites banques dans le système bancaire des pays émergents et ce, afin d'améliorer la concurrence et donc d'augmenter la profitabilité du secteur bancaire. La concentration bancaire dans le système financier ne permet pas d'avoir plus de profit, vu qu'il n'y a que peu de concurrence entre elles. Le même résultat a été obtenu dans plusieurs recherches notamment celle de Jansen et De Haan (2003). Ces derniers ont montré qu'il n'y a pas de relation robuste entre la concentration bancaire, la compétitivité et la profitabilité des banques et ce, dans le cas des pays européens. La position d'oligopole des banques les plus puissantes affaiblit la compétitivité entre les autres banques des pays de la région MENA puisqu'elle peut provoquer la fermeture du secteur bancaire à toute entrée de nouvelles petites banques. D'ailleurs, plusieurs travaux tels que ceux de Bikker et Groeneveld (2000), ont noté qu'une augmentation du degré de concentration bancaire en Europe est négativement liée à la concurrence au sein de ce secteur. La relation négative trouvée entre la concentration et la profitabilité bancaire peut être due au manque de compétitivité dans les pays de la région MENA, surtout que dans ces pays l'ouverture des banques nationales à des banques étrangères n'est pas fréquente.
En ce qui concerne les variables *BANK* et *POLM*, nous trouvons des résultats qui vont dans le même sens que ceux obtenus précédemment lors de l'étude des crédits distribués. La régulation interne des banques *(BANK)*, notamment leur dépendance vis-à-vis de la Banque Centrale, agit de façon négative et significative sur leur bénéfice. Cela se traduit par l'effet préjudiciable que peuvent exercer les contrôles de la Banque Centrale sur la profitabilité des banques commerciales. Ce résultat s'avère très logique si nous observons toutes les contraintes qu'impose la banque centrale aux différents intermédiaires financiers. L'intensité élevée de ces contrôles ne peut que diminuer la profitabilité des banques. Quant à la politique monétaire, elle exerce globalement un effet favorable sur le profit des banques, par son effet stabilisateur même si les restrictions imposées sur les taux d'intérêt, les réserves obligatoires et les systèmes d'attribution des crédits sont parfois très sévères dans plusieurs pays de la région MENA.
En ce qui concerne la corruption, notre estimation montre l'impact fortement négatif de la corruption sur les performances bancaires. La corruption et le crédit "non performant" ont le même effet sur la performance bancaire. Cela corrobore les résultats de l'étude de Junghee Park (2012).
La variable crédit bancaire/dépôt bancaire se révèle très défavorablement à la rentabilité des crédits bancaires. Cela s'explique par le fait que la plupart des banques dans ces pays sont des banques publiques qui prêtent essentiellement à l'État.

CONCLUSION

Dans le présent article nous avons analysé le phénomène de corruption dans le domaine du secteur financier. Le processus d'octroi du crédit exige plusieurs contacts entre le prêteur et l'emprunteur et ces contacts peuvent favoriser la corruption compte-tenu des intérêts de chaque partie. La littérature relatant l'incidence de la corruption dans le secteur bancaire montre que cette dernière est fortement liée aux imperfections du cadre règlementaire et institutionnel, aux problèmes d'asymétrie d'information. Son effet négatif sur le développement financier de la région MENA a été démontré. Il peut toutefois être limité dans une certaine mesure par un renforcement de la supervision bancaire.

BIBLIOGRAPHIE

ACCLASSATO D., ALI AGA L., EGGOH J. (2009) Microcrédit et corruption : Description et analyse théorique. http://www.lamicrofinance.org/files/26058_file_description_analyse_corruption.pdf

ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. (2001) The colonial origins of comparative development: an empirical investigation, *American Economic Review*, vol. 91, n° 5, 1369-1401.

AHLIN C., PANG J. (2008) Are financial development and corruption control substitutes in promoting growth, *Journal of Development Economics*, vol. 86, n° 2, 414-433.

BARTH J., CAPRIO G., LEVINE R. (2001a) The regulation and supervision of Banks around the World: a new database, Brooking-Wharton Papers on Financial Services, Eds: Robert E. Litan and Richard Herring, Washington, DC: Brookings Institution, pp. 183-250.

BARTH J., CAPRIO G., LEVINE R. (2001b) Banking systems around the globe: do regulation and ownership affect performance and stability? *In* F. Mishkin (ed.) *Prudential regulation and supervision: what works and what doesn't*, NBER, Boston, MA.

BARTH J., CAPRIO G., LEVINE R. (2003) Bank regulation and supervision: what works best?. *Journal of Financial Intermediation*, vol. 13, n° 2, 205-248.

BECK T., DEMIRGUÇ-KUNT A., LEVINE R. (2005) Bank supervision and corruption in lending. *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, n° 8, 2131-2163.

BECK T., DEMIRGUÇ-KUNT A., LEVINE R. (2003) Law, endowments and finance, *Journal of Financial Economics*, vol. 70, n° 2, 137-181.

BECK T., DEMIRGUÇ-KUNT A., LEVINE R. (2002) Law and Finance: Why does legal origin matter?. World bank policy research Working Paper 2904.

BEJI S., YOUSSEF D. (2010) La place de la régulation bancaire dans le développement bancaire et la croissance : une approche institutionnelle pour les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient, *Région et Développement*, n° 32, 121-151.

BIKKER J. A., GROENEVELD J. M. (1998) Competition and Concentration in the EU Banking, *Industry Research*, series supervision n° 8, June

CUADRO L., GALLEGO S., HERRERO A. (2003) Why do countries develop more financially than others? the role of the central bank and banking supervision, *mimeo*.

CULL R., SENBET L .W., SORGE M. (2001) Deposit insurance and financial development, Working paper 2682, The World Bank.

DEMIRGUÇ-KUNT A., KARACAOVALI B., LAEVEN L. (2005) Deposit Insurance around the world: A comprehensive Dtabase, *World Bank Policy Research Working Paper* 3628, June.

DEMIRGUÇ-KUNT A., LAEVEN L., LEVINE R. (2003) Regulations, Market Structure, Institutions, and the Cost of Financial Intermediation, *NBER Working paper* 9890.

DEMIRGUÇ-KUNT A., DETRAGIACHE E. (2002) Does deposit insurance increase banking system stability?, *Journal of Monetary Economics* 49 (7), 1373-1406.

DEMIRGUÇ-KUNT A., DETRAGIACHE E. (1998) The determinants of banking crises in developing and developed countries, IMF staff papers, A quarterly Journal of the IMF, vol. 45, n° 1, 81-109.

JANSEN D., DE HAAN J. (2003) Statements of ECB Officials and their effect on the level and volatility of the Euro-Dollar Exchange Rate, WO Research Memoranda 726, Netherlands Central Bank, Research Department.

JUNGHEE PARK (2012) Corruption, soundness of the banking sector, and economic growth: A cross-country study, *Journal of International Money and Finance*, vol. 31, n° 5, 907-929.

KAUFMAN G. (2000) Banking and Currency Crisis and Systemic Risk: A Taxonomy and Review, Financial Markets, *Institutions and Instruments*, vol. 9, n° 3, 69-131.

KPODAR K. (2006) *Développement financier, instabilité financière et croissance économique : implication pour la réduction de la pauvreté*, Thèse en Sciences Economiques, Université d'Auvergne.

LA PORTA R., LOPEZ–DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R. (1999) The quality of government, *Journal of Law and Economic Organization*, vol. 15, n° 3, 222-279.

LA PORTA R., LOPEZ–DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R. (1998) Law and Finance. *Journal of Political Economy*, vol. 106, n° 6, 1113-1155.

LA PORTA R., LOPEZ–DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R. (1997) Legal determinants of external finance, *Journal of Finance*, vol. 52, n° 3, 1131-1150.

LAHIANI MSAAD M. (2010) *Institutions, crises et développement économique: l'impact des institutions économiques, sociales et politiques sur la croissance économique des pays en développement*, Éditions Universitaires Européennes.

NORTH D. C. (1994) Economic performance through time, *American Economic Review*, vol. 84, n° 3, June, 359-368.

SHLEIFER A., VISHNY R. (1998) *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*, Harvard University Press, 288p.

Accès au financement international des IMF de l'Afrique subsaharienne dans un contexte d'inclusion financière : analyse théorique et empirique

Malick KANA[1]

L'accès aux services financiers constitue l'un des objectifs du millénaire pour le développement. La microfinance représente l'un des programmes les plus efficaces pour favoriser cette inclusion financière de tous (Sévérino, 2013) et particulièrement dans les pays en voie de développement (Littlefield, Helms et Porteous, 2006). Cet objectif a alors entrainé un accroissement du volume des investissements au profit de l'industrie de la microfinance (Chen, Rasmussen, Reille et Rozas, 2008). On note entre 24 et 27 milliards de dollars, le montant des engagements dans le monde en 2009 (Portail microfinance, 2012) au profit de cette industrie. Ainsi, à l'échelle planétaire, les IMF bénéficient des financements émanant des institutions financières internationales, des agences de développements, des intermédiaires d'investissement. Ces différents investisseurs représentent les principaux acteurs véhiculant d'importants fonds au profit de cette industrie (Galéma, Lensik et Spierdijk, 2011). Par ailleurs, certaines IMF ayant atteint un niveau de maturité, se sont introduites en bourse afin de couvrir leur besoin de refinancement par les émissions de titres (actions, obligations, billets de trésorerie, etc.). C'est le cas, par exemple, de Compartamos au Mexique (Rosenberg, 2007), de Equity bank (Ponsot, 2007) au Kenya et de Sks en Inde (Chen, Rasmussen, Reille et Rozas, 2010). Ce phénomène a alors accru le mouvement des investissements dans ce secteur.

Toutefois, cette répartition des investissements reste inégale dans le monde entier. Effectivement, l'Amérique latine et les caraïbes, l'Asie du Sud, l'Europe et l'Asie centrale constituent les premières destinations des investissements des IMF (Estelle et Ralitsa, 2012). Contrairement à l'Afrique subsaharienne, elle représente la zone la moins privilégiée par les investisseurs dans le refinancement des IMF. Elle ne détient que 22% du total des engagements[2] transfrontaliers en 2009 (Mayada, Gahwiler et Lauer, 2011). De plus, bien que cette zone ne détienne que 24% d'adultes inclus financièrement (Demirguc-Kunt et Klapper, 2012) ; qu'elle regorge d'IMF performantes financièrement et socialement (African Microfinance Transparency, 2010) et où les investissements sont rentables (ONUDI, 1999), très peu d'IMF africaines bénéficient de financements transfrontaliers.

Dans ce contexte, nous nous éloignons davantage de l'atteinte de l'objectif d'inclusion financière de tous les pauvres à l'échelle planétaire.

Dans cette répartition inégale des investissements en microfinance dans le monde, cette recherche vise à faire apparaitre les facteurs clés susceptibles d'attirer non seulement les investisseurs mais aussi de les mettre en confiance. Une question principale soulève cette recherche: quels sont les indicateurs sur lesquels s'appuieront les IMF africaines afin d'attirer les investisseurs ?

La suite de l'article est organisée en quatre parties. La première décrit la revue de littérature. La seconde présente le cadre conceptuel de la recherche. Dans la troisième et la quatrième partie, nous aborderons la méthodologie de la recherche, les résultats et les discussions.

1. REVUE DE LITTÉRATURE

Après l'analyse de l'évolution de la structure du capital des IMF, la question de l'inclusion financière est développée avant de proposer le lien entre la structure du capital des IMF et ce processus.

[1] CREAM, Université de Rouen. malick.kana@yahoo.fr

[2] Ce sont des fonds destinés à hauteur de 88% sous forme de refinancement et 12% sous forme de renforcement des capacités des IMF.

1.1 L'évolution de la structure du capital des IMF

Plusieurs champs d'investigations ont été menés par de nombreux auteurs sur la structure du capital des IMF. De Sousa-Shields et Frankiewicz (2004), Fernando (2004), Meehan (2004), Ledgerwood et White (2006) sont les premiers à étudier l'évolution simultanée des sources de financement et des différentes phases de développement des IMF. De Sousa-Shields et Frankiewicz (2004) ont développé la théorie de cycle de vie des IMF. Dans leurs travaux, ils ont fait le rapprochement entre les différentes étapes de cycle de vie des IMF (phase de création, de jeunesse et de maturité) et leur structure de capital. Selon eux, pour mener leurs activités, les IMF start up utilisent les subventions, les capitaux soft et les capitaux propres. Quant elles sont jeunes, elles exploitent les dettes en guise de mode de refinancement supplémentaires. Enfin, à l'âge de la maturité, elles collectent l'épargne pour compléter les modes de financement antérieur dans les phases de démarrage et de jeunesse.

Des auteurs tels que Bogan (2012), Hoque, Chishty et Halloway (2011), Hudon et Traca (2011), Kyereboah-Coleman (2007) ont étudié l'impact de la structure du capital sur l'efficacité des IMF. Bogan, (2012) a analysé la façon dont les changements dans la structure du capital d'une IMF pouvaient améliorer son efficacité et sa viabilité financière. Les résultats de ses travaux ont montré une relation existentielle entre l'utilisation des subventions et la pérennité des IMF. Il a conclu que les prestataires de détails qui obtiennent plus de subventionnement, se voient freiner leur autosuffisance opérationnelle. Kyereboah-Coleman (2007) démontre l'impact du recours de la dette à court et à long terme des IMF sur leur performance. Le mode d'endettement génère un effet de levier important agissant positivement sur les opérations de microfinance. Ainsi, l'effet de levier très élevé, favorise l'élargissement des services microfinanciers à un grand nombre de personnes. Il permet également à ces établissements de microfinance de faire face à l'alea moral et la sélection adverse grâce au renforcement de leurs capacités à faire face aux risques. Hoque, Chishty et Halloway (2011) montrent l'impact de l'intensité de la subvention sur l'efficacité des IMF. Selon eux, les IMF qui obtiennent des subventions sont plus efficaces que celles qui n'en ont pas. Toutefois, il existerait un seuil du volume des subventions que les IMF ne devraient pas excéder sinon elles agissent négativement sur leur efficacité. Garmaise et Natividad (2010), Hartaska et Nadolnyak (2008) ont cherché à savoir si les notations des IMF permettent de réduire le coût de refinancement en aidant les prestataires de détail à lever des fonds. Les travaux des premiers auteurs révèlent que la notation réduit considérablement le coût de financement tout en ayant un impact mixte sur le volume de prêt. Hartaska et Nadolnyak (2008) ont conclu que les effets du rating divergent selon les agences de notations. Ils ont montré que la notation subventionnée ne permet pas aux IMF de lever des fonds. Garmaise et Natividad (2010) prouvent que la notation réduit considérablement le coût de financement tout en ayant un impact mixte sur le volume des prêts. Selon ces auteurs, la notation d'une IMF ne favorise pas forcément l'accroissement du volume de prêts extérieurs. Ayant examiné les déterminants du financement international des IMF, Mersland et Urgeghe (2013) concluent que seules les performances financière et sociale constituent des facteurs susceptibles de favoriser les dettes externes des IMF. Les investisseurs privés et à but non lucratif sont plus enclins à prêter aux IMF remplissant des critères de performance. Ils ont distingué deux types d'IMF pouvant bénéficiers de prêts externes. Les prestataires de détail qui sont performantes financièrement, bénéficient de prêts commerciaux tandis que celles performantes socialement en ciblant la clientèle femme, obtiennent facilement des subventions extérieures. Tchakouté, (2014) s'est intéressé à la relation pouvant exister entre l'environnement institutionnel et la structure du capital des IMF. Il conclut que la tradition juridique, les droits des créanciers et la taille du secteur bancaire au niveau local, favorisent l'attraction des prêteurs externes.

Ces différents résultats montrent que le développement de l'industrie de la microfinance a favorisé l'utilisation de plusieurs modes de financement dans la structure du capital des IMF. Ainsi, l'endettement et particulièrement celui externe est devenu le mode de refinancement privilégié des IMF[3] de l'Afrique subsaharienne (Mix, 2011, Mersland et Urgeghe, 2013 ; Tchakouté, 2014). L'objectif est de favoriser l'inclusion financière des pauvres dans cette région.

1.2 Le processus d'inclusion financière et la structure du capital des IMF

Ce processus est né de l'échec de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté (Adams et Von Pischke, 1992 ; Bateman et Chang, 2009 ; Copestake, Johson et Wright, 2002 ; Rogaly, 1996 ; Rouyen, Stewart et

[3] Ce choix s'explique par les conditions très rigoureuses et la cherté de la dette interne par rapport à la dette externe. Selon le mix, 69% des dettes des IMF africaines sont des dettes externes (Mix, 2011).

De Wet, 2012). Ainsi, de la réduction de la pauvreté, la microfinance endosse un nouveau défi : celui d'inclure financièrement le plus grand nombre de personnes pauvres (Sévérino, 2013 ; Armendariz de Aghion et Morduch, 2010 ; Creusot et Poursat, 2009).

Allen et *al.* (2012) définissent ce concept comme : « *l'utilisation des services financiers formels pour les populations pauvres exclus du système bancaire classique* ». Selon l'Alliance pour l'Inclusion Financière (AFI), ce processus se définit autour de quatre axes : l'accessibilité, la disponibilité des services financiers, la fréquence et la qualité. Dans ce cas, pour assurer la pérennité de leurs activités accompagnées d'une bonne qualité, les IMF ont besoin de se refinancer à moindre coût. Étant donné qu'elles ont des difficultés de collecter l'épargne (Galema et *al.*, 2011), les IMF sont contraintes d'utiliser les dettes interne et externe comme source de financement. Mais la difficulté d'accès au financement interne les oblige à s'orienter vers l'international où les coûts sont bas (Mix, 2011 ; Gosh et Van Tassel, 2011). Dès lors, la nécessite d'accéder aux capitaux extérieurs devient indispensable pour permettre aux IMF d'inclure financière le plus grand nombre de personnes dans les pays en développement (Armendariz de Aghion et Morduch, 2010 ; Creusot et Poursat 2009 ; Earne et Sherk, 2013). Cette perspective d'inclusion financière globale fait naitre une séquence d'offreurs (offreurs internationaux et IMF) qui interagit pour permettre de fournir à des milliers de personnes de microcrédit dans le monde et en Afrique subsaharienne en particulier. La réalisation de ce processus se manifeste à travers deux relations de crédit entre d'une part des offreurs internationaux et les IMF et d'autre part entre les IMF et les micro-emprunteurs. L'existence de la distance géographique entre les offreurs externes et les IMF dans la première relation de crédit est à l'origine de l'asymétrie d'information entre ces deux acteurs (Hudon et Traca, 2011 ; Ghosh et Van Tassel, 2013). En effet, selon Ghosh et Van Tassel (2013), il existerait des informations détenues par les IMF et qui sont cachées aux prêteurs externes. Dans cette relation, les IMF endossent le rôle d'emprunteurs en demandant des financements extérieurs. Elles possèdent des informations qu'elles sont contraintes de transmettre aux investisseurs internationaux afin de réduire cette asymétrie d'information.

Dans la deuxième relation de crédit, Stiglitz (1990) a identifié aussi une asymétrie d'information entre les IMF endossant le rôle de prêteurs et les derniers bénéficiaires que constituent les personnes exclues du système financier. Dans cette relation, les IMF endossent le statut de prêteur. Elles vont à leur tour, financer les projets des micro-entrepreneurs et des ménages. Cette relation de crédit fait naître aussi le problème d'asymétrie d'information (Stiglitz, 1990). À ce niveau, les fournisseurs de crédit accèdent très difficilement aux informations sur les micro-entrepreneurs et les ménages.

La réalisation du processus d'inclusion financière faire naitre deux relations de crédit qui ont pour conséquence un problème de double asymétrie d'information entre les prêteurs externes, les IMF et les micro-emprunteurs. Nous avons élaboré un modèle de demande de prêt externe en regroupant plusieurs facteurs qui permettront de résoudre ce problème de double asymétrie afin de favoriser l'obtention de prêts externes des IMF.

2. MÉTHODOLOGIE

Afin d'identifier les déterminants susceptibles de faciliter le financement des IMF, nous avons élaboré une équation de demande de financement des IMF où Ref_ex représente le montant du refinancement de chaque IMF à l'année t, un vecteur de variables exogènes variant selon les années t, β_i est le coefficient et ε_{1t} le terme d'erreur.

2.1 L'échantillon et la collecte de données

Nous avons constitué un échantillon de 261 IMF qui ont été refinancé au moins une fois durant la période d'étude allant de 2007 à 2011. Certaines IMF n'ont bénéficié de financement extérieur qu'une seule fois durant la période d'étude, tandis que d'autres en ont reçu plus d'une fois pendant la même période (Annexe 3). Toutefois, aucune d'elle n'en a reçu régulièrement durant les 5 années d'études. Ce qui implique que notre panel est non cylindré.

Ces données proviennent du mixmarket, un site qui met respectivement à la disposition du public les informations des IMF et des pays du monde entier. Ces informations concernent les performances financière et sociale des IMF, les engagements des investisseurs internationaux et des indicateurs macroéconomiques des pays. Ce modèle consiste alors à estimer l'équation de la fonction de demande par un panel en nous basant pour la plupart sur des variables microéconomiques des IMF et quelques variables macroéconomiques du pays d'implantation des prestataires des services de détail.

2.2 Le choix des variables

Après avoir défini la variable endogène et spécifié le modèle, nous expliquons les variables exogènes.

2.2.1 La variable endogène

L'estimation de la demande de financement des IMF est une procédure complexe car elle n'est pas directement observable. Pour cela, nous avons considéré le montant de crédit octroyé pour les IMF comme étant le montant de refinancement (Ref_ex). Cette méthodologie s'appuie sur celle d'Ogawa et Suzuki, (2000). Ces auteurs ont élaboré leur modèle de demande de prêt bancaire des firmes japonaises en se servant de l'équation de la demande qui est une composante d'un modèle de déséquilibre[4]. Ils définissent sa variable expliquée comme étant le montant de prêt observé et octroyé à une firme.
La spécification de notre modèle aboutit à l'équation de demande suivante :
$\text{Ref_ex} = \beta_0 + \beta_1 \text{det_in}_{it} + \beta_2 K_actif_{it} + \beta_3 \text{roa}_{it} + \beta_4 \text{TKCRDT}_{it} + \beta_5 \text{par30} + \beta_6 \text{rting}_{it} + \beta_7 \text{taille}_{it} + \beta_8 \text{ag}_{it} + \varepsilon_{1t}$.

2.2.2 Les variables explicatives et hypothèses retenues

Elles sont représentées par un vecteur de variables exogènes variant selon les années t. Ce vecteur de variables est structuré de la façon suivante. À partir de ces différentes variables, nous avons émis des hypothèses pour mieux expliquer la demande de refinancement transfrontalier des IMF en Afrique. Elles sont basées sur les théories précédemment élaborées

2.2.2.1 Structure de refinancement

Le choix des variables pour caractériser la structure de refinancement s'est fait suivant l'évolution de la structure du capital des IMF en fonction des différentes phases de développement (De Sousa-Shields et Frankiewicz, 2004 ; Fernando, 2004 ; Meehan, 2004 ; Ledgerwood et White, 2006). Nous avons retenu la dette interne (det_in) et le ratio fonds propre/total actif (*K_actif*). Si les IMF choisissent la dette locale et les fonds propres pour refinancer leurs activités, elles n'auront plus besoin de se refinancer auprès des investisseurs extérieurs. Ces variables constituent alors des substituts de la dette. Nous pensons que ces deux ratios ont une influence négative sur le refinancement extérieur des IMF africaines.

H1 : il existe une corrélation négative entre la dette locale et le refinancement extérieur.

H2 : il existe une corrélation négative entre le ratio fonds propres/total actif et le refinancement extérieur.

2.2.2.2 La performance

La performance des IMF constitue un facteur clé dans l'accès au refinancement extérieur (Mesland et Urgeghe, 2013). Dans l'industrie de la microfinance, il existe la performance financière et la performance sociale. Nous caractérisons la performance financière par des indicateurs tels que le ROA (Return of Asset), le ROE (Return on equity) et l'autosuffisance opérationnelle. Datta et *al.* (2005) ont montré que seules les firmes performantes financièrement sont capables de rembourser les dettes contractées auprès des investisseurs. En adaptant cette analyse à la microfinance, nous considérons que les IMF performantes financièrement sont aussi en mesure d'honorer leur engagement auprès des prêteurs externes.
Le ROA et le ROE représentent les indicateurs de rentabilité. Le premier renseigne sur la capacité de l'IMF à utiliser ses actifs totaux pour générer un rendement afin de lui permettre de respecter ses engagements. Le ROE indique la rentabilité des fonds propres ou capitaux propres. Il est utilisé par des IMF à but lucratif dont les capitaux sont détenus par les actionnaires. Le choix de l'indicateur sur la rentabilité porte sur la ROA, car notre échantillon comporte des IMF à la fois à but lucratif et non lucratif (Microrate, 2003). Dès lors le ROA représente pour nous le meilleur indicateur de rentabilité.
La performance sociale regroupe la taille du crédit, la portée, le pourcentage de femmes emprunteuses. Le choix des indicateurs s'est fait sur la base de la littérature existante en microfinance et selon la disponibilité des données. Nous avons utilisé la taille moyenne du crédit (Cull et *al.*, 2007 ; De Bruyne, 2008 ; Mersland et Strom, 2010 ; Lensink et *al.*, 2011) comme indicateur de performance sociale. Selon Schreiner (2002), une taille de prêt très faible indique les IMF prêtent à une clientèle pauvre. Dans notre article, nous avons

[4] Le modèle de déséquilibre se compose d'une équation de demande, d'une équation d'offre et d'une équation de transaction (Fair et Jaffee, 1972 ; Maddala et Nelson, 1974 ; Atanasova et Wilson, 2003, 2004 ; Hurlin et Kierzenkowski, 2007).

pris le rapport de la taille moyenne de prêt et du revenu national brut par habitant afin d'enrayer le biais de comparaison de cet indicateur dans tous les pays de l'ASS[5]. Les financeurs socialement responsables ne refinancent que les IMF qui sont à la fois rentables socialement et financièrement (Lensink et *al.*, 2011). À partir de ces analyses, nous émettons les hypothèses suivantes :

H3 : Il existe une relation positive entre le ROA et le refinancement extérieur.

H4 : Il existe une relation positive entre la taille du crédit et l'accès au refinancement extérieur.

2.2.2.3 La qualité du portefeuille

Deux mesures permettent d'indiquer la qualité du portefeuille des IMF : le portefeuille à risque de 30 jours et le portefeuille à risque de 90 jours. Ils permettent de mesurer la partie du portefeuille de crédit infecté par les impayés et qui présente un risque de non remboursement (Microrate, 2003). Lorsque le retard est de moins de 30 jours, on se réfère au portefeuille à risque de 30 jours et de 90 jours lorsque le retard est du même ordre. Les gestionnaires distinguent deux seuils de risque : 5% et 10%.

Dans notre étude, nous avons considéré les IMF ayant le pourcentage à risque de 30 jours avec le seuil inférieur à 10%, comme étant les moins risquées et qui peuvent facilement attirer des investisseurs étrangers. Ce choix se justifie par la disponibilité des données. Nous pensons qu'il existe une relation négative entre le niveau de risque de l'IMF et son refinancement.

H 5 : Il existe une relation négative entre le niveau de risque et le refinancement des IMF.

2.2.2.4 Le rating

La notation financière des banques constitue l'un des facteurs dans la demande de crédit. Elle évalue la qualité et la réputation des firmes. Elle renseigne également la capacité de la firme à honorer ses engagements (Danisevska, 2002 ; Datta, Iskandar-Datta et Raman, 2005). Elle influence l'évolution de la structure financière des banques (Ferri, Liu et Majnoni, 2001 ; Ferri, 2004) et des entreprises non financières (Kisgen, 2006 et 2009). En appliquant cette théorie à la microfinance, nous pensons que la notation peut avoir une influence sur la décision du refinancement des prêteurs externes.

Le rating renseigne sur la fiabilité, la qualité et la réputation du prestataire de détail et est noté de 1 à 5 diamants. Plus la note est proche de 5, plus l'institution est performante aussi bien financièrement que socialement. Plus la note d'une IMF est élevée, plus elle trouve facilement de financement.

H6 : Les IMF les mieux notées, ont plus la chance de se refinancer à l'international.

2.2.2.5 Autres variables de contrôle

Nous avons introduit deux nouvelles variables pour contrôler leurs effets sur l'obtention de prêt extérieur. La première variable est la taille de l'IMF. Elle se définie par le logarithme du total actif. Nous pensons qu'elle représente un facteur déterminant pour influencer la décision d'un prêteur extérieur à refinancer une IMF. La deuxième variable est l'âge. Il désigne la maturité des IMF et influence la structure financière des firmes (Berger, Ofek et Yermack, 1997). De plus, dès leur création jusqu'à l'âge mature, les IMF modifient leurs sources de refinancement dans le temps (Sévérin, 2012). En adaptant ces théories sur les IMF, nous pensons que l'âge a une influence majeure dans le refinancement de leurs activités. Nous estimons que, dès ses premières années d'activités, une IMF se contentera de ses capitaux propres et ou d'éventuelles subventions et n'aura donc pas besoin de refinancement extérieur. En revanche, une fois mature, elle cherchera à se refinancer à l'extérieur. Logiquement, nous envisageons une relation positive entre la maturité d'une IMF et sa demande extérieure de refinancement.

H7 : il y a une corrélation négative entre l'âge et le refinancement extérieur.

H8 : il existe une corrélation positive entre la taille de l'IMF et le refinancement extérieur.

Tableau 1 : Description des variables du modèle

	Identité de la variable	**Équation de la demande**
Évolution de la structure financière	Dette Interne	det_in
	Ratio capitaux propres et total actif	k_pr_actif
La performance (financière sociale)	Rentabilité économique	RAO
	La taille du crédit	T_KDT
Maturité	L'âge	ag
La taille de l'IMF	Le logarithme du total actif	taille
La réputation	Rating	rting
La qualité du portefeuille	Portefeuille à risque de 30 jours	par30

[5] L'Afrique subsaharienne.

Le tableau 1 résume l'ensemble des variables utilisées dans notre modèle de demande de prêt extérieur des IMF de l'Afrique subsaharienne. Ensuite nous effectuons une étude descriptive de ces variables.

3. STATISTIQUES DESCRIPTIVES

L'analyse du tableau 2 indique que 261 IMF ont bénéficié d'un prêt extérieur moyen de 3990334 $ US[6]. La dette interne moyenne est de 3550883$ US. Ce résultat indique que les IMF s'endettent sur le plan national pour un montant moyen de 35508830$ US. La valeur minimale de la dette interne est de 0. Cela signifie qu'il existe des IMF qui ne s'endettent pas au niveau local mais vont directement à l'international pour demander des prêts. Pour cette catégorie d'IMF, cette source de financement n'est pas un substitut à la dette internationale. Quant à la valeur maximale de la dette interne, elle est de 139929300$ US. Cela signifie qu'il existe des IMF matures qui s'endettent non seulement au niveau local mais aussi à l'international. Pour cette catégorie, la dette interne représente un complément pour les dettes externes.

Tableau 2 : Résultats des études descriptives

Variable	Observation	Moyenne	Écart-type	Minimum	Maximum
Ref_ex	261	39,90334	54,58528	0,5265515	186,3895
det_in	261	35,50883	169,0992	0	1399,293
k_pr_actif	261	8,146077	74,9428	-22,60048	1130,884
roa	261	0,0477522	0,1965782	-0,512	1,5533
T_KDT	261	6,94e-08	62,28659	9,18e-09	1,72e-06
par30	261	0,0983134	0,1285947	0	0,7696
rting	261	2,743295	1,182892	1	4
taille	261	16,03707	2,124111	9,16199	21,45685
ag	261	11,98467	7,182227	0	40

Source : Auteur.

Le ratio capitaux propres et le total actif est de 74,9428. Ce résultat montre que les IMF de notre échantillon ont en moyenne une part importante du volume de leurs capitaux propres dans le montant total de leur actif. Ce résultat souligne que les capitaux propres représentent la première source de financement à laquelle viennent s'ajouter les dettes. Ainsi, une IMF ayant un volume important de capitaux propres, peut se passer des financements nationaux et internationaux (De Sousa-Shields et Frankiewicz, 2004 ; Fernando, 2004 ; Meehan, 2004 ; Ledgerwood et White, 2006). Mais avec l'insuffisance des capitaux propres et les besoins croissant des IMF, ces établissements de crédit privilégient les dettes et particulièrement celles extérieures. Ce choix s'explique par les conditions moins contraignantes telles que le coût de refinancement, la maturité de la dette, la disponibilité (Mix, 2011).

Les variables communes aux deux équations comme la taille de l'IMF, du crédit, le portefeuille à risque de 30 jours, l'âge, le rating et le roa ont respectivement des valeurs moyennes de 16,03707 ; 6,94e-08 ; 0,0983134 ; 11,98467 ; 2,741313 ; 0,0477522. La taille des IMF indique que les IMF ont en moyenne atteint une phase de développement donnée et qu'elles ne sont pas début d'activité. Elles ont une taille minimale de 9.16199 et une taille maximale de 21,45685. Cela signifie que seules les IMF ayant atteint un niveau de maturité, peuvent demander et obtenir des prêts externes. Ce résultat est corroboré par l'âge moyen des IMF de notre échantillon qui d'environ 12 années d'activités de microfinance avec, l'âge minimal des IMF bénéficiaires qui est moins d'un an et un âge maximal de 40 ans. Hors pour bénéficier de prêts externes, les offreurs internationaux exigent 3 ans d'activités de microfinance. La présence d'IMF bénéficiaires de financement externe de moins d'un an, s'explique par des greenfields dans notre échantillon. En effet, ce sont des établissements de microfinance sous tutelle ou appartenant à des investissements internationaux (Earne, Janson, Koning et Flaming, 2014). Cet avantage d'être la propriété d'investisseurs internationaux, peut être l'une des causes plausibles de la contrainte de 3 ans habituellement exigés dans l'exercice des activités de microfinance par les offreurs internationaux.

La moyenne du portefeuille de crédit est de 0,0983134. Sa valeur minimale est de 0 tandis que sa valeur maximale est de 0,7696. La valeur moyenne de cette variable reste largement inférieure au seuil de 10% pour caractériser la qualité du portefeuille des IMF (Bruett, 2005). Les IMF ont un portefeuille non infesté et les micro-emprunteurs remboursent régulièrement le microcrédit. Ce résultat confirme que cet indicateur est indispensable pour favoriser l'octroi de prêts externes.

[6] Afin d'harmoniser les données, nous avons divisé le montant refinancé et la dette interne par 100 000 avant l'estimation du modèle. Cette démarche nous contraint à les multiplier avant d'interpréter les résultats.

Avec une valeur moyenne de 6,94e-08, la taille du crédit reste également largement inférieure au seuil de 20% qui représente la limite de la distinction entre un client pauvre et non pauvre. Elle indique que la plupart des offreurs extérieurs de notre échantillon, se sont intéressés exclusivement aux IMF prêtant aux pauvres. Le roa nous révèle une valeur moyenne de 0,0477522 avec une valeur minimale de -0,512 et une valeur maximale 1,5533. Cette variable souligne que les IMF qu'en bien même, elles ne sont pas performantes financières (roa = -0,512), elles obtiennent tout de même des prêts externes. La comparaison de ces deux facteurs caractérisant la performance, montre que la taille du crédit constitue le facteur indispensable permettant l'obtention de prêts extérieurs.

4. LES PRINCIPAUX RÉSULTATS ET INTERPRÉTATION

Le tableau 3 révèle que les résultats diffèrent selon la régression effectuée. Ainsi, dans la régression à effet fixe, seules quatre sont significatives. La rentabilité des actifs (roa) est significative à 10%. Cela veut dire que seule les IMF rentables, arrivent à obtenir de financement à l'extérieur. Ce résultat confirme à la fois notre hypothèse et les travaux de Mersland et Urgeghe (2013). La qualité du portefeuille (Par) est significative à 5% et influence positivement la demande de prêt extérieur. Cela montre que les prêteurs externes ne considèrent pas ce seuil de 30 jours comme une alerte pour évaluer la qualité du portefeuille d'une IMF. Notre hypothèse 5 se trouve vérifiée. La taille et l'âge sont significatifs à 1% et agissent positivement sur la demande extérieure de fonds. Ces résultats attestent que les investisseurs internationaux sont plus attirés par les IMF ayant atteint un niveau de maturité et détenant un volume important de leur total actif. La significativité de ces deux variables confirme nos hypothèses 7 et 8.

Tableau 3 : Résultats du modèle de la demande de financement extérieur

Ref_ex	**Effet fixe**	**Effet aléatoire**
	Coefficient (Écart-type)	
det_in	0,0103366 (0,0135966)	-0,0051255 (0,0118024)
k_pr_actif	0,0566924 (0,052018)	0,0229953 (0,0346651)
roa	10,19888* (5,834853)	7,770162 (5,990229)
T_KDT	0,0030398 (0,0265616)	0,018194 (0,0260968)
par30	22,76423** (9,062123)	27,137*** (9,326844)
rting	1,040673 (1,148587)	1,773408 (1,165608)
taille	5,854655*** (1,999744)	5,387075*** (1,614626)
ag	3.239819*** (0,7942261)	0,6522203 (0,5293701)
cons	-99,55199*** (30,65528)	-69,92143*** (24,32087)
Nombre d'observations	261	

*, **, *** significatifs respectivement à 10%, 5% et 1% ; standard errors = ( )
Source : Auteur.

La dette interne, le ratio capitaux propres et total actif, la taille du crédit et le rating ne sont pas significatifs et n'influencent pas l'obtention de prêt externe. Toutefois le signe de leurs coefficients respectifs corrobore nos hypothèses excepté celui de la dette interne et du ratio capitaux propres et total actif. L'obtention du signe positif du coefficient de la dette interne et du ratio capitaux propre et total actif, nous révèle que ces deux sources de financement complètent celle de la dette externe dans le refinancement des activités de microfinance.

Dans la régression à effet aléatoire, seules deux variables sont significatives (le par30 et la taille) et la constante. Le test de Breush et Pagan (Annexe 1) nous révèle que la probabilité statistique de ce test est inférieure à 5% et montre que les effets aléatoires sont globalement significatifs. Le portefeuille de prêt de 30 jours est significatif et agit positivement sur le prêt externe. Il en est de même de l'Age qui agit positivement sur les fonds externes. Ces deux résultats vérifient nos hypothèses 5 et 8. Le reste des variables notamment, la dette interne, le ratio capitaux propres et total actif, le roa, la taille du crédit, le rating, l'âge ne sont pas significatifs néanmoins toutes ces variables prouvent nos hypothèses émises.

Au regard de la probabilité du test d'Hausman (Annexe 2) (0,0000) qui est inférieure à 10%, nous choisissons les résultats de la régression à effet fixe. Les facteurs tels que la rentabilité des actifs, le portefeuille à risque de 30 jours, la taille de l'IMF et son âge sont indispensables pour permettre aux prestataires de détails de bénéficier de prêts externes.

CONCLUSION

Cette recherche nous a permis d'étudier empiriquement les facteurs sur lesquels les IMF doivent mettre l'accent afin d'obtenir du financement à l'international. Pour y parvenir, nous avons mobilisé la littérature théorique sur l'évolution de la structure de refinancement des entreprises et des IMF en particulier.
Les résultats obtenus indiquent que les variables rentabilité des actifs, portefeuille à risque de 30 jours, taille et âge influencent positivement la demande de refinancement des IMF. Ils rappellent le privilège donné aux IMF ayant atteint un niveau de maturité dans l'obtention des financements internationaux.
Dans nos futures recherches, nous construirons une équation du côté de l'offre afin de faciliter les échanges entre les IMF et les investisseurs internationaux dans le but de favoriser l'inclusion financière.

BIBLIOGRAPHIE

ADAMS D., VON PISCHKE J. D. (1992) Microenterprise credit programs: déjà vu, *World Development*, vol. 20, 1463-1470.

ATANASOVA C. V., WILSON N. (2003) Bank borrowing constraints and the demand for trade credit: Evidence from panel data, *Managerial and decision economics*, vol. 24, 503-514.

ATANASOVA C. V., WILSON N. (2004) Disequilibrium in the UK corporate loan market**,** *Journal of banking and finance*, vol. 28, 595-614.

AFRICAN MICROFINANCE TRANSPARENCY (2010) Analyse transversale des performances des IMF Africaines**,** ADA, 3ième édition.

ALLEN F., DEMIRGUC-KUNT A., KLAPPER L., PERIA M. S. (2012) The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and use of formal Accounts, *World Bank Policy Research Working Paper* 6290.

ARMENDARIZ DE AGHION B., MORDUCH J. (2010) The economics of microfinance, (2nd ed.) Cambridge, MA: MIT Press.

BATEMAN M., CHANG H. (2009) The microfinance illusion, http://www.microfinancetransparency.com/evidence/PDF/App.3%20Chang%20Bateman%20article.pdf

BERGER P. G, OFEK E., YERMACK D. L. (1997) Managerial Entrenchment and capital structure decisions, *Journal of finance*, 52, 4, 1411-1438.

BOGAN V. (2012) Capital structure and sustainability: An empirical study of microfinance institutions, *Review of Economics and Statistics*, 94, 4, 1045-1058.

BRUETT, T. (2005) Measuring performance of microfinance institutions: A framework for reporting analysis, and monitoring, SEEP Network, USAID.

CHEN G, RASMUSSEN S, REILLE X, ROZAS D. (2008). Investissement étranger en microfinance, Note focus 44, Washington.D.C. CGAP.

CHEN G, RASMUSSEN S, REILLE X ET ROZAS D. (2010) La microfinance indienne entre en Bourse : ouverture du capital de Sks ?**,** Note focus 65, Washington, D.C. CGAP

COPESTAKE J., JOHSON S., WRIGHT K. (2002) Impact assessment of microfinance: towards a new protocol for collection and analysis of qualitative data, *Working Paper* n° 7, Imp-Act - University of Bath, http://www.ids.ac.uk/impact/publications/working_papers/WP7QUIP.doc

CREUSOT A.-C., POURSAT C. (2009) Pour une meilleure inclusion financière : renforcer les institutions intermédiaires, *Revue Tiers Monde*, 1, 197, 17-36.

CULL R., DEMIRGÜÇ-KUNT A., MORDUCH J. (2007) Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks, *Economic Journal,* vol. 117, n° 517, F107-F133.

DANISEVSKA P. (2002) Is Debt Maturity Determined by asymetric information about short term or long term earnings?, *Working paper*, 1-29.

DATTA S., ISKANDAR-DATTA M. E., RAMAN K. (2005) Managerial Stock Ownership and the maturity structure of corporate debt, *Journal of Finance*, 60, 5, 2333-2350.

DE BRUYNE B., (2008) Summary of Social Performance Indicators Survey, *European Dialogue* n° 1, June, edited by the European Microfinance Platform.

DE SOUSA-SHIELDS M., FRANKIEWICZ C. (2004) Financing microfinance institutions: The context for transition to private capital, microreport 8,Washington, DC: USAID.

DEMIRGUC-KUNT A., KLAPPER L. (2012) Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database,*World Bank Policy Research Working Paper 6025*.

EARNE J., SHERK J. (2013) Funding, *In* J. Ledgerwood, J. Earne, C. Nelson (ed.), *The new microfinance handbook: A financial market system perspective*, Washington, DC: The World Bank, 379-412.

EARNE J., JANSON T., KONING A., FLAMING M. (2014), Greenfields MFIs in Sub-Sahara Africa: a business model for advancing access to finance, *Acess to finance forum*, n° 8 CGAP.

ESTELLE L., RALITSA R. (2012) Current Trends in Cross-Border Funding for microfinance**,** Brief, Washington. D.C. CGAP.

FAIR R. C., JAFFEE D. M. (1972) Methods of estimation for markets in disequilibrium, *Econometrica*, vol. 40, 497-514.

FERNANDO N. A. (2004) Micro success story? Transformation of nongovernment organizations into regulated financial institutions**,** Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank.

FERRI G. (2004) More analysts, better rating: do rating agencies invest enough in less developed countries?, *Journal of Applied Economics,* 7, 1, 77-98.

FERRI G., LIU L-G., MAJNONI G. (2001) The role of rating agency assessments in less developed countries: Impact of the proposed Basel guidelines**,** *Journal of Banking and Finance,* 25, 1, 115-148**.**

GALÉMA R, LENSIK R, SPIERDIJK L. (2011). International diversification and microfinance, *Journal of International Money and Finance,* vol. 30, 507-515.

GARMAISE M. J., NATIVIDAD G. (2010) Information, the cost of credit, and operational efficiency: An empirical study of microfinance, *Review of Financial Studies*, 23, 6, 2561-2590.

GHOSH S., VAN TASSEL E. (2011) Microfinance and competition for external funding**,** *Economics Letters*, vol. 112, 168-170.

GHOSH S., TASSEL E. V. (2013). Funding microfinance under asymmetric information, *Journal of Development Economics*, vol 101, 8-15.

HARTARSKA V., NADOLNYAK D. (2008) An impact analysis of microfinance in Bosnia and Herzegovina, *World Development*, 36, 12, 2605-2619.

HOQUE H., CHISHTY M., HALLOWAY R. (2011) Commercialization and changes in capital structure in microfinance institutions. An innovation or wrong turn?, *Managerial Finance*, 37, 5, 414-425.

HUDON, M., TRACA, D. (2011) On the efficiency effects of subsidies in microfinance: An
empirical inquiry, World Development, 39, 4, 966-973.

HURLIN C., KIERZENKOWSKI R. (2007) Credit market disequilibrium in Poland: Can we find what we expect? Non-stationarity and the short-side rule, *Economic system*, vol. 31, 157-183.

KISGEN D. J. (2006) Credit ratings and capital structure, *Journal of Finance,* 61, 3, 1035-1072.

KISGEN D. J. (2009) Do firms target credit ratings or leverage levels?**,** *Journal of Financial and Quantitative Analysis,* 44, 6, 1323-1344.

KYEREBOAH-COLEMAN A. (2007) The impact of capital structure on the performance of microfinance institutions**,** *Journal of Risk Finance*, 8, 1, 56–71.

LEDGERWOOD J., WHITE V. (2006) Transforming microfinance institutions: Providing full financial services to the poor, Washington, DC: The World Bank.

LENSINK R., HERMES N., MEESTERS A. (2011) Outreach and efficiency of microfinance institutions, *World Development,* 39, 6, 938-948.

LITTLEFIELD E., HELMS B., PORTEOUS D. (2006) Des services financiers inclusifs à l'horizon 2015 : Quatre scénarios pour l'avenir de la microfinance, *Note focus* 39, Washington, D.C.CGAP.

MADDALA G., NELSON F. (1974) Maximun likehood methods for models of markets in disequilibrium, *Econometrica*, vol. 42, 1003-1030.

MAYADA E., GAHWILER B., LAUER K. (2011) Financement transfrontalier de la microfinance: état des lieux, Note focus 70*,* Washington, D.C. CGAP.

MEEHAN J. (2004) Tapping the financial Markets for microfinance: Grameen Foundation USA's Promotion of the emerging trend and next steps, Grameen Foundation USA.

MERSLAND R., STROM R. O. (2010) Microfinance Mission drift, *World development*, 38, 1, 28-36.

MERSLAND R., URGEGHE L. (2013) International debt financing and performance of microfinance institutions, *Strategic Change: Briefings in Entrepreneurial Finance*, 22, 17-29.

MICRORATE (2003) Guide technique : indicateurs de performance pour les institutions de microfinance, 2ème édition.

MIX (2011) Afrique Subsaharienne 2010 Benchmarking et analyse du secteur de la microfinance**,** *rapport du Microfinance Information Exchange et du groupe CGAP*, April, Washington, D.C. CGAP.

OGAWA K., SUZUKI K. (2000) Demand for Bank Loans and Investment under Borrowing Constraints: A Panel Study of Japanese Firm Date, *Journal of the Japanese and International Economies*, 14, 1-21

ONUDI (1999) Financement du développement des entreprises privées en Afrique, Conférence sur le partenariat industriel et l'investissement en Afrique, Dakar, Octobre.

PORTAIL MICROFINANCE (2012) L'épargne, dossier thématique, http://www.lamicrofinance.org/files/33759_file_DT_Epargne_2012.pdf

PONSOT F. (2007) Introduction en bourse de l'IMF Compartamos, *BIM*, n° 3, 1-6.

ROSENBERG R. (2007) Réflexion du CGAP sur l'introduction en Bourse de Compartamos : une étude de cas sur les taux d'intérêt et les profits de la microfinance, Note Focus 42, Washington, D.C.CGAP survey of funders' microfinance portfolio.

ROGALY B. (1996) Microfinance evangelism "Destitute women", and the hard selling of a new anti-poverty formula, *Development in Practise*, 6, 2, 100-112.

ROUYEN C. V., STEWART R., DE WET T. (2012) The impact of microfinance in sub-sahara Africa: A systematic review of the evidence, *World development*, 40, 11, 2249-2262.

SÉVÉRIN E. (2012) Les déterminants de la maturité de la dette : le cas français, *La Revue des Sciences de Gestion*, 6, 258,11-24.

SÉVÉRINO J.-M. (2013) Baromètre de la microfinance 2013, Convergence vers un monde équitable et durable, 4ième édition, 1-12.

SCHREINER M. (2002) Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance, *Journal of International Development,* vol.14, 591–603.

STIGLITZ J. E. (1990) Peer Monitoring and Credit Markets, *The World Bank Economic Review*, vol. 4, 351-366.

TCHAKOUTÉ H. T. (2014) Institutional framework and capital structure of microfinance institutions, *Journal of Business Research*, 1-13.

Annexe 1 : Résultats du test de Test de Breush et Pagan

Test de Breush et Pagan		
Résultats estimés	Variance (Var)	Écart-type
Ref_ex	2979.553	54.58528
e	213.572	14.6141
u	2021.478	44.96085
Test Var (u)	0	
Chi2(1)	269.61	
Prob > Chi2(1)	0.0000	

Annexes 2 : Résultats des test d'Hausman

Test d'hausman			
Ref_ex	Coefficient		Différence des coefficients
	Effet fixe	Effet aléatoire	Effet fixe - Effet aléatoire
det_in	0,0103366	-0,0051255	0,0154621
k_pr_actif	0,0566924	0,0229953	0,0336972
roa	10,19888	7,770162	2,428722
T_KDT	0,0030398	0,018194	-0,0151542
par30	22,76423	27,137	-4,372774
rting	1,040673	1.773408	-0,7327353
taille	5,854655	5,387075	0,46758
ag	3,239819	0,6522203	2,587599
Chi2(8)	26,53		
Prob > Chi2(8)	0.0000		

Annexe 3 : Nombres d'IMF refinances par pays dans l'Afrique subsaharienne

Année	Nombres d'IMF refinancées	Pays d'implantation de l'IMF	Année	Nombres d'IMF refinancées	Pays d'implantation de l'IMF
2007	6	Ethiopie	2009	3	Bénin
2007	7	Ghana	2009	8	Ghana
2007	10	Kenya	2009	12	Kenya
2007	5	Mali	2009	5	Mali
2007	5	Sénégal	2009	7	Sénégal
2007	5	Tanzanie	2009	6	Tanzanie
2007	3	Togo	2009	11	Ouganda
2007	11	Ouganda	2010	4	Bénin
2008	7	Bénin	2010	7	Ghana
2008	3	Cameroun	2010	8	Kenya
2008	6	Ethiopie	2010	3	Mali
2008	13	Ghana	2010	6	Sénégal
2008	13	Kenya	2010	3	Togo
2008	3	Malawi	2010	9	Ouganda
2008	4	Mali	2011	4	Bénin
2008	3	Mozambique	2011	3	Ghana
2008	4	Sénégal	2011	13	Kenya
2008	9	Tanzanie	2011	3	Niger
2008	5	Togo	2011	6	Sénégal
2008	12	Ouganda	2011	6	Ouganda

Source : mixmarket

Contribution des banques françaises au développement de la microfinance dans les pays du Sud

Marie-Françoise DELAITE[1] et Jacques POIROT[2]

Dans le cadre de leur responsabilité sociale et environnementale ou dans celui des missions de solidarité qu'elles se sont données, les banques françaises ont contribué au développement de la microfinance dans les pays en développement du Sud. En effet, la part de la population qui n'a pas accès aux services bancaires est très élevée dans ces pays ; elle serait comprise entre 40 % à 60% dans les pays émergents ; elle atteindrait même 80% dans certains pays les moins avancés (Pérès, 2013, 260). Face à cette exclusion bancaire et financière, la microfinance propose un ensemble très diversifié de dispositifs de prêts et d'épargne à ces populations rejetées par les banques classiques, soumises à des contraintes de rentabilité immédiates et au respect de ratios prudentiels. Toutefois, les banques françaises, comme les autres institutions financière des pays développés, pour des raisons de coût, ne seraient pas en mesure d'effectuer directement des opérations de microfinance avec les ménages ou les entreprises des pays étrangers ; c'est pourquoi elles s'associent avec des institutions de microfinance (IFM) locales qu'elles soutiennent au plan financier ou logistique.

Les principales banques françaises, qui interviennent dans les pays en développement, sont constituées essentiellement par la BNP Paribas (2010) et la Société Générale (2013), ainsi que par trois institutions financières, qui relèvent du secteur mutualiste et coopératif, le Crédit Agricole (Fondation Grameen Crédit Agricole, 2012), le Crédit Coopératif, (Groupe Crédit Coopératif, 2012), qui appartient au groupe BPCE (Banque Populaire et Caisse d'Épargne) depuis 2009, et le Crédit Mutuel (Centre International du Crédit Mutuel, 2012). Nous retiendrons pour notre analyse principalement ces cinq institutions, même si d'autres banques contribuent, aussi, de façon plus limitée, il est vrai, au développement de la microfinance dans le monde.

Nous préciserons, tout d'abord, comment est organisée, au niveau institutionnel, la microfinance avec les pays du Sud, tant au niveau des institutions françaises concernées qu'au niveau des IMF du Sud. Les diverses modalités du soutien financier apporté aux IMF des pays du Sud et la répartition géographique de ces actions de soutien dans le monde seront ensuite analysées.

1. ORGANISATION INSTITUTIONNELLE DU SOUTIEN À LA MICROFINANCE DANS LES PAYS DU SUD

Seront successivement examinés l'organisation institutionnelle du soutien à la microfinance au niveau des banques françaises et le soutien apporté à la création d'IMF dans les pays du Sud.

1.1 Organisation institutionnelle du soutien à la microfinance au niveau des banques françaises

L'Association Française de Développement (2009) a montré qu'il y avait deux modalités d'intervention des banques françaises dans le domaine de la microfinance ; les banques commerciales intègrent, dans une même entité, banque de détail et unités de microfinance, tandis que les banques mutualistes isolent les activités de microfinance dans une entité indépendante, association ou fondation (Boyé et *al.*, 2009). La Société Générale a décidé de concentrer son intervention en microfinance dans les pays où « le Groupe

[1] CEPN (CNRS, UMR 7234), Université Paris 13. DELAITE@iutsd.univ-paris13.fr
[2] BETA-CNRS, Université de Lorraine. jacques.poirot2@wanadoo.fr

dispose de la présence d'une banque universelle », les filiales locales apportant les ressources nécessaires au financement des IMF locales. Les autres banques, finançant les IMF locales, s'appuient également sur leurs filiales locales, à l'exception de deux banques mutualistes qui ont créé des entités indépendantes pour gérer, au sein de leur groupe, les actions dans le domaine de la microfinance à l'étranger : le Crédit Mutuel avec le Centre International du Crédit Mutuel (CICM), créé en 1979, et le Crédit Agricole avec la Fondation « Grameen Crédit Agricole » créée en 2008.

Le Crédit Mutuel a été la première des banques françaises à créer des réseaux d'épargne et de crédit en Afrique, au début des années 1980, à la suite de la création du CICM. Les responsables du Crédit Mutuel avaient été sollicités par des acteurs du Sud afin de développer des actions de microfinance. Pour mieux répondre à cette demande, les fédérations régionales autonomes ont préféré créer une structure *ad hoc*, qui serait plus efficace, dans ses actions, qu'une fédération régionale du groupe menant des opérations indépendantes. Une structure autonome s'imposait d'autant plus que la demande de coopération, venant des pays du Sud, était plus importante. Le CICM a juridiquement le statut d'association de la loi de 1901, dont les 18 fédérations du Crédit Mutuel sont membres, ainsi que la Confédération et la Caisse centrale du Crédit Mutuel. Le CICM a reçu comme mission d'établir des réseaux coopératifs autonomes et pérennes dans des pays où l'accès aux banques est difficile pour les parties les plus pauvres de la population.

La création de la Fondation « Grameen Crédit Agricole », en septembre 2008, est le résultat d'un partenariat entre le Crédit Agricole et Grameen Trust, l'ONG de soutien au modèle de micro-finance construit par la Grameen Bank. Rappelons que la Grameen Bank, qui signifie « la banque des villages » en bengalais, a été fondée en 1983 au Bangladesh à l'initiative du Professeur Yunus, qui a reçu le Prix Nobel de la Paix en 2006, conjointement avec la Grameen Bank, pour leurs actions visant à développer le microcrédit. L'objectif était d'aider les pauvres afin qu'ils échappent aux taux d'intérêt d'usure et de favoriser la création d'activités, source de revenus pour les moins favorisés. Quant à la Fondation « Grameen Crédit Agricole », il s'agit d'une fondation, sans but lucratif, de droit luxembourgeois. Elle est placée sous le contrôle du Ministère de la Justice du Grand-Duché du Luxembourg. Cette fondation, qui a reçu du Crédit Agricole une dotation de 50 millions d'euros, a commencé à développer ses activités dès 2008.

La mission de la Fondation Grameen Crédit Agricole est de faciliter l'accès des populations défavorisées aux biens et services de base et, en particulier, à l'ensemble des micro-services financiers, tels que les crédits, la gestion de l'épargne, les assurances etc. La Fondation soutient le développement d'IMF locales et d'entreprises relevant du *« social business »* dans les pays en développement. Ces entreprises de social business sont des entreprises classiques mais dont l'objectif de maximisation du profit est remplacé, selon les termes du Professeur Yunus, par celui de maximiser le bénéfice social. Les profits sont exclusivement destinés à financer le développement de l'entreprise.

1.2 Soutien à la création d'IMF dans les pays du Sud

Le Crédit Mutuel est la seule banque française à avoir accordé, par l'intermédiaire d'une entité spécialisée indépendante, le CICM, une priorité à la création de nouveaux réseaux d'IMF dans le domaine de la microfinance. L'activité principale du CICM réside dans la création de réseaux de coopératives offrant des services financiers, dans la logique de la microfinance, à des acteurs, entreprises ou ménages, exclus du système bancaire classique. Le CICM soutient le lancement de nouvelles IMF en participant à la formation des cadres de ces réseaux, qu'il s'agisse d'élus, dans le cadre d'un système coopératif, ou de salariés. Les nouveaux réseaux, dans un premier temps, s'attachent à mobiliser l'épargne disponible afin de pouvoir la recycler. Les nouvelles IMF proposent, tout d'abord, des produits d'épargne adaptés à la trésorerie et à la capacité d'épargne des populations. Les produits d'épargne correspondent à une offre d'ouverture de comptes à terme, à la souscription de part sociales, à des livrets rémunérés, dans la mesure où l'IFM réalise des bénéfices, et à des plans d'épargne adaptés à de futurs projets. Durant la phase de démarrage, les crédits accordés sont principalement des crédits de court terme, ainsi que des crédits à l'habitat en fonction des souhaits exprimés par les clients. Le CICM ne prend pas de participations dans le capital des IMF, son activité se concentrant sur l'assistance technique qui « constitue le cœur du métier » de cette institution, avec la formation et les transferts de savoir-faire. En revanche, le Crédit Mutuel prend des participations et cofinance certaines opérations. Ainsi, la Banque des institutions mutualistes de l'Afrique de l'Ouest (BIMAO) a-t-elle été créée en 2003 et son capital est détenu à 66% par la Confédération des Caisses mutualistes d'Afrique de l'Ouest (CCMAO) et à 34% par le Crédit Mutuel. Les créations de réseaux dépendent des demandes locales et ont concerné les pays suivants : Centrafrique, Congo, Philippines, Sénégal, Cambodge, Cameroun et Niger. Conformément à ses principes mutualistes, dès

qu'un réseau mutualiste, créé ou soutenu par le Crédit Mutuel, a acquis la capacité à se diriger sans qu'un appui externe ne soit encore nécessaire, le CICM se retire de la gestion des caisses concernées. Au Sénégal, par exemple, le CICM a confié entièrement la gestion des caisses du Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) aux acteurs locaux.
D'autres banques ont toutefois participé directement au lancement de nouvelles IMF. C'est le cas de la Société Générale, qui est actionnaire-fondateur de MicroCred, groupe de microfinance, créé, en 2005, à l'initiative d'une ONG française PlaNet Finance. Le groupe MicroCred regroupait en 2011, six IMF localisées en Afrique et en Chine. Cette même banque est également actionnaire-fondateur du groupe Advans, qui rassemble de nombreuses IMF en Afrique subsaharienne.

2. MODALITÉS DU SOUTIEN FINANCIER APPORTÉ AUX IMF DES PAYS DU SUD

Le soutien financier aux IMF des pays du Sud consiste en un apport de ressources financières, en un appui à la micro-assurance et à d'autres opérations comme la couverture du risque de change encouru par les IMF ou les bailleurs de fonds.

2.1 Modalités des apports de fonds aux IMF

Les banques françaises procèdent, par l'intermédiaire de leurs filiales ou de leur fondation, à l'ouverture de lignes de crédit aux IMF pour leur permettre de développer leurs opérations et/ou prennent des participations dans le capital des IMF locales. Cependant, comme cela est fréquent dans l'économie sociale et solidaire, tous les acteurs du Sud ne peuvent pas être soutenus par ceux du Nord. Les banques sélectionnent les IMF qui leur paraissent les plus aptes à mener et à développer des opérations de microfinance.

La Société Générale, qui concentre ses interventions, comme nous l'avons dit, dans les pays où le groupe dispose de banques universelles, ouvre des lignes de refinancement mais opère également des prises de participation minoritaires chez les IMF soutenues. Les filiales de la Société Générale apportent ainsi des ressources aux IMF en monnaie locale afin d'éviter de leur faire courir un risque de change. La BNP, quant à elle, sélectionne prioritairement les IMF de taille intermédiaire ou de grande taille, c'est-à-dire, des institutions dont la pérennité financière est bien établie ou seulement en train de s'affirmer.

De son côté, la Fondation Grameen Crédit Agricole n'accorde de soutien financier sous forme de prêts, de participations au capital ou même de garanties que si les IMF répondent à trois critères, avoir deux ans minimum d'existence, des encours de portefeuille supérieurs à 650 000 euros et des comptes annuels audités. Toutefois, comme le précise elle-même la Fondation, elle prend en compte, dans ses critères d'éligibilité, non seulement la situation financière de l'IMF mais encore sa mission sociale et son mode de gouvernance, impliquant le respect de principes éthiques. Dans le cadre de sa mission sociale, l'IMF doit avoir pour objectifs de toucher les personnes pauvres ou exclues, notamment les femmes, le monde rural et les activités agricoles. De ce fait, la Fondation est amenée à privilégier les IMF, de taille petite ou moyenne, qui n'ont pas un accès aisé à des sources de financement domestiques ou internationales, les IMF à vocation agricole et rurale et les IMF à mission sociale forte, qui se donnent comme objectif essentiel de lutter contre la pauvreté et pour l'inclusion financière des plus pauvres et, principalement, des femmes ». Par ailleurs, l'IMF doit respecter des principes éthiques stricts concernant « l'information et la protection des emprunteurs, le niveau des taux d'intérêt pratiqués, les méthodes de recouvrement des prêts et la prévention de la corruption ». Des grilles de sélection et d'analyse des IMF partenaires ont été établies ; ainsi, le montant du prêt moyen par emprunteur doit-il refléter un bon ciblage des clients au niveau de l'IMF. La Fondation a précisé qu'elle choisit comme pays d'intervention des pays pauvres, avec des indices de développement humain (IDH) faibles, des pays à faible taux d'inclusion financière et des pays encore peu desservis par les fonds de microfinance internationaux et par les financements internationaux, en général.

Le Crédit Agricole, avec la Fondation qu'il a financée, reste fidèle à ses principes de solidarité et ne conditionne pas, comme la Société Générale, ses interventions dans un pays à l'existence préalable d'une banque universelle appartenant au groupe. Au contraire, le choix du pays se fait selon des critères sociaux.

À la différence de la BNP, qui ne retient que les IMF de taille intermédiaire ou de grande taille, la Fondation du Crédit Agricole s'intéresse de préférence aux IMF de petite taille ou de moyenne taille.

Quant au Crédit coopératif, il se singularise par une « politique active » de prises de participation dans les IMF, ainsi que dans les organismes d'appui au secteur de la microfinance et dans les fonds de microfinance développés par ses partenaires. Le Crédit Coopératif est entré ainsi dans le capital de FIDES Bank Namibia, banque de microfinance en Namibie, mais il a pris aussi une participation dans une entité d'appui aux IMF, SIDI, créée par l'ONG française CCFD-Terre solidaire en 1983 ; la SIDI est une entreprise spécialisée dans le soutien financier et technique aux institutions de microfinance. Le Crédit Coopératif prend aussi des parts dans les fonds de microfinance, comme, par exemple, dans le fonds Fefisol, lancé en 2011, qui finance lui-même des IMF spécialisées dans l'octroi de crédit aux petits agriculteurs africains. Le Crédit Coopératif contribue à renforcer le capital des IMF en développement et des institutions, qui les soutiennent. Il se présente, à cet égard, comme un investisseur patient, car les perspectives de rendement ne peuvent s'apprécier que sur le long terme.

2.2 Soutien à la micro-assurance

La Société Générale a mené une expérience de micro-assurance par l'intermédiaire d'une de ses filiales au Maroc ; en 2010, un partenariat a été signé entre « La Marocaine Vie », filiale de la Société Générale et l'Institution Marocaine d'Appui à la Micro-Entreprise. Il en a résulté le lancement d'un contrat de micro-assurance, permettant le remboursement d'un prêt en cas de décès ou d'invalidité de l'emprunteur-assuré.
Cependant, c'est la Fondation du Crédit Agricole qui semble l'institution la plus engagée dans le développement de cette forme de microfinance, la micro-assurance. En situation de crise, le petit producteur peut être obligé de vendre ses outils de travail, de se sur-endetter et, parfois, il peut être contraint de retirer ses enfants de l'école. Une micro-assurance peut être associée au microcrédit, ce qui permettra à l'emprunteur de bénéficier éventuellement de meilleures conditions de prêt et d'obtenir un montant plus important qu'en l'absence d'assurance. Les assurances-récolte sont particulièrement nécessaires pour les petits agriculteurs, exposés à la survenance de risques naturels détruisant une partie de leurs installations ou seulement de mauvaises récoltes, compromettant l'équilibre financier de leur exploitation. La référence à des indices météorologiques ou à des indices de rendement peut faciliter les procédures d'indemnisation par la mise en œuvre du versement automatique des indemnités, lorsque les indices atteignent un niveau donné (par exemple, niveau donné de précipitations et indemnisation des récoltes perdues). Les procédures de la micro-assurance sont fortement simplifiées par rapport aux assurances classiques, moins bien adaptées aux acteurs les plus pauvres. Pour la Fondation « Grameen Crédit Agricole », « la protection des plus pauvres contre les aléas de la vie et de la nature est une fonction essentielle de la microfinance ». Cette Fondation a ainsi lancé deux projets. Le premier projet a pour objectif d'appliquer des « modèles d'assurance-récolte » indicielle dans les pays du Sud. Pacifica, la compagnie d'assurance dommages du Groupe Crédit Agricole et Astrium-Spotimage apportent leur expertise, le premier, partenaire dans le domaine de l'assurance pour les agriculteurs, le second, dans le domaine de la construction des indices, notamment en recourant à l'imagerie climatique satellitaire. Le second projet est une assurance concernant les récoltes dans le Sahel ; il doit être mis en œuvre dans quatre pays d'Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali, Burkina et Bénin). 60 000 petits paysans pourront profiter d'une protection minimale grâce à ce projet auquel la Fondation apporte un soutien technique et financier. Par ailleurs, cette dernière est membre de *Microinsurance Network* un réseau d'acteurs, qui se sont donné, comme mission, de promouvoir le développement des produits d'assurance dans les pays à faible revenu.

2.3 Les autres soutiens financiers apportés par les banques françaises

Les banques françaises proposent, par ailleurs, aux IMF une couverture du risque de change, pour les bailleurs de fonds du Nord afin que ces derniers soient incités à augmenter le montant de leur financement en monnaies locales dans les pays du Sud. C'est le cas de la BNP-Paribas, qui apporte un soutien aux investissements transfrontaliers en évitant que le risque ne soit supporté par l'IMF bénéficiaire ou par le bailleur de fonds ; ces derniers peuvent rencontrer, en effet, des difficultés pour se protéger contre les variations des taux de change. Le Crédit Coopératif propose également des outils de couverture de taux de change, notamment pour couvrir des positions de change sur des prêts consentis aux IMF en dollars et en devises locales.

La collecte de l'épargne solidaire dans les pays développés contribue également à soutenir financièrement les projets de microfinance en permettant d'apporter à ces derniers des ressources financières relativement importantes. Ainsi le Crédit Coopératif s'est-il donné comme objectif d'offrir des placements susceptibles de répondre aux valeurs éthiques de nombre de ses clients, particuliers et institutionnels comme des collectivités locales, des caisses de retraites, des syndicats et des entreprises. Ecofi Investissements propose, dans cette optique, au sein de ses OPCVM, des fonds solidaires, concernant des entreprises impliquées dans le microcrédit ou des fonds de partage s'inscrivant dans une logique de don. Par ailleurs, fort de son expérience acquise lors de la création de la société d'investissement CoopEst, qui soutient des institutions financières de l'économie sociale, notamment des institutions de microfinance, dans les pays d'Europe de l'Est, le Crédit Coopératif a créé CoopMed ; cette dernière est une société d'investissement destinée, à l'instar de CoopEst, à soutenir des institutions financières sur la rive sud et est de la Méditerranée. L'objectif est de regrouper des investisseurs privés et institutionnels afin qu'ils apportent un soutien financier et technique à des institutions financières, notamment des IMF dans les pays méditerranéens.

3. RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ACTIONS DE SOUTIEN EN FAVEUR DE LA MICROFINANCE

Les diverses stratégies, retenues par les banques françaises, ont-elles eu une incidence sur la répartition géographique de leur coopération avec les IMF locales ? Le tableau 1, intitulé « Coopération entre banques françaises et IMF », indique pour BNP Paribas, Société Générale, Crédit Agricole et Crédit Mutuel, les IMF, avec lesquelles ces banques françaises ont coopéré, ainsi que le pays correspondant à leur champ d'activité.

Nous n'avons pas mentionné, dans ce tableau, les actions du Crédit Coopératif car, comme nous l'avons précisé, cette banque a mené une stratégie active de prise de participation dans les IMF et nous n'avons pas pu disposer d'une liste exhaustive indiquant les opérations entreprises. Pour le Crédit Mutuel, qui s'est spécialisé dans la création de réseaux locaux de coopératives, nous avons indiqué les pays concernés par le lancement de ces nouvelles IMF. Concernant la Société Générale, nous n'avons pas pu disposer de la liste de toutes les IMF coopérant avec cette banque, mais il a été possible de repérer les pays où se trouvent une ou plusieurs IMF bénéficiant d'un soutien de cette banque. Nous avons décompté, par ailleurs 25 IMF différentes coopérant avec BNP Paribas, 24 avec la Société générale, alors que cette banque en annonçait une trentaine, et 22 IMF avec le Crédit Agricole ; le crédit Coopératif (2012) précise qu'il avait pris des participations ou ouvert des lignes de crédit avec 13 IMF en 2011, mais seulement 5 IMF en 2010. Les pays, dans lesquels sont implantées les IMF coopérant avec les banques françaises, ont été répartis entre quatre zones du monde, Moyen Orient et Afrique du Nord (MOAN), Afrique subsaharienne, Asie et Amérique latine. Nous n'avons pas retenu l'Europe, qui correspond à un nombre très limité d'IMF (tableau 1).

Le tableau 2 indique, selon leur zone d'appartenance, le nombre de pays où des IMF locales sont impliquées dans des coopérations avec les banques françaises, tandis que le tableau 3 précise, selon leur zone d'appartenance, le nombre d'IMF coopérant avec les banques françaises ; le nombre d'IMF, correspondant à la Société Générale, doit être considéré comme un minimum, car, pour plusieurs pays, comme il a été précisé précédemment, on ne dispose pas du nombre exact d'IMF coopérant avec cette banque ou avec ses filiales. Pour le Crédit Mutuel, il s'agit des créations de réseaux d'IMF ou d'IMF créées.

Tableau 1 : IFM locales coopérant avec des banques françaises

	BNP Paribas	**Société Générale**	**Crédit Agricole**	**Crédit Mutuel**
Moyen Orient Afrique du Nord				
Maroc	Al Amara, Fondep	Atil, Inmae, Al Karama, Amssf, Al Amana, Zakoura, Fondep		
Tunisie	Enda	IMF*		
Égypte	DBACD, LEAP	IMF	Lead Foundation	
Jordanie		Avec AFD 6 IMF		
Liban		IMF		

Afrique Subsaharienne				
Bénin		IMF		
Burkina	Prodia, Faij	ACEP Burkina		
Cameroun		Advans Cameroun		R**
Centrafrique				R
Congo (dém)			Hékima	R
Côte d'ivoire		Advans Côte d'Ivoire		
Ghana		Advans Ghana		
Guinée	CRG, CAFODEC			
Kenya			KWFT	
Madagascar		AccesBanque Madagascar	Tiavo	
Mali	Miselini		Soro Yriwaro, Miselini	
Niger				R
Sénégal	Microcred	IMF	Caurie, MEC Fedrodes	R
Asie				
Azerbaidjan			Findev, Azeristar/ Vlator	
Cambodge	AMRET		TPC, HKL	R
Chine				
Inde	AML, Bandhan, Emfil/Gramma vidiyal Salin, Share SKS, Smile Spandana	Bandhan		
Indonésie	MKB		Komida, MKB Ventura	
Philippines			Ashi, Gati daku	R
Sri Lanka			Berendina microfinance Institute	
Tadjikistan			Arvand, Huno et Partners	
Timor Leste			TRM, Moris Rasik	
Amérique latine				
Brésil	BDF			
Équateur	ESPOIR			
Pérou	Fondesurco			

IMF* : nom des IMF non mentionné R création d'un ou plusieurs réseaux.**
Source : construction du tableau par les auteurs à partir des données tirées des sites internet.

Tableau 2 : Nombre de pays, selon leur zone d'appartenance, où des IMF locales coopèrent avec les banques françaises dans le domaine de la microfinance

	Moyen Orient Afrique du Nord	Afrique subsaharienne	Asie	Amérique latine	Ensemble
BNP Paribas	3	4	3	3	13
Société Générale	5	7	1	0	13
Crédit Agricole	1	5	7	0	13
Crédit Mutuel	0	5	2	0	7
Ens. des banques	9	21	13	3	46

Source : construction du tableau par les auteurs à partir des données tirées des sites internet.

Tableau 3 : Nombre d'IMF, coopérant avec des banques françaises, selon leur zone d'appartenance

	Moyen Orient Afrique du Nord	Afrique subsaharienne	Asie	Amérique latine	Ensemble
BNP Paribas	5	6	11	3	25
Société Générale	16	7	1	0	24
Crédit Agricole	1	7	14	0	22
Crédit Mutuel		5	2	0	7
Ens. des banques	22	25	28	3	78

Source : construction du tableau par les auteurs à partir des données tirées des sites internet.

Nous examinerons et nous comparerons, à partir de ces trois tableaux, les zones d'intervention privilégiées des différentes banques françaises.

La BNP a choisi d'intervenir dans trois ou quatre pays au sein des grandes zones que nous avons distinguées (tableau 2). Cependant, les IMF, avec lesquels la BNP coopère, sont les plus nombreuses à provenir de l'Asie, 11 IFM sur 25, soit 44% du nombre des IFM (Tableau 3). En termes de volume de crédits accordés en 2010, l'Asie et la région du Moyen Orient - Afrique du Nord représentent l'essentiel des opérations de cette banque, respectivement 46% et 51% du total des crédits (BNP, 2013); les parts de l'Afrique sub-saharienne et de l'Amérique latine sont négligeables (respectivement 1% et 3% du total des crédits). Au sein de la zone asiatique, la BNP coopère principalement avec des IMF indiennes (9 IMF sur les 11 recensées) ; selon la BNP, les IMF en Inde ont atteint, en effet, une « phase de maturité », car elles accordent des crédits d'un montant moyen supérieur à ceux des pays MOAN, correspondant à de nouveaux types de crédit (logement, panneaux solaires, santé) destinés à répondre aux demandes de la clientèle.

Quant à la Société Générale, qu'on se réfère au nombre de pays (tableau 2) ou au nombre d'IMF (tableau 3), elle intervient essentiellement en Afrique et au Moyen Orient (12 sur les 13 pays, où elle est présente, correspondant à 23 IMF sur les 24 recensées). La Société Générale (2013) estime que « ce focus géographique mérite d'être souligné », car le continent africain ne reçoit que 15% de l'ensemble des fonds destinés à la microfinance dans le monde. La Société Générale coopère principalement avec le groupe Advans en Afrique subsaharienne ; les filiales de la Société Générale détiennent, en effet, des participations dans cinq des filiales de ce groupe Advans, à Madagascar, au Ghana, au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. La filiale de la Société Générale au Maroc (SGMA) est l'une des premières banques marocaines à avoir soutenu dans leur développement les IMF. Cette intervention concerne aussi bien les petites IMF (Atil, Inmae, Al Karama), les moyennes IMF (Amssf) que les plus grandes IMF (Al Amana, Zakoura et Fondep).

Le Crédit Agricole, de son côté, a choisi comme zones d'intervention, l'Afrique subsaharienne et l'Asie, qu'il s'agisse du critère « nombre de pays » ou « nombre d'IMF » (tableaux 2 et 3). D'après ces critères, l'implication de la Fondation du Crédit Agricole semble toutefois la plus importante en Asie. À la différence de la Société Générale et de BNP Paribas, le Crédit Agricole ne coopère avec aucune IMF en Inde ; ses interventions en Asie correspondent, au contraire, à des pays où les autres banques françaises sont peu présentes, à l'exception de l'Indonésie pour BNP Paribas. Il y a, sans doute, une certaine complémentarité entre les actions de la Grameen Bank, qui ont été initialement centrées en Inde et au Bangladesh, et celles de la Fondation du Crédit Agricole.

Le Crédit Mutuel, avec le CICM, a regroupé ses actions principalement en Afrique subsaharienne, en soutenant ou en ayant créé des réseaux de banques mutualistes, dans la logique de son engagement social. On peut constater l'incidence de la culture et de la langue sur la localisation des actions menées par les banques françaises en faveur de la microfinance. La majorité des pays concernés sont francophones, notamment en Afrique subsaharienne et en Afrique du Nord.

CONCLUSION

Les grandes banques françaises contribuent à l'émergence et le développement de la microfinance dans les pays du sud. Faute d'une expérience suffisante dans l'octroi de micro-crédits dans les pays du Sud, ces banques préfèrent soutenir financièrement les IMF locales, souvent par l'intermédiaire de leurs filiales locales, en leur ouvrant des lignes de crédit ou en prenant des participations dans leur capital. Cependant, les banques françaises ne se limitent pas à promouvoir les micro-crédits ; elles favorisent également le développement de la micro-assurance en établissant des contrats adaptés au pays du Sud, notamment dans le domaine des assurances-récoltes. Des procédures d'indemnisation simplifiées facilitent les remboursements en cas de sinistres. Elles proposent aussi aux IMF locales de prendre en charge le risque de change que ces dernières seraient susceptibles de courir afin de mieux attirer les bailleurs de fonds du pays du Nord. Pour mener ces opérations, des structures spécifiques ont été créées par les banques mutualistes. Les banques françaises participent également au lancement de nouvelles IMF et de réseaux d'IMF dans les pays du Sud. Leur zone d'intervention s'étend principalement à l'Afrique du Nord et au

Moyen Orient ainsi qu'en Afrique subsaharienne et en Asie et plus particulièrement dans les pays francophones.

BIBLIOGRAPHIE

AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT (2009) *Microfinance : l'intervention des banques françaises à l'étranger.*

BANQUE NATIONALE DE PARIS - PARIBAS (2013) *Les initiatives de BNP Paribas dans la microfinance.* http://french.microfinancegateway.org/content/article/detail/21952?PHPSESSID=29c

BANQUE NATIONALE DE PARIS - PARIBAS (2010) *Rapport de Performance Sociale 2010, Activité Microfinance BNP Paribas*. http://www.bnpparibas.com/sites/default/files/ckeditor-upload/files/Rapport_performance_sociale_2010_microfinance.pdf

BOYÉ S., HADDENBERG J., POURSAT C. (2009) *Le guide de la microfinance. Microcrédit et épargne pour le développement*, Paris, Eyrolles, Éditions d'organisation.

CENTRE INTERNATIONAL DU CRÉDIT MUTUEL (2012) *Rapport annuel 2011*, http://cicm.creditmutuel.com/fr/site/index.html

FONDATION GRAMEEN CRÉDIT AGRICOLE (2012) *Rapport annuel 2011,* http://www.grameen-credit agricole.org/sites/grameen/files/rapport_annuel_2011_web_light.pdf

GROUPE CRÉDIT COOPÉRATIF (2012), *Le Crédit Coopératif, un banquier expert de la microfinance au service des acteurs de l'économie sociale et solidaire*, dossier de presse. http://www.credit-cooperatif.coop/fileadmin/doc/communiques_de_presse/2012/DP_-_Le_Credit_Cooperatif_et_la_microfinance.pdf

PÉRÈS R. (2013) *Thèmes de culture générale. Économie, Politique et Social*, Paris, Vuibert.

SOCIETE GÉNÉRALE (2013) *Document de référence 2012*, http://www.investor.socgen.com/phoenix.zhtml?c=217918&p=irol-reportsannual

YUNUS M. (2008) *Vers un nouveau capitalisme*, Paris, Le livre de poche.

VARIA

Les déterminants du chômage en Algérie : étude d'un modèle à correction d'erreur

Lahcene BOURICHE[1]

À la fin des années deux mille, le taux de chômage en Algérie a, selon les statistiques officielles sensiblement chuté, enregistrant son taux le plus bas depuis vingt ans (9,8% en 2013). Les premières explications de ce phénomène résident, d'une part, dans l'évolution de la croissance démographique qui a connu une transition à partir des années 1980 avec la réduction du taux de croissance (1,6% en 2010) du à la baisse du taux de fécondité, d'autre part, dans les résultats satisfaisants de certains indicateurs macro-économiques et macro-financiers obtenus grâce aux réformes économiques entreprises depuis les années quatre-vingt.

Cet article révèle l'existence d'une relation de cointégration au sens d'Engel et Granger, entre le taux de chômage et certaines variables d'ordre économiques et financières liées aux réformes économiques engagées en Algérie depuis la fin des années 1980. La première partie brosse l'évolution de l'économie algérienne en mettant l'accent sur les principales réformes qui ont caractérisé la période d'étude. La deuxième présente le choix des variables et la source des données. La troisième détaille la spécification du modèle. Enfin la quatrième partie procède à l'analyse critique des résultats.

1. ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE À PARTIR DE 1980

Au cours des années quatre-vingt, l'économie Algérienne a été secouée par une crise sans précédent. Ses premiers signes apparaissent évidents dans l'analyse des agrégats macro-économiques et macro-financiers. La chute du niveau des investissements, les déficits publics, l'expansion accélérée de la masse monétaire, la surévaluation du taux de change, la compression des importations, révélaient les difficultés d'une économie affectée par l'effondrement des prix du pétrole en 1986. Cette situation a entrainé le déficit de la balance courante, l'alourdissement des dettes qui finançaient les investissements (un peu camouflée par les recettes des hydrocarbures au début de cette période) et le fléchissement de la croissance économique.

1.1 Les premières réformes et tentatives de restructuration

La crise s'étant propagée à l'ensemble des secteurs d'activité, des réformes ont été mises en application par les pouvoirs publics. En 1988, l'Algérie concluait un premier accord stand by avec le Fonds monétaire international octroyant 480 millions DTS, sous conditions « d'une contraction de la demande, par une politique monétaire plus austère, de l'élimination du déficit budgétaire, du glissement du cours du dinar et de la libéralisation des prix» (Benissad, 1999). Les réformes de 1988 visaient cinq objectifs généraux (Djenane, 1997) : la substitution d'une économie de marché à une économie gérée administrativement, la recherche d'une plus grande autonomie des entreprises publiques, une plus grande participation du secteur privé au développement, la libéralisation des prix par la suppression graduelle des subventions, celle du commerce extérieur et des changes et, enfin, l'autonomie des banques commerciales et de la Banque d'Algérie vis à vis du Trésor. Les pouvoirs publics ont intensifié leurs efforts pour atteindre les objectifs assignés en diminuant le taux de croissance de la masse monétaire, en supprimant le déficit budgétaire, en laissant le dinar se déprécier et en libéralisant les prix avec la loi 89-12 du 05 juillet 1989, relative aux prix et à la concurrence (Boudjema, 2006).

[1] Maitre de conférences, Faculté des sciences économiques, sciences de gestion et sciences commerciales, Université Dr Moulay Tahar , Saida, Algérie. bourichel@yahoo.fr

Un second accord signé en 1991 pour une durée de dix mois, accordait 300 millions de DTS (majoré en cas de nécessité d'une facilité de financement compensatoire de 210 millions de DTS).
En contrepartie, l'Algérie s'engageait envers les institutions financières internationales à retirer l'État de l'activité économique en instaurant un cadre d'action conforme aux lois du marché, à libéraliser les prix et le commerce, à diversifier les exportations, à dévaluer la monnaie, à limiter la croissance de la masse monétaire, à relever le taux d'intérêt, à plafonner le crédit et enfin à réformer le fonctionnement du système bancaire. Après avoir affiché des déficits en 1988 (-26 201 millions DA) et 1989 (-8 108 millions DA), le solde budgétaire a dégagé des excédents les deux années suivantes : 16 000 millions DA en 1990 et 36 800 millions DA en 1991.

1.2 La phase de l'ajustement structurel conditionnel

Après une phase d'hésitation et une rupture avec les premières réformes, l'Algérie a été contrainte de négocier une nouvelle fois avec le FMI un autre stand by et d'accepter un programme d'ajustement structurel pour le redresser et stabiliser son économie. Deux accords ont été signés entre les pouvoirs publics algériens et le FMI, le premier d'une durée d'un an, s'étalait de juin 1994 à mai 1995 et le deuxième, d'une durée de 3 ans, de juin 1995 à mai 1998. L'Algérie s'engageait auprès du FMI à passer de son mode de gestion auto centré à l'économie de marché, basée sur la concurrence et l'ouverture au marché mondial. Elle devait relancer la croissance économique surtout hydrocarbures, accumuler les ressources nécessaires pour le financement de l'investissement et dégager des excédents pour le remboursement de la dette. Une série de mesures sont alors prises (CNES, 1998). Il s'agit de l'ajustement du taux de change au moyen d'une dévaluation de 40,17% en vue de soutenir le processus de libéralisation du commerce extérieur, de la mise en œuvre du principe général qui consiste à lever progressivement toutes les interdictions frappant, jusque là, les transactions courantes, de la libéralisation des importations conjuguée avec la suppression des obligations antérieures de financement, de la réduction du déficit du Trésor, de la poursuite du processus de libération des prix entamée depuis 1989 en réduisant notamment les subventions explicites et implicites (produits pétroliers, énergie et produits alimentaires), de la réduction du rythme de l'expansion monétaire et, enfin, de l'ajustement significatif des taux d'intérêt.

1.3 L'économie Algérienne et le processus des réformes (1999-2009)

Après une période de stabilisation macroéconomique (1994-1998), l'Algérie s'est engagée dans la poursuite des réformes, notamment celles relatives à la restructuration des entreprises publiques, à l'assainissement des banques, à la libération du secteur hydrocarbures, à l'ouverture commerciale pour attirer l'investissement direct étranger et à l'intégration dans l'économie mondiale par la promotion du système productif notamment privé. Une nouvelle approche du système budgétaire a été mise en œuvre, les lois de finance établissent désormais le budget sur les résultats au lieu des moyens. La réforme organisationnelle de la fiscalité, afin de faciliter le recouvrement et la relation entre les services fiscaux et le contribuable a créé des organismes spécialisés selon chaque type de clients : la direction des grandes entreprises (DGE), le centre des impôts (CDI) pour la relation avec les PME et les professions libérales, le centre de proximité des impôts (CPI) pour les contribuables au forfait. Les pouvoirs publics ont procédé à la recapitalisation des banques publiques, simplifié les procédures d'octroi de crédits et d'accès au capital privé, modernisé les systèmes de paiement et amélioré la gestion du risque.

2. REVUE DE LITTÉRATURE

Plusieurs études ont été faites dans les pays de l'OCDE pour expliquer les variations du taux de chômage. Elles ont utilisé des modèles reposant sur l'influence de deux grandes catégories de facteurs, les uns liés aux institutions du marché du travail et les autres relatifs aux chocs macroéconomiques. Les modèles utilisés se différencient dans le choix des variables explicatives selon chaque étude.
Selon une étude faite sur donnée panel pour vingt pays de l'OCDE (Blanchard et Wolfers, 2000), les chocs tels que la croissance de la productivité global, le taux d'inflation, le taux d'intérêt, la demande de travail, seraient les principaux responsables de la hausse du chômage, tandis que les institutions y auraient contribué de manière indirecte. Dans le modèle de base de Blanchard et Wolfers (2000), les chocs sont observables, et interagissent avec les institutions du marché du travail selon la relation suivante :

$$U_{it} = C_i + \left(\sum_k a_k Y_{kit}\right)\left(1 + \sum_j^i b_j X_{ij}\right) + e_{it}$$

où U_{it} : Le taux de chômage dans un pays donné i à une date t (t est un indice qui désigne des périodes de cinq ans :1960-1964,1965-1968,etc.),

C_i : Deseffetsfixespays ;

Y_k: Les chocs macroéconomiques (le ralentissement de la croissance, de la productivité globale des facteurs, le taux d'intérêt réel et un choc de demande de travail dû à une rationalisation accrue des effectifs par les entreprises).

X_j : Les institutions du marché du travail, (comprennent le taux de remplacement, la durée des prestations de chômage, les dépenses en politiques actives en faveur de l'emploi, le degré de rigueur de la réglementation de l'emploi, l'impact fiscal, le taux de syndicalisation, la couverture des conventions et le degré de coordination syndicale).

Le modèle du FMI sur les déterminants du chômage a été examiné en 2003 sur un échantillon de 20 pays de l'OCDE pour la période de 1960 à 1998 a utilisé la spécification de base suivante :

$$U_{it} = \propto_i + \lambda U_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{J} \beta_j X_{j,i,t} + \sum_{k=1}^{K} \gamma_k Z_{k,i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

où, U_{it} est le taux de chômage à l'instant t dans le pays i.

α_i est un effet spécifique au pays ; X_j est un ensemble de variables macroéconomiques (croissance de la productivité, taux d'intérêt réel, termes de l'échange, chocs, inflation) ; Z_k est un vecteur d'indicateurs du marché du travail institutionnel, et ε est le terme d'erreur.

Le modèle dynamique de Nickell, Nunziata et Ochel (2005) montre que le taux de chômage est expliqué, par les institutions du marché du travail, les chocs macroéconomiques, les interactions entre les institutions elles-mêmes et le taux de chômage antérieur. Les auteurs aboutissent à la conclusion qu'il y a une corrélation forte ente les institutions du marché du travail et le taux de chômage dans les pays de l'OCDE, et que les interactions entre les institutions et les chocs macroéconomiques ne contribuent pas à la hausse du taux de chômage. L'équation de base de Nickell, Nunziata et Ochel en 2005 indique que le taux de chômage U est expliqué comme suit :

$$U_{it} = \beta_0 + \beta U_{i,t-1} + \gamma' X_{it} + \theta Y_{it} + \lambda' Z_{it} + \phi_i t_i + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}$$

U_{t-1} : Le taux de chômage expliqué par ses valeurs antérieures ;

X : Les institutions du marché du travail (la protection de l'emploi, le taux de remplacement des indemnités chômage, la durée d'indemnisation chômage, le taux de syndicalisation, le degré de coordination salariale et l'impact fiscalo-social[2] ;

Y : Les chocs macroéconomiques (un choc de demande de travail, un choc de productivité globale des facteurs, un choc d'offre monétaire, le taux d'intérêt réel de long terme et un choc sur les termes de l'échange) ;

Z : Les interactions entre les institutions (l'interaction entre le taux et la durée d'indemnisation, l'interaction entre le degré de coordination salariale avec le taux de syndicalisation d'une part et avec l'impact fiscalo-social d'autre part) ;

t_i: représente une tendance déterministe propre au pays i ;

μ_i : Des effets fixes pays ;

λ : Des indications temporelles.

L'équation de base du taux de chômage dans l'étude de l'OCDE (Bassanini et Duval, 2006) est :

$$U_{it} = \sum_{i=1}^{i} b_i X_{jit} + aG_{it} + C_i + d_i + e_{it}$$

Où :

X_j : Variables dans le temps t et par pays i, (taux moyen de remplacement des indemnités chômage, degré de rigueur de la réglementation de l'emploi, impact fiscalo-social, taux de syndicalisation, degré de centralisation/coordination des négociations salariales et degré de rigueur de la réglementation des marchés des produits ;

G : l'écart entre le PIB effectif et le PIB potentiel en pourcentage du PIB potentiel.

[2] Il mesure le poids total des prélèvements obligatoires, en pourcentage des coûts salariaux. C'est la somme de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales obligatoires acquittées par le salarié et l'employeur (diminué des transferts sociaux et aides).

3. LE MODÈLE : VARIABLES ET FORME FONCTIONNELLE

3.1 Le choix des variables et les sources des données

En observant l'évolution du marché du travail algérien de 1980 à 2009, on s'aperçoit que le taux de chômage est affecté par plusieurs facteurs, les uns d'ordre économique et les autres d'ordre institutionnel. Les premiers sont liés aux réformes économiques concernant la productivité, le taux d'inflation, le taux de change, le taux d'escompte, les importations et les dépenses publiques, les seconds directement à la règlementation du marché du travail et aux coûts salariaux.

La productivité du travail (PT)

La productivité du travail est la valeur d'une unité de production par un travailleur. On suppose qu'une hausse de la productivité impliquerait une baisse du taux de chômage $(\frac{\partial \mathrm{U}}{\partial \mathrm{PT}} < 0)$. En effet, une accélération à la hausse de la productivité du travail augmenterait le PIB potentiel, ce qui permettrait de produire plus avec le même nombre de travailleurs. Ceci diminuerait le coût du travail des entreprises et favoriserait la création d'emploi. L'accroissement de la productivité se traduirait par des salaires plus élevés, augmentant les demandes domestiques. Si les entreprises enregistrent une hausse de la demande de leurs produits, ils réagissent en augmentant la production et par conséquent l'emploi. A contrario, si les salaires sont rigides, une baisse de la productivité augmenterait le coût du travail obligeant les entreprises à réduire leur demande de travail ce qui se traduirait par un accroissement du chômage.

L'évolution de la productivité du travail en l'Algérie est marquée par une tendance à la baisse entre1984 et 2000, et depuis par une légère augmentation, coïncidant avec une baisse du taux de chômage.

Le taux de change (TCH)

Le taux de change des monnaies et en particulier les dévaluations ont souvent été utilisés par les pouvoirs publics pour résoudre les problèmes d'échanges extérieurs. On suppose qu'il y a une relation négative entre le taux change et le taux de chômage $(\frac{\partial U}{\partial TCH} < 0)$. Une augmentation du taux de change pourrait avoir des retombées économiques positives en termes d'exportations, donc d'activités et par conséquent d'emplois.

En Algérie, afin de soutenir le processus de libéralisation du commerce extérieur et établir la convertibilité sur toutes les transactions courantes, le dinar a été dévalué.

Le taux d'inflation (INF)

À court terme il y a une relation négative entre le taux de chômage et le taux d'inflation $(\frac{\partial U}{\partial INF} < 0)$.Une augmentation des prix réduirait les salaires réels, induirait une augmentation de la demande de travail et une baisse du chômage. Or les travailleurs rationnels et bien informés se rendent compte que leurs salaires réels baissent et demandent une augmentation des salaires nominaux afin de compenser la hausse des prix. L'augmentation des demandes de salaire réel tend à inverser la baisse du chômage. À long terme, le taux de chômage tend vers un niveau qui est conforme avec un taux d'inflation stable, à savoir, le taux de chômage naturel ou le NAIRU.

En Algérie, les mesures prises dans le cadre de réformes économiques, notamment celles relatives au plan d'ajustement structurel, ont affecté le taux d'inflation lequel est resté à deux chiffres durant ces années avant de décroître.

Les dépenses publiques (DP)

La dépense publique constitue un levier traditionnel de la croissance. Elle est nécessaire pour encourager l'emploi et préparer les individus aux exigences du marché du travail. Par manque de données sur les dépenses publiques, on utilisera dans notre étude les dépenses nationales brutes (DNB). Celles-ci comprennent les dépenses en consommation finale du gouvernement (la consommation générale du gouvernement) et la formation brute de capital (investissement intérieur brut). En Algérie la mise en œuvre des premières réformes a suscité une compression des dépenses publiques, notamment celles relatives aux traitements et salaires provoquant une détérioration du marché de l'emploi. Toutefois, l'expansion des dépenses publiques, instrument primordial des deux programmes à la relance économique (2001-2004) et (2005-2009) a coïncidé avec un fléchissement du taux de chômage dans les années 2000.

On suppose donc, une relation négative entre les dépenses nationales brutes et le taux de chômage $\left(\frac{\partial U}{\partial DNB} < 0\right)$, une augmentation des dépenses nationales brutes provoquerait une baisse du chômage.

Le taux d'escompte (ESC)

Le taux d'escompte est supposé corrélé positivement avec le taux de chômage $(\frac{\partial \mathrm{U}}{\partial \mathrm{ESC}} > 0)$. Une hausse du taux d'intérêt ralentirait la demande intérieure et augmenterait le coût du capital. Une politique monétaire expansionniste en abaissant le coût du crédit, pourrait créer un climat favorable à l'investissement et à la consommation. Ceci signifie qu'une augmentation du taux d'intérêt réel pourrait avoir des effets négatifs sur l'emploi. Il est probable que la hausse du taux d'intérêt entraînerait le coût relatif au capital qui inciterait par la suite, les entreprises à augmenter leur utilisation de main-d'œuvre.
En Algérie dans le cadre des réformes, le taux d'intérêt a été libéré et le taux d'escompte réévalué. Ceci a réduit la demande de travail et a conduit à une augmentation du taux de chômage.

Les importations (M)

Les réformes concernant l'ouverture économique étaient soutenues par l'application de la loi sur la monnaie et le crédit d'avril 1990, la levée progressive du monopole de l'État sur les importations et l'accord d'association avec l'union européenne. Cette démarche a permis l'ouverture du marché algérien aux opérateurs privés nationaux et étrangers, sous formes de concession et aux opérations d'imports-exports. Un abaissement des barrières à l'entrée diminue les rentes des entreprises en place. Ceci signifie qu'une augmentation des importations pourrait avoir un impact négatif sur les marchés et affecter par conséquent celui du travail en augmentant le taux de chômage $(\frac{\partial U}{\partial IMP} > 0)$.

Les coûts salariaux (CS)

La baisse des coûts salariaux est une méthode incitative efficace pour créer des emplois (Artus, 1996). Sur le marché du travail, le coût salarial est une variable d'ajustement des quantités (offre et demande). Si ce coût est trop élevé par rapport à la productivité des salariés, les entreprises n'embauchent pas.
Par manque de données sur la fiscalité relatives à l'emploi, on se limite à l'évolution des cotisations sociales pour expliquer le comportement des coûts salariaux et l'impact de la réforme de l'institution du marché du travail. On présuppose qu'il y a une relation positive entre les cotisations sociales et le taux de chômage, $(\frac{\partial U}{\partial CS} > 0)$.

La situation sécuritaire (D1)

Il est utile de rappeler que l'Algérie est passée par une période du terrorisme qui s'est soldée par des destructions d'infrastructures et d'entreprises publiques, chiffrées en dizaines de milliards de dollars US.
Toutes les données utilisées dans notre étude ont été tirées du site Web de la Banque mondiale, à l'exception des données concernant les cotisations sociales et la sous-période 1980-1988 de la série taux de chômage qui ont été complétées par les données de l'office national de statistique (Algérie). La situation sécuritaire est une variable muette prenant la valeur un (1) pour la période (1992-2001), et zéro (0) pour les autres années de la période d'étude.

3.2 La spécification du modèle

On adopte la forme fonctionnelle du modèle suivant (Bouriche, 2013) :
U=f (PT, INf, TCH, DNB, ESC, M, CS, D1)
U : le taux de chômage annuel ;
PT : la productivité du travail ;
TCH : le taux de change ;
INF : le taux d'inflation ;
DNB : les dépenses nationales brutes par habitant ;
ESC : le taux de d'escompte ;
M : les importations (%PIB) ;
CS : les cotisations sociales ;
D1 : représente une variable muette qui indique l'évolution de la situation sécuritaire, elle vaut 1 dans l'année où il ya une instabilité sécuritaire et 0 lorsque la situation est sécurisée et stable.

On écrit notre modèle sous la forme log-linéarisée. L'un des avantages de l'utilisation de la forme logarithmique linéaire est qu'elle permet de minimiser l'influence des effets du temps sur la série, de réduire le nombre d'étapes pour aboutir à une série stationnaire et interpréter les coefficients β_i en élasticité ce qui nous facilite l'analyse économique à savoir l'impact d'un taux de variation de la variable explicative de 1% sur le taux de variation du taux chômage.

Modèle (1) :

$$ln\,U = \beta_0 + \beta_1\, ln\, PT_t + \beta_2\, ln\, TCH_t + \beta_3\, ln\, INF + \beta_4\, ln\, DNB_t + \beta_5\, ln\, ESC_t + \\ + \beta_6\, ln\, M_t + \beta_7\, ln\, CS_t + \beta_8 D1 + \varepsilon_t$$

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_{6,}$: Des paramètres (des coefficients de pondération)

ε_t: Le terme d'erreur quitient compte de toutes les variables quantitatives ou qualitatives non intégrées dans le modèle. C'est l'erreur d'estimation. On s'attend à ce que le résidu soit très faible.

Pour estimer ce modèle linéaire, nous appliquons la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Néanmoins, afin de pouvoir tester à l'aide des tests ordinaires (Student et Ficher), les coefficients issus de la méthode des moindres carrés ordinaires, nous devons d'abord étudier la stationnarité des séries. Si les séries sont stationnaires, on pourra utiliser la méthode des moindres carrés ordinaires sans aucune contrariété pour l'application des tests classiques de significativité des coefficients. Si les séries ne sont pas stationnaires en niveau, nous recourrons à la cointégration. Cette théorie permettra en présence de la non stationnarité et sous certaines hypothèses de pouvoir appliquer la MCO sans souci pour la validité des tests classiques de significativité. Elle nous permettra par la suite de savoir s'il existe une ou plusieurs relations de long terme entre les variables à étudier. Selon le cas, on envisagera un modèle à correction d'erreurs (MCE) ou un modèle vectoriel à correction d'erreur (VEC).

4. ESTIMATION ET ANALYSE CRITIQUE DES RÉSULTATS

4.1 La stationnarité des séries

Après la spécification du modèle et avant les estimations, il convient d'étudier la stationnarité des séries chronologiques. Il faut procéder aux tests de stationnarité des différentes séries à étudier, c'est-à-dire étudier ses caractéristiques stochastique : si son espérance et sa variance se trouvent modifiées dans le temps, la série temporelle est considérée comme non stationnaire ; dans le cas contraire ou le processus stochastique est invariant, la série chronologique est stationnaire (Bourbonnais, 1998). Pour notre étude, nous allons utiliser, le test de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) et Phillips-perron (PP).

Le tableau 1 indique que les tests statistiques ADF et PP calculés en niveau sont supérieurs aux valeurs critiques aux seuils de signification de 1%, 5% et de 10% respectivement, donc on accepte l'hypothèse d'existence de racine unitaire, conséquent les séries ne sont pas stationnaires. Après avoir différencié une fois les séries, les estimations font apparaitre que les tests statistiques ADF et PP calculés sont inferieurs aux valeurs critiques au seuil de signification de 1%, 5% et de 10%. Donc les séries sont devenues stationnaires après être différenciées une fois.

Tableau 1 : Test ADF et PP sur les séries

	ADF		PP	
	en niveau	en différence première	en niveau	Différence première
lnU	-0.40	-4.18	-0.30	-4.14
lnPT	-2.73	-6.15	-2.62	-5.35
lnTCH	1.16	-2.78	1.41	-2.85
lnINF	-1.09	-7.69	-0.97	-7.64
lnDNB	2.49	-4.05	1.53	-5.89
lnESC	-0.56	-3.05	-0.19	-4.92
lnM	0.03	-4.84	0.48	-7.35
lnCS	2.05	-6.90	2.44	-6,9
D1	-1.15	-5.19	-1.17	-5.19

Source : élaboré par l'auteur à partir de logiciel Eviews.

4.2 Estimation de la relation de long terme

$$\ln U = \beta_0 + \beta_1 \ln PT_t + \beta_2 \ln TCH_t \\ + \beta_3 \ln INF + \beta_4 \ln DNB_t + \beta_5 \ln ESC_t + \beta_6 lnM_t + \beta_7 \ln CS_t + \beta_8 D1 + \varepsilon_t$$

Tableau 2 : Les résultats de l'estimation du modèle (I)

Dependent Variable: LNU				
Method: Least Squares				
Date: 04/26/13Time: 18:47				
Sample: 1980 2009				
Included observations: 30				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	24.05514	9.333802	2.577207	0.0176
LNPT	0.779466	0.568437	1.371244	0.1848
LNTCH	0.142929	0.141782	1.008085	0.3249
LNINF	-0.040673	0.046500	-0.874699	0.3916
LNDNB	-3.703292	0.829367	-4.465204	0.0002
LNESC	-0.212700	0.145182	-1.465059	0.1577
LNM	0.512400	0.445242	1.150834	0.2627
LNCS	-0.072795	0.066466	-1.095216	0.2858
D1	-0.056005	0.111811	-0.500890	0.6217
R-squared	0.923310	Meandependent var		2.907975
Adjusted R-squared	0.894094	S.D. dependent var		0.382489
S.E. of regression	0.124474	Akaike info criterion		-1.086112
Sumsquaredresid	0.325370	Schwarz criterion		-0.665752
Log likelihood	25.29167	F-statistic		31.60353
Durbin-Watson stat	1.915439	Prob(F-statistic)		0.000000

Source : Élaboré par l'auteur à partir de logiciel Eviews.

Les valeurs de R^2 (0.92) et R^2 ajusté (0.89) indiquent que l'ensemble des variables explicatives choisies ont bien une influence sur la variable expliquée. La statistique Durbin-Watson (1.91) montre l'absence d'une éventuelle auto corrélation des erreurs. Le modèle dans sa globalité est valide au seuil de 5%, (Prob F-statistic inferieur à 0,05). Néanmoins, lorsqu'on prend les variables explicatives séparément, les résultats indiquent qu'un seul coefficient est significatif en plus de la constante. Il s'agit du coefficient de la variable des dépenses nationales brutes (lnDNB). Ces résultats indiquent qu'une augmentation de 1% des dépenses nationales brutes, provoque une diminution de 3.70% du taux de chômage.

Maintenant, on enlève du modèle (I) les variables les moins significatives dans l'estimation du modèle précédent. On obtient, alors, une autre spécification présentée dans le modèle (II) :

$$\ln U = \beta_0 + \beta_1 \ln PT_t + \beta_2 \ln ESC_t + \beta_3 \ln INF + \varepsilon_t$$

On estime le modèle (II) (tableau 3).

Tableau 3 : Les résultats de l'estimation du modèle (II)

Dependent Variable: LNU				
Method: Least Squares				
Date: 04/26/13Time: 19:50				
Sample: 1980 2009				
Included observations: 30				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	16.25132	1.990631	8.163901	0.0000
LNPT	1.307259	0.273606	4.777883	0.0001
LNDNB	-3.306147	0.351301	-9.411154	0.0000
LNESC	-0.296564	0.088602	-3.347141	0.0025
R-squared	0.903558	Meandependent var		2.907975
Adjusted R-squared	0.892430	S.D. dependent var		0.382489
S.E. of regression	0.125448	Akaike info criterion		-1.190279
Sumsquaredresid	0.409170	Schwarz criterion		-1.003452
Log likelihood	21.85418	F-statistic		81.19726
Durbin-Watson stat	1.599428	Prob(F-statistic)		0.000000

Source : Élaboré par l'auteur à partir de logiciel Eviews.

Modèle (II) estimé :*lnU = + 9.28 + 1.38lnPT – 2.52 lnDNB - 0.09lnINF*

D'après les résultats de l'estimation ci-dessus, nous pouvons dire que l'influence des variables explicatives sur le comportement du taux de chômage est bien significative du fait que la probabilité de Fisher (F-Statistic=0.0000) est inférieure à 0.05. La statistique Durbin-Watson qui est égale à 1.59 montre l'absence d'une éventuelle auto corrélation des erreurs. Les valeurs de R^2 (0.90) et de R^2 ajusté (0.89) montrent que les variables explicatives choisies du modèle théorique ont bien une influence sur la variable expliquée. En conséquence, ces résultats expliquent le fait que le modèle est globalement satisfaisant.

Les coefficients des variables en plus de la constante sont tous significatifs. En effet, les résultats montrent que les variables : productivité du travail (lnPT), taux escompte (lnESC), dépenses nationales brutes (lnDNB) et la constance (c) sont des déterminants effectifs du taux de chômage en Algérie.

Toutefois, le coefficient de la variable lnPT (+1.30) n'a pas le signe conforme à l'énoncé théorique selon lequel un niveau élevé de la productivité influence négativement le taux de chômage. Ceci explique que l'évolution de la productivité en Algérie est tirée par d'autres facteurs à savoir la production des hydrocarbures. Le coefficient relatif au taux d'escompte (-0.29) n'a pas le signe attendu non plus.

Par ailleurs, le coefficient des dépenses nationales brutes (-3.30) a le signe prévu. D'après la théorie une augmentation du taux d'inflation influerait à la hausse le taux chômage, de même une augmentation des dépenses nationales brutes diminuerait le taux de chômage.

Ces indicateurs montrent qu'une augmentation de 1% du taux d'escompte provoquerait une diminution de 0,29% du taux de chômage et une augmentation de 1% des investissements intérieurs et de la consommation de l'État par habitant provoquerait une baisse du taux de chômage de 3,30%.

Après avoir décrit l'influence de chacune des variables sur le comportement du taux de chômage, il convient de déduire de l'estimation de cette relation de long terme définie, la série des résidus et de montrer que ces derniers sont stationnaires. S'ils ne le sont pas, la relation estimée est une régression fallacieuse. Dans le cas contraire, la relation de cointégration est confirmée.

Les résultats issus de l'application du test ADF et PP sur les résidus de la relation entre lnU et ses déterminants (tableau 4) montrent qu'ils sont stationnaires en niveau (car, ADF calculé (-5.68) est inferieur aux valeurs critiques au seuil de signification de 1%,5%, 10% (-2.65, -1.95, -1.60) respectivement, de même PP calculé (-5.69) est inférieur au valeurs critiques tabulées au seuil de 1%, 5%, 10%. Par conséquent la relation définie est une relation de cointégration. Il est alors possible d'estimer le modèle à correction d'erreur.

Tableau 4 : les résultats des tests ADF et PP sur les résidus estimés

			ADF	PP
			en niveau	en niveau
	Modèle retenu		sans tendance ni constante	sans tendance ni constante
RESID	t*		-5.68	-5.69
	Valeurs critiques	1%	-2.65	-2.64
		5%	-1.95	-1.95
		10%	-1.60	-1.61

Source : élaboré par l'auteur à partir de logiciel Eviews.

4.3 Estimation de la relation de court terme

Le modèle à correction d'erreur consiste à estimer directement le modèle (III) suivant :

$$\Delta ln\, U = \beta_0 + \beta_1 \Delta\, ln\, PT_t + \beta_2 \Delta\, ln\, DNB_t + \beta_3\, \Delta ln\, ESC_t + \delta Resid_{t-1} + U_t$$

Le coefficient δ (appelé force de rappel vers l'équilibre) doit être à la fois significatif et négatif. Si non, le mécanisme de corrélation de long terme irait en sens contraire (si δ est positif) et s'éloignerait de la cible de long terme (Bourbonnais, 1998, 274). Les résultats de l'estimation du modèle (III) sont repris dans le tableau 5.

D'après les résultats de cette estimation, on constate que le coefficient associé à la force de rappel est négatif (-0.81) et significativement différent de zéro au seuil de 5% (probabilité de t-Student inferieure à 0.05). En d'autres termes, les chocs sur la variable lnU se corrigent. Cela signifie qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur, c'est-à-dire qu'à long terme les déséquilibres entre le taux de chômage et ses déterminants cités plus haut se compensent.

Tableau 5 : Les résultats de l'estimation du modèle (IV)

Dependent Variable: D(LNU)				
Method: Least Squares				
Date: 04/26/13Time: 22:52				
Sample (adjusted): 1981 2009				
Included observations: 29 afteradjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.006859	0.022267	0.308028	0.7607
D(LNPT)	1.348764	0.414978	3.250206	0.0034
D(LNDNB)	-2.639982	0.437908	-6.028629	0.0000
D(LNESC)	-0.225952	0.106248	-2.126647	0.0439
RESID (-1)	-0.815889	0.187287	-4.356354	0.0002
R-squared	0.679821	Meandependent var		-0.005575
Adjusted R-squared	0.626458	S.D. dependent var		0.191534
S.E. of regression	0.117062	Akaike info criterion		-1.296640
Sumsquaredresid	0.328885	Schwarz criterion		-1.060899
Log likelihood	23.80127	F-statistic		12.73954
Durbin-Watson stat	1.616312	Prob(F-statistic)		0.000011

Source : Élaboré par l'auteur à partir de logiciel Eviews.

Modèle (IV) estimé :

$\Delta lnU = -0.006 + 1.34\Delta lnPT - 2.63\Delta lnDNB - 0.22\Delta lnESC - 0.81RESID(-1)$

CONCLUSION

Il ressort de cette étude qu'il existe une relation de cointégration au sens d'Engel et Granger, entre le taux de chômage et certaines variables d'ordre économiques et financières liées aux réformes économiques engagées en Algérie depuis la fin des années 1980. Ces variables sont la productivité du travail, les dépenses nationales brutes, le taux d'escompte. Les résultats montrent qu'il y a une corrélation négative directe entre l'investissement intérieur, la consommation de l'État et le taux de chômage expliquant le rôle de la politique budgétaire adoptée par l'État dans la relance de la croissance et par conséquent dans la création d'emplois et la baisse du chômage.

Toutefois, il ressort de l'étude que le taux de chômage en Algérie est corrélé positivement avec la productivité du travail. Ceci explique la faiblesse des performances de l'économie algérienne en termes de productivité en dehors des hydrocarbures et d'investissement privé, où prédominent les petites entreprises surtout dans le secteur du bâtiment travaux publics et les services qui, certes, emploient une grande partie de la population active mais dont les gains de productivité sont infimes.

D'autre part l'augmentation des importations n'a pas eu un impact sur la performance du marché du travail, malgré l'ouverture économique vers l'extérieur entamée depuis le début des années 1990 et concrétisée à travers la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'union européenne en 2005. Ceci revient au rôle primordial que joue le secteur des hydrocarbures dans la couverture des importations et dans la constitution du système productif national.

Cependant, en Algérie, les institutions ne semblent pas expliquer le déséquilibre du marché du travail comme en témoigne l'inexistence de relation entre les coûts salariaux et le taux de chômage, malgré les mesures de flexibilisation mises en œuvre depuis 1990.

En conséquence, une politique structurelle de croissance axée sur la stimulation de l'investissement privé et l'amélioration de la productivité en dehors du secteur des hydrocarbures semble contribuer à la performance du marché du travail et à la résorption du chômage.

BIBLIOGRAPHIE

ARTUS P. (1996) *Doit-on inciter les entreprises à embaucher ?* Paris, Le Cercle des Économistes, Chroniques économiques, Éditions Descartes & Cie.

BASSANINI A., DUVAL R. (2006) *Employment patterns in OECD countries: reassessing the role of policies and institutions*, OECD.

BENISSAD H. (1999) *L'ajustement structurel, l'expérience du Maghreb*, Alger, OPU.
BLANCHARD O., WOLFERS J. (2000) The role of shocks and institutions in the rise of european unemployment: the aggregate evidence, *Economic Journal*, 110, 1-33.
BOUDJEMA R. (2006) Algérie : chronique d'un ajustement structurel, *Revue d'économie et statistique appliquée*, n° XX, 26-83.
BOURBONNAIS R. (1998) *Économétrie, manuel et exercices corrigés*, Paris, Dunod.
BOURICHE L. (2013) *Les déterminants du chômage en Algérie :analyse économétrique(1980-2009),* thèse de doctorat, Université Tlemcen, Algérie
CNES (1998) *Rapport préliminaire sur les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement structurel*, Alger.
DJENANE A. (1997) *Réformes économiques et agriculture en Algérie*, thèse de doctorat, Université Sétif, Algérie.
FMI (2003) *Unemployement and labor market instittutions: why reforms pay off*, World Economic Outlook, Growth and Institutions, April.
NICKELL S., NUNZIATA L., OCHEL W. (2005) Unemployment in the OECD since the 1960s: what do we know, *Economic Journal*, 115, (500), 1-27.

L'analyse des facteurs de vulnérabilité de la production de coton en Afrique de l'Ouest

Mamadou CAMARA[1]

La production de coton est une source de revenu et contribue à la sécurité alimentaire dans les zones rurales des pays du sud : Africains, Asiatiques et Latino-Américains (Compagnie Malienne de Développement Textile, 2010, 4). Le coton fibre, fait l'objet d'échanges internationaux, et plus de 150 nations sont impliquées dans les exportations et les importations de ce produit (Comité Consultatif International du Coton, 2012, 13). Il est utilisé dans les tissus industriels et les sous-produits dérivés de la graine de coton et les tiges fournissent de l'huile alimentaire, du savon, des produits industriels, du papier, de l'aliment bétail etc. L'huile de coton se classe au cinquième rang des huiles alimentaires consommées mondialement.

La production mondiale a doublé en 40 ans ; elle a été multipliée par quatre en 20 ans en Afrique de l'Ouest. Le CCIC estime que 20 millions de personnes cultivent le coton dans le monde, dont 97% sont dans les pays du sud. Le commerce mondial du coton connaît depuis janvier 2005 d'importants changements, notamment par l'intégration de l'ensemble du textile et de l'habillement au régime commun de l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC), et par la disparition de l'Accord multifibres, entré en application en 1974 et qui avait pour but de limiter les exportations textiles des pays en développement vers les pays riches, par un système de quota qui a été progressivement démantelé. Ceci va engendrer une compétition très rude entre les nations productrices pour gagner les parts de marché jusqu'ici artificiellement protégés par le système des quotas.

Les pays du Nord pratiquent une agriculture mécanisée et irriguée (États-Unis et pays Européens), alors que ceux du sud font une agriculture en majorité non mécanisée et dépendante de la pluviométrie. Dans les pays en développement, la majorité des agriculteurs sont des ménages à faibles revenus, cultivant des surfaces inférieures à trois hectares ; 10 à 15 millions de producteurs sont en Afrique de l'Ouest (CEDEAO, 2010, 25). Plusieurs chercheurs se sont penchés, sur l'analyse de la filière cotonnière de différentes régions de l'Afrique au cours de la dernière décennie. Poulton et *al.* (2004) ont étudié l'effet des réformes cotonnières dans les pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, Tschirley et *al.* (2009) ont analysé les effets différentiels des réformes sur les filières cotonnières en Afrique sur neuf pays de l'Ouest, du Centre et de l'Est. En nous inspirant de ces travaux, notre étude porte sur les facteurs influents la production cotonnière en Afrique de l'Ouest, dans le souci de faciliter la connaissance de la situation des différents pays par les partenaires techniques et financiers dans le cadre de leurs programmes d'appui. Elle permet aux différents acteurs de prendre les mesures idoines pour la continuité et la consolidation des acquis indispensables à la compétitivité et la rentabilité de la production.

Ainsi dans ce travail, nous commencerons par une analyse des différentes contraintes de la production cotonnière en Afrique de l'Ouest, ensuite à travers une application économétrique, nous classerons les pays selon leur capacité structurelle de production.

1. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION DE COTON

1.1 Les facteurs d'instabilité des marchés agricoles

La thèse de l'instabilité des marchés du coton due aux caractéristiques de l'offre et de la demande a été analysée par Diakité (2010) et Boussard et Bonjean (2000) pour les produits agricoles.

[1] Doctorant en Sciences Économiques, LEAD, Université du Sud Toulon-Var. mamdouc94@yahoo.fr

1.1.1 Le marché de coton

La première caractéristique de ce marché est que la demande globale de produits agricole est inélastique, c'est-à-dire qu'elle réagit peu aux variations de prix. Deuxièmement, du côté de l'offre, pour les cycles de production s'écoule un moment long entre l'ensemencement des parcelles et la récolte. Il en résulte qu'à court terme l'offre de produits agricoles est rigide, c'est-à-dire qu'elle ne peut que très délicatement être ajustée rapidement aux variations de prix, puisque la quantité offerte à un moment donné dépend de décisions prises antérieurement, donc avant les semis de coton. Troisième caractéristique, à moyen terme en revanche, l'offre du coton est très élastique. Les cotonculteurs peuvent relativement facilement changer de spéculations à chaque nouveau cycle de production, mais ils ne sont pas assurés pour autant d'avoir des avantages plus importants que si ils cultivaient le coton. L'offre du coton réagit fortement aux variations de son prix d'un cycle à l'autre. La quatrième caractéristique est que, comme tous les produits agricoles, l'offre de coton disponible à un moment donné est incertaine. Les résultats des décisions de production prises en début de cycle sont incertains, car soumis à des aléas soit climatiques soit résultant des attaques d'insectes nuisibles dans des pays où les services d'intervention ont des contraintes de moyens pour réagir efficacement dans le temps. Les deux premières caractéristiques sont à l'origine de la loi de King qui stipule que les recettes des agriculteurs varient en sens inverse du niveau des récoltes. Les mécanismes qui sous-tendent cette loi sont les suivants : l'offre étant rigide à court terme, c'est la demande qui détermine le prix sur le marché ; la demande étant inélastique, une quantité offerte abondante provoquera une forte chute du prix alors qu'inversement une faible quantité offerte induira une forte augmentation du prix.
La façon dont les quatre caractéristiques de la demande et de l'offre agricole contribuent à l'instabilité des marchés du coton peut être illustrée à l'aide du modèle Cobweb. Les cycles de production ayant une certaine durée, les cotonculteurs ne connaissent pas le prix définitif du coton, mais dans la plupart des pays Ouest-Africains, un fonds de soutien aux producteurs existe, pour compenser les écarts négatifs de prix lorsque leurs productions sont vendues sur le marché international. Ce fonds est souvent alimenté par les différents gouvernements et par une partie des écarts positifs de prix de vente du coton, lors des campagnes qui enregistrent des prix plus élevés que ceux payés initialement aux producteurs.

1.1.2 L'analyse à travers le modèle Cobweb

Ce modèle repose sur l'hypothèse que le prix anticipé par les producteurs est celui observé lors du cycle précédent. Cette hypothèse de formation des anticipations de prix des agriculteurs confère au modèle du cobweb son caractère simpliste. On peut penser en effet que la formation des anticipations de prix des producteurs de coton répond à un schéma plus complexe, nécessitant plus d'information que le simple prix observé lors de la campagne passée. Sur le marché on observe de fortes fluctuations de prix induites par une succession de périodes d'offre abondante ou insuffisante. Sous certaines conditions, ces fluctuations de prix peuvent progressivement se stabiliser et le marché retrouver un équilibre de long terme, mais cette situation est rare pour le coton qui, en dépit de ces obstacles, est confronté à l'instabilité permanente du taux de change entre l'euro et le dollar américain. Le prix est établi en dollar américain sur le marché international, or il n'existe pas de parité fixe avec le Franc de la Communauté Francophone d'Afrique (FCFA) dans neuf des pays. Le Nigéria, le Ghana et la Gambie utilisent des monnaies nationales dépourvues de parité fixe avec cette monnaie.
Les conditions propices à un équilibre de long terme sont une demande élastique et une offre inélastique d'un cycle de production à l'autre. Or, la demande et l'offre de coton présentent les caractéristiques inverses. Le modèle du Cobweb aboutit à une situation où les fluctuations de prix persistantes sur le marché n'aboutissent pas à un équilibre de long terme. Il révèle l'incertitude qui accompagne l'activité des producteurs, lesquels en général sont « averse au risque ». En situation d'incertitude, cette aversion au risque pousse les cotonculteurs à choisir un niveau de production qui, en règle générale, ne vaut pas celui qu'ils auraient choisi en situation certaine. Selon Boussard (1996), incertitude et aversion au risque des agriculteurs pourraient même générer, en l'absence de régulation, des situations ou les prix évoluent selon un mouvement chaotique, au détriment du bien-être des producteurs. Les économistes agricoles reconnaissent cette « défaillance » des marchés agricoles où l'absence de régulation conduirait à une instabilité pénalisante pour la collectivité et nos pays n'échappent à cette règle. L'objectif de stabilisation des marchés justifie l'intervention publique qui doit être raisonnable. Il existe de nombreux instrument permettant de stabiliser les marchés agricoles, notamment les mécanismes d'assurances. Mais ce type de mécanisme n'est pas développé en Afrique de l'Ouest vu le faible niveau d'instruction des producteurs et le manque de moyen financier des acteurs pour couvrir un tel risque. Un mécanisme de fixation de prix d'achat de coton, auquel participent tous les acteurs (compagnies cotonnières, États, organisations

paysannes) est en vigueur dans les pays Ouest-Africains depuis la restructuration des différentes filières cotonnières.

1.2 Les facteurs fixes, progrès technique et tendance à la dégradation des revenus agricoles

La littérature sur le « problème agricole », ainsi que certains travaux de Koné (2010, 2008, 2005), sur les filières cotonnières de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), permettent aux acteurs de comprendre certains facteurs caractéristiques, favorisant la faiblesse continue des revenus des producteurs et de leur niveau généralement inférieur à ceux des autres secteurs.
La fixité des facteurs de production en agriculture rend l'offre globale relativement rigide. Elle est liée, en partie, aux structures familiales de production en Afrique de l'Ouest. Le travail agricole est très peu mobile du fait d'un manque de qualification de la main-d'œuvre pour une activité alternative, d'imperfections du marché du travail qui s'opposent au transfert d'actifs agricoles vers d'autres secteurs, etc. Cette fixité du travail agricole peut s'accompagner d'une fixité de la terre et du capital si les agriculteurs censés quitter ce secteur y restent car il est plus facile pour un agriculteur d'investir dans l'activité agricole que dans d'autres activités ayant pourtant un taux de rentabilité supérieur.
L'apport des progrès techniques dans l'agriculture est source d'économie du facteur travail par rapport aux autres facteurs (l'utilisation de la traction animale et la mécanisation lente des activités). L'élasticité de la demande par rapport au revenu est faible (loi d'Engel), impliquant par conséquent une augmentation modérée dans le temps de la demande de coton.
Tous ces facteurs favorisent l'excès de l'offre par rapport à la demande globale de coton. Cet excédent structurel d'offre provoque une baisse chronique des prix de coton couplée à une morosité conjoncturelle lors de la dernière décennie. Dans la majorité des pays, la part de la valeur ajoutée agricole dans la valeur ajoutée totale était de moitié inférieure à celle de l'emploi agricole dans l'emploi total. Dans une telle situation, les pouvoirs publics, mus par un souci d'équité, peuvent afficher un objectif d'amélioration du revenu des agriculteurs par rapport à ceux des autres travailleurs. La poursuite de cet objectif peut alors justifier l'octroi d'un certain niveau de soutien aux revenus agricoles (Butault, 2005, 20).
La correction des défaillances du marché est une finalité qui justifie l'intervention publique en agriculture. C'est une raison qui relève d'un objectif économique : accroître le bien-être global de la collectivité. D'autres motivations reflètent d'autres objectifs, qu'ils soient politiques, comme le soutien des revenus agricoles, stratégiques comme la recherche de l'indépendance alimentaire, ou géostratégique, comme la recherche d'une suprématie sur certaines régions.
Les soutiens à l'agriculture sont présentés comme un moyen pour favoriser les exportations et rééquilibrer la balance des paiements. Très souvent ce sont les grandes puissances qui utilisent une telle mesure, parfois de façon exagérée jusqu'à induire une distorsion des prix sur le marché international. Cette situation a des conséquences néfastes sur la compétitivité des produits similaires dans les pays en développement. Le cas du coton est un exemple parfait. Si un pays dispose d'un avantage comparatif sur les productions agricoles, il est normal qu'il les exporte pour importer des biens qui lui seraient plus coûteux de produire lui-même. En revanche, aucun argument économique ne peut justifier une « vocation exportatrice» d'un pays dont les exportations sont subventionnées. Une telle politique, à la charge des contribuables, détourne des fonds dont l'utilisation pour valoriser des avantages comparatifs effectifs serait beaucoup plus efficace. Face aux multiples problèmes qui entravent la production dans certains pays, les pouvoirs publics doivent intervenir pour en assurer la régulation.

1.3 Comment intervenir pour les producteurs ?

L'intervention des pouvoirs publics sur les marchés dans le secteur agricole s'apprécie de deux façons. D'une part, le point de vue positif considère l'instrument étudié indépendamment de l'objectif qui a motivé sa mise en œuvre. Dans ce cas, on se limite à analyser les effets sur les marchés, pour les différents groupes d'agents (producteurs, consommateurs) et pour la collectivité dans son ensemble. D'autre part, le point de vue normatif retient l'instrument et l'objectif simultanément. Seule alors l'efficacité de l'instrument étudié par rapport à un ou plusieurs objectifs initialement fixés est examinée. L'analyse peut même aller jusqu'à la détermination de l'instrument optimal ou de la combinaison optimale d'instruments.
Les instruments utilisés par les pouvoirs publics pour intervenir dans le secteur agricole sont nombreux et divers. Ces politiques sont souvent construites autour d'une combinaison de ces instruments, chacun d'entre eux étant rarement utilisé de manière isolée. Dans la panoplie de ces instruments couramment

employés, nous focalisons notre analyse sur les mécanismes de prix garanti, les systèmes d'aides aux facteurs de production et la question de l'efficacité des transferts.

1.3.1 Les différences entre les systèmes de prix garanti et les systèmes d'aides aux facteurs de production

Les systèmes de prix garanti et ceux d'aides aux intrants et aux facteurs de production ont des effets d'ampleur différente sur la production de coton. L'intensité relative de ces effets dépend de nombreux paramètres (dont ceux, en particulier, de la technologie de production utilisée) et il est nécessaire de connaître les niveaux respectifs de certains de ces paramètres pour pouvoir déterminer le ou les instruments dont l'impact sur la production sera le plus important ou le plus faible.
La question du classement des différents types d'instruments de politique selon l'ampleur de leurs conséquences sur la production reste une question empirique. Il existe toutefois un consensus dans la littérature sur le fait que, dans la plupart des cas, les systèmes de prix garanti induisent des effets plus importants sur les quantités produites que les systèmes d'aides aux facteurs de production (soit la terre, le travail, le capital) Guyomard et *al.*, 2000 ; OCDE, 2001). Ces travaux n'adoptent pas le même cadre d'analyse ni la même approche. Guyomard et *al.* (2000) retiennent un cadre monoproduit avec libre entrée-sortie des producteurs et fournissent des résultats analytiques sur l'ampleur comparée de l'effet sur la production d'un prix garanti par intervention directe, d'une subvention à la production, d'une aide à l'hectare et d'une aide forfaitaire avec et sans obligation de produire. Debrew et *al.* (2001, cité par Butault, 2005) et OCDE (2001b) se basent sur un cadre multiproduit et obtiennent des résultats pour partie analytiques et empiriques pour le premier, et uniquement empiriques pour le second, sur l'ampleur comparée de l'effet d'un prix garanti par intervention directe sur la production d'un produit, d'une subvention à la production, d'une aide à l'hectare spécifique et non, et d'une aide aux intrants variables. Leurs conclusions se rejoignent : les instruments de soutien par les prix appliqués à un produit entraînent un accroissement plus important de sa production qu'une aide spécifique ou non à la terre.

1.3.2 L'efficacité des transferts

À qui profite à terme le soutien consenti aux cotonculteurs via les différents instruments envisagés ? Intuitivement, on serait tenté de répondre : aux producteurs agricoles, puisque ce sont eux qui sont visés par les instruments mis en place. Mais cette réponse n'est que partielle. À terme en effet, les producteurs de coton ne « conservent » qu'une partie du soutien qui leur a été initialement donné, l'autre partie « se dissipe », via l'ajustement de tous les marchés et « profite » au final à d'autres types d'agents économiques.
Les systèmes de prix garanti agissant directement sur les marchés des produits, tandis que les systèmes d'aide aux intrants ou aux facteurs de production affectent d'abord les marchés des intrants, on comprend facilement que le soutien porté par ces deux types d'instrument ne se « dissipe » pas de la même manière à travers des différents marchés concernés, et que la partie finalement conservée par les producteurs diffère d'un type d'instrument à l'autre. La plus ou moins grande partie des dépenses initiales de soutien qu'un instrument de politique est capable « d'apporter aux producteurs » mesure ce que l'on appelle « l'efficacité de transfert » de cet instrument.

1.3.3 L'impact des instruments sur les bénéficiaires

Les combinaisons productives, les marchés ainsi que les prix des intrants et des facteurs de production agissent en fonction des différents instruments utilisés. Les systèmes de prix garanti motivent les producteurs à améliorer leur volume de production mais sans favoriser un intrant ou un facteur particulier par rapport aux autres. L'impulsion donnée par le prix garanti se diffuse donc de manière globale à tous les marchés des intrants et des facteurs à travers l'augmentation de la demande des producteurs. Au contraire, les aides aux intrants et aux facteurs conduisent les producteurs à accroître leur production, mais en favorisant l'utilisation de l'intrant ou du facteur subventionné. L'impulsion donnée par les aides aux intrants ou aux facteurs se diffuse donc d'abord, et de manière plus marquée, au marché de l'intrant ou du facteur subventionné, puis aux marchés des autres intrants et facteurs. Ainsi un prix garanti va tendre à accroître de manière générale la demande et, par suite, les prix de tous les intrants et facteurs. Tandis qu'une aide à un intrant ou à un facteur aura tendance à accroître plus fortement la demande et, par suite, le prix de cet intrant ou de ce facteur. Les vendeurs d'intrants et de facteurs peuvent être des agents extérieurs au secteur agricole. Toutefois, les agriculteurs peuvent être propriétaires de certains facteurs de production (le travail familial, mais également, en partie au moins, la terre et le capital). Dans ce cas, ils parviennent à conserver la partie du soutien qui se dissipe dans la hausse des prix des facteurs.

En admettant que le travail familial est un facteur de production relativement spécifique à la production agricole (les agriculteurs sont toujours propriétaires de leur travail familial), alors un système d'aide au travail familial représente sans doute l'un des instruments de soutien des revenus agricoles présentant la plus grande efficacité de transfert.
Face aux problèmes multiformes auxquels la production de coton est confrontée en Afrique de l'Ouest, il paraît intéressant de connaître le poids de la production pour chaque pays, dans le but de bénéficier d'un accompagnement à la hauteur des enjeux de la filière par les différents partenaires techniques et financiers.
Nous verrons dans la seconde partie, comment les pays sont classés en fonction de leur production à travers une modélisation économétrique en Afrique de l'Ouest.

2. ANALYSE DE LA PRODUCTION DE COTON EN AFRIQUE DE L'OUEST

Une analyse comparative des variables qui expliquent la production de coton en Afrique de l'Ouest permettra d'opérer une distinction entre les pays, dans l'optique de les classer en termes de performance de leur capacité de production (grand, moyen ou petit producteur). Ensuite elle éclairera la réponse à la question de savoir, en fonction des tendances dégagées, si cela est nécessaire que les différents pays de notre échantillon continuent à faire de la culture du coton une activité majeure dans leur secteur primaire, sachant que tous ont une économie dominée par l'agriculture. Pour cela, nous utilisons une modélisation en données de panel. Cette analyse se base sur les 30 dernières campagnes de la production de coton.
Notre base de données est extraite des données de la Conférence des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED, 2010), elle est complétée par nos différentes enquêtes de terrain et par les rapports nationaux et internationaux de différents organismes. Notre simulation sur la période 1980-2009 utilise les variables explicatives suivantes : la main-d'œuvre journalière, le prix d'achat du kilogramme de coton graine, la superficie dévolue au coton, le rendement par hectare, la pluviométrie annuelle. Nous utilisons un panel cylindré.

2.1 L'analyse descriptive de la production en Afrique de l'Ouest (1980-2009)

Le tableau 1 fournit les différentes variations de la production des douze pays de l'échantillon. Elles renseignent sur la capacité de chaque pays d'influencer sa production, d'une campagne à l'autre.

Tableau 1 : Statistiques descriptive de la variation de la production par pays de 1980-2009

Pays	Mean	Std	Skewness	Kurtosis	Probt
Burkina Faso	12.22	0.77	-0.01	-1.34	<.01
Bénin	12.07	0.87	-1.02	-0.18	<.01
Côte d'Ivoire	12.27	0.43	-0.25	-0.37	<.01
Gambie	7.78	0.96	3.56	16.91	<.01
Ghana	11.26	1.08	-1.04	-0.52	<.01
Guinée Bissau	7.49	0.55	-0.94	2.98	<.01
Guinée Conakry	9.96	1.02	-1.04	-0.34	<.01
Mali	12.46	0.57	-0.21	-1.02	<.01
Niger	8.30	0.84	4.02	19.38	<.01
Nigéria	12.50	0.40	-0.20	-1.06	<.01
Sénégal	10.29	0.57	-3.00	11.75	<.01
Togo	11.43	0.68	-0.87	-0.71	<.01

Mean (Moyenne), Sdt (standard erreur), Probt (Probabilité).
Source : Simulation du modèle par l'auteur à partir de notre base de données (Mars 2013).

Les caractéristiques de tendance centrale et de dispersion renseignent sur la moyenne de la variation de la production cotonnière pour chaque pays et sur la façon dont les observations s'en écartent. La variation moyenne d'une année à une autre est plus élevée au Nigéria et au Mali. La Guinée Bissau a la plus faible moyenne de la variation. Le Ghana à une plus forte variabilité dans la variation de sa production sur les trente ans.
Dans notre étude, le Skewness est négatif et proche de zéro, donc la distribution de la variation de la production est symétrique par rapport à la moyenne mais légèrement étalée vers la gauche (le nombre d'observation avec les valeurs inférieures à la moyenne est légèrement prépondérant). La masse de probabilité est ainsi concentrée sur la partie inférieure de la moyenne. C'est-à-dire que sur les trente ans

observés la probabilité de tomber sur une année où la variation de la production est inférieure à la moyenne est légèrement plus élevée que son complémentaire.
La Kurtosis est également négative, on en déduit que la variation de la production est plus aplatie que celle d'une loi normale et qu'on observe des gros écarts par rapport à la moyenne. Cet excès de Kurtosis s'observe le plus souvent à la baisse plutôt qu'à la hausse. Lorsqu'on analyse les quantiles supérieurs et inférieurs on trouve qu'en moyenne 25% des années où la variation de la production cotonnière est inférieure à 8,51 alors que la moitié supérieure se situe à 12,26.
Le Burkina Faso, le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Mali, le Nigéria et le Togo font mieux que la moyenne qui est de 10,66T/an sur la période. Par contre le Niger, le Sénégal, la Gambie, la Guinée Conakry et la Guinée Bissau sont au-dessous.

Tableau 2 : l'évolution des variables explicatives du modèle de notre Panel de 1980 à 2009.

	dLSUPERCU	dLPLUVIO	dLPRIXCG	dLRENDEHA	dLMOJOUR
Moyenne	10,52	7,03	4,89	6,87	6,45
Écart-Type	1,86	0,12	0,31	0,07	0,37
Médiane	10,71	7,07	5,01	6,87	6,39
Skewness	-0,38	-1,66	-0,05	0,7	-0,10
Kurtosis	-1,13	4,46	-1,71	1,6	0,49

Source : Simulation du modèle par l'auteur à partir de notre base de données (Mars 2013).

Le tableau 2 présente l'évolution des variables explicatives du modèle pour le panel de notre étude.
La superficie cultivable a augmenté en moyenne de 10,5 hectares sur la période. Cette évolution positive s'explique par l'essor de la production cotonnière en Afrique de l'Ouest. Nous constatons une variation de prix en moyenne de 4.89 FCFA (0,0075 €). Le rendement a eu une variation moyenne de 6,87 kilogramme par hectare. Cette évolution positive s'explique par l'effet d'apprentissage de la culture de coton dans la région. Le coût de la main-d'œuvre journalière a augmenté en moyenne de 6,45 FCFA (0,01 €). La variation de la pluviométrie a été de 7.03 mm.
Les Skewness sont négatifs pour toutes les variables sauf pour le rendement. Cela s'explique par le fait que leurs distributions sont étalées en majorité à gauches de la moyenne. C'est-à-dire une prédominance d'observations inférieures à la moyenne.

2.2 L'analyse à travers la modélisation

Notre cherchons les déterminants de la production cotonnière sur un panel de 12 pays de l'Afrique de l'Ouest (dimension spatiale ou individuelle de l'échantillon), sur 30 ans (dimension temporelle). La méthode de régression sur nos données, permet de tester des différences significatives entre les productions des différents pays. Sont-elles liées à des aspects structurels ou conjoncturels ou les deux interviennent-ils dans la structure de production ? Si nous trouvons des effets significatifs entre la variable endogène et les exogènes, nous testerons le signe de cette causalité et examinerons si la relation est linéaire et ou quadratique. Nous estimons la relation suivante sur nos données :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i' x_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Où $\alpha_i \in \mathbb{R}$, $\beta_i = \left(\beta_{1,i}\beta_{2,i}\beta_{3,i} \ldots \beta_{K,i}\right)'$ est un vecteur de dimension (K,1)

$$x_{i,t} = \left(x1_{i,t}x2_{i,t}x3_{i,t} \ldots xK_{i,t}\right)'$$

Les innovations $\varepsilon_{i,t}$ sont supposées être iid de moyenne nulle et de variance $\sigma_\varepsilon^2 \; \forall \; i \in [1, N]$
Nous supposons également que les coefficients α_i *et* β_i peuvent différer dans la dimension individuelle, mais restent constants dans le temps. Nous allons analyser la stationnarité des séries en utilisant le test de Levin Lin et Chu (LLC). Il ressort des tests de racine unitaire de type (LLC), que la production, la superficie, le prix du coton grain et la main-d'œuvre journalière ne sont pas stationnaires à 5% en niveau mais en appliquant le filtre aux différences première elles le deviennent. Après l'application du filtre aux différences premières, nous avons stationnarisé les séries. Nous commençons par tester l'existence d'effets fixes individuels sur nos données avec le test de Fisher, le résultat (tableau 3) montre qu'il existe un effet fixe sur nos données à 1%. Après cela, nous avons testé la nature de cet effet s'il est fixe ou aléatoire.

Tableau 3 : Test d'effet fixe versus aléatoire

F Test No Fixed Effect and No Intercept			
DDL Numérateur.	DDL Résidus.	Valeur tableau Fisher	Pr > F
12	341	21.36	<.0001

Source : Simulation du modèle par l'auteur à partir de notre base de données (Mars 2013).

Le test d'Hausman montre une absence d'effet aléatoire. Nous allons alors estimer un modèle à effet fixe individuel. Ce modèle stipule que les effets fixes individuels sont corrélés aux innovations du modèle. Pour ce modèle, nous partons de l'hypothèse que les individus ont une différence structurelle dans leurs comportements et que les variables qui expliquent ces différences sont inobservables ou difficiles à mesurer. Ainsi, on les retrouve dans les constantes individuelles.

2.3 Résultats et interprétations

2.3.1 L'intérêt effet fixe individuel (et Within)

Dans cette partie, nous privilégions l'information contenue dans l'hétérogénéité. Les statistiques descriptives ont montré que le niveau de production varie d'un pays à l'autre et que ces différences peuvent être significatives en moyenne. Pour cela, nous sélectionnons des variables qui sont susceptibles de déterminer le niveau de production cotonnière dans un pays. Théoriquement en économétrie des données de panel, le modèle à effet fixe individuel (Within) s'écrit :

$y_{i,t} = \alpha_i + x_{i,t}\beta_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$

$\varepsilon_{i,t} = a_i + \mu_{i,t} + \psi_i$

$i = 1, \ldots, N$

$t = 1, \ldots, T$

a_i est les constante individuelle

$\mu_{i,t}$ est la variabilité temporelle

$\psi_{i,t}$ est une innovation de moyenne nulle et de variance constante dans le temps.

Si le taux de croissance moyen de la production est plus élevé au Mali qu'en Côte d'Ivoire, il faut alors chercher les facteurs qui l'expliquent et qui peuvent permettre aux décideurs d'agir en conséquence. Est-on en droit de dire que toute chose égale par ailleurs, les cotonculteurs maliens sont plus performants que ceux des autres pays de la sous-région ou quels sont les pays qui les dépassent en termes de variation ou taux de croissance de la production cotonnière ?

Le tableau 4 donne les résultats de notre estimation en Within et LSDV.

Tableau 4 : Synthèses des coefficients estimés des différents modèles.

	Estimation Pooled	Within	LSDV
Noms Variables	Coefficients estimés		
Benin			-10.68 ** (3.85)
Burkina Faso			-10.75 ** (3.87)
C I			-10.81 ** (3.89)
Gambie			-11.29 ** (3.89)
Guinée B			-9.92 ** (3.89)
Guinée C			-11.86 ** (3.89)
Ghana			-10.64 ** (3.88)
Mali			-10.63 ** (3.85)
Nigéria			-11.44 ** (3.79)
Niger			-10.77 ** (3.89)
Sénégal			-11.22 ** (3.87)
Togo			-10.77 ** (3.88)
Intercept	-18.92 *** (3.50)		
dLSuperficie	0.95 *** (0.02)	0.80 *** (0.04)	0.80 *** (0.04)
dLPluviométrie	1.10 ** (0.29)	0.55 (0.39)	0.55 (0.39)
dLPrixCG/Kg	0.34 ** (0.12)	0.22 * (0.13)	0.22 * (0.13)
dLRendement/ha	1.76 *** (0.44)	1.02 ** (0.36)	1.02 ** (0.37)
dLMo/Jour	-0.31 ** (0.11)	0.15 (0.17)	0.15 (0.17)
R^2	0.9086	0.6140	0.9435
R^2 Ajusté		0.6085	

Les écarts-types sont entre parenthèse.

*, **, *** indiquent une significativité respectivement au seuil de10%, 5% et 1%.

Source : Simulation du modèle par l'auteur à partir de notre base de données (Mars 2013).

Dans notre modèle les variables explicatives qui expliquent le mieux la variation de la production cotonnière de notre panel sont : la variation du rendement par hectare, la variation de la superficie cultivée et le prix du kilogramme de coton graine. La main-d'œuvre et la pluviométrie ne sont pas significatives, même à 10%. On sait que les Last Square Dummy Model (LSDV) et le modèle Within ont les mêmes

coefficients des variables explicatives et que la seule différence réside dans l'introduction des constantes individuelles pour chaque pays. L'estimateur Within est convergent en données de panel même en cas de présence d'effet fixe aléatoire.

L'interprétation des coefficients fournit les renseignements suivants : lorsque la variation de la superficie augmente de 1%, le taux de croissance de la production cotonnière varie de 0,80%. Cependant, lorsque le taux de croissance du rendement augmente de 1%, celui de la production augmente de 1,02% donc une variation plus que proportionnelle à la variable exogène. Cela montre l'importance du rendement par hectare dans la production cotonnière des pays du panel. Cela confirme la théorie qui dit que plus le rendement augmente plus la production augmente. Le coefficient associé à la variation du prix du kilogramme de coton n'est significatif qu'a 10%, ce qui signifie que nous avons 10 chances sur 100 de nous tromper en affirmant que la variation du prix du coton a un impact fort sur la variation de la production. Quand on fait varier le prix de 1%, il s'en suit une variation du taux de croissance de la production de 0,22%. La régression robuste donne sensiblement les mêmes résultats avec la main-d'œuvre qui devient significative à 10%.

Tous les coefficients associés aux effets fixes individuels (variables dummy) sont significatifs et confirment la présence de ces effets sur la variation de la production. Il ressort de ces résultats que les pays qui sont de grands producteurs de coton en moyenne, ont les constantes individuelles les plus élevées (car toutes les valeurs sont négatives dans notre cas), mais ces résultats sont également confirmés par la régression multi-niveau sur la constante (dont nous n'affichons pas les résultats ici). Dans le tableau 4, la Guinée Bissau a structurellement le taux de croissance de la production cotonnière le plus élevé. Le Mali se classe en deuxième position, suivit du Ghana. Le dernier pays est la Guinée Conakry. Comme expliquer plus haut, ces effets fixes individuels montrent que, toute chose égale par ailleurs (superficie, pluviométrie, rendement par hectare, main-d'œuvre journalière et prix par kilogramme de coton graine), ces pays font plus que la moyenne. Autrement dit, à facteur égal de production, le taux de variation de la production est plus élevé dans ces pays que dans les autres. Cela peut se justifier par le fait que nous ne disposons pas de toutes les variables qui expliquent la variation de la production. Certes, nous avons les mêmes coefficients des variables pour tous les pays, mais la significativité de ces constantes individuelles montre que des facteurs inobservables et ou non mesurables peuvent agir dans certains pays de façon significative et se révéler inopérants ailleurs.

Si nous tenons compte de la production totale sur les 30 ans, la moyenne a été de 135 022 tonnes. Les pays au-dessus de la moyenne sont considérés comme grands producteurs de coton, ce sont le Burkina Faso, le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Nigéria et le Mali (avec sur la période la plus grande moyenne de production 302 533 T). Le Nigéria occupe la deuxième position avec 289 433 T et la Côte d'Ivoire la troisième (222 333 T).

Parmi les pays n'arrivant pas à atteindre la production moyenne (135 022 T), le Ghana et le Togo font office de moyens producteurs avec respectivement 115 526 T et 115 133 T. Sont considérés comme de petits pays producteurs de la région ceux dont la production moyenne reste inférieure à 100 000 T sur la période : la Guinée Conakry, la Gambie, le Niger, le Sénégal et la Guinée Bissau. La modeste production de cette dernière (2 008 T) s'explique par la spécialisation de ce pays à d'autres cultures d'exportation comme la noix de cajou.

CONCLUSION

Dans la mesure où l'agriculture constitue l'une des premières activités économiques, sa place dans le développement économique et social des pays du tiers monde est prépondérante. Selon la Banque mondiale, la part des actifs agricoles dans l'emploi total est d'environ 65% dans certains pays d'Afrique noire comme le Mali. Le rôle de l'agriculture dans la croissance économique a fait l'objet d'une littérature abondante dont Sogoba (2011) de l'institut national de la statistique du Mali a fait la synthèse. Les progrès dans l'agriculture apparaissent indispensables dans la phase de décollage des économies Ouest-Africaines, car ils permettent simultanément d'abaisser le coût des produits alimentaires, de générer un flux permanent de main-d'œuvre de l'agriculture vers les autres secteurs de l'économie et de stimuler la demande en direction de ces autres secteurs en matière d'intrants, de transport, de prestation de services.

La performance d'une filière est généralement sensible à des facteurs tels que la puissance des organisations paysannes, la capacité de réglementation de l'État et les antécédents du secteur. Tschirley et *al.* (2009) ont admis que la faible fertilité du sol en Afrique de l'Ouest et les aléas climatiques (notamment la pluviométrie) suggèrent qu'un secteur concurrentiel peut présenter une mauvaise performance dans la

région sauf si les organisations paysannes sont bien organisées pour assurer l'accès aux intrants à tous dans le délai normal des itinéraires de production. Mais la plupart de ces organisations ne semblent pas assez organisées de nos jours. Passer à un marché entièrement privatisé pour permettre la concurrence entre les entreprises, même si le marché est initialement concentré, constitue donc une proposition risquée pour les pays Ouest-Africains.

Aujourd'hui, les politiques agricoles de post ajustement cherchent à améliorer l'efficacité des marchés, mais aussi à lutter contre la pauvreté et à s'assurer de la durabilité de l'exploitation des ressources, en développant de nouvelles formes de coordination avec une implication plus grande des producteurs à travers leurs organisations et une participation des populations locales à travers des politiques de décentralisation. L'État élabore des cadres de concertation regroupant les différents agents économiques et « les incite à négocier et à trouver des formes de coordination les plus efficaces pour améliorer la compétitivité et la qualité des produits, réduire l'incertitude sur les revenus et les stabiliser » (Griffon et *al.*, 2001). Ceci suppose que les producteurs (mais aussi les autres agents) soient regroupés au sein d'organisations représentatives, bien structurées et avec de réelles capacités de négociation, éléments indispensables dans une perspective de développement agricole durable.

Les différents gouvernements ont un rôle capital dans le suivi et l'accompagnement de toutes les filières cotonnières de la région en tenant compte de la fragilité économique des sociétés et entreprises. Dans les systèmes concurrentiels, la coordination nécessaire est assurée par une organisation centrale, mais sa responsabilité à l'égard des usines d'égrenage et des exploitants doit être renforcée. Les programmes à long terme (la fertilité des sols, la mécanisation de l'agriculture, la promotion de la traction animale, etc.), importants pour la réduction de la pauvreté, doivent être soutenus dans ces systèmes. Un comité public-privé du coton ou l'association des usines d'égrenage peuvent avoir à travailler en collaboration avec les gouvernements locaux ou avec les partenaires multilatéraux pour développer de tels programmes, pour assurer la survie et la pérennisation de la production de coton, assurant une source importante de revenu aux agriculteurs dans des pays où le secteur agricole demeure le levier de la croissance.

Les productions moyennes supérieures en Afrique de l'Ouest sont les résultats soutenus de nombreuses années de recherche, de prestation de crédit intrants et de vulgarisation. Leurs niveaux sont supérieurs à ceux des autres régions du continent. Malgré ces résultats encourageants, des efforts demeurent à consentir par tous les acteurs (États, Sociétés cotonnières, producteurs) pour que les filières cotonnières restent compétitives sur le plan international. C'est une des conditions de la pérennité de cette activité pourvoyeuse d'emplois et de devises pour les grands pays de production de la région. Les politiques de subventions des pays du nord concourent à déprimer les cours internationaux de coton, avec comme principales conséquences la dégradation des conditions de vie des cotonculteurs africains et de leurs familles. L'avantage comparatif dont dispose les producteurs africains de coton ne suffit plus à les rémunérer des fruits de leur travail.

BIBLIOGRAPHIE

BOUSSARD J.-M., BONJEAN C.-A. (2000) La stabilisation des prix aux producteurs agricoles : approches micro-économiques, *Tiers monde,* vol. 40, n° 160, 901-928.

BOUSSARD J.-M. (1996) Modèles calculables d'équilibre général. Risque et place de l'agriculture dans l'économie nationale, *Économie rurale,* vol. 250, n° 250, 3-10.

BUTAULT J.-P. (2005) *Les soutiens à l'agriculture : théorie, histoire, mesure*, INRA éditions.

CEDEAO (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest) (2010) *Rapport sur l'économie des produits agricoles des pays de la CEDEAO.*

CNUCED (2010) Base de données des exportations des matières premières de l'Afrique de l'Ouest de 1945 à 2009.

COMPAGNIE MALIENNE DE DÉVELOPPEMENT TEXTILE (2010) *Analyse de l'impact du coton dans les différentes économies en développement.*

COMITÉ CONSULTATIF INTERNATIONAL DU COTON (2012) *Rapport d'activité annuel sur la production et la consommation de coton dans le monde.*

DIAKITÉ L. (2010) *La prise en compte des co-produits du coton dans le mécanisme de fixation du prix de coton graine au Mali*, rapport final, USAID, WACIP, Bamako, Mali.

GRIFFON M., BOUTONNET J.-P., DAVIRON B., DEYBE D., HANAK-FREUD E., LOSCH B., MOUSTIER P., RIBIER V., BASTIANELLI D., DUCROT R., DUTEURTRE G., LEVERRIER B., GUYOMARD H., GOHIN A., DESQUILBET M. (2000) La nouvelle réforme de la Politique agricole commune : une perspective internationale, *Économie et Statistique,* n° 329-330, 13-33.

GUYOMARD H., GOHIN A., DESQUILBET M. (2000) La nouvelle réforme de la Politique agricole commune : une perspective internationale, *Économie et Statistique,* n° 329-330, 13-33.

KONÉ (2010, 2008, 2005) *Rapport annuel d'activité de l'économie des filières (ECOFIL) au Mali. Section coton.*

OCDE (2001) Politiques agricoles des pays de l'OCDE : un programme de réforme constructif, Paris, Service des publications de l'OCDE.

OCDE (2001b) Politiques agricoles des pays de l'OCDE : suivi et évaluation 2001, Agriculture et alimentation, Paris, Service des publications de l'OCDE.

RUF F. (2001) *Filières agroalimentaires en Afrique, comment rendre le marché plus efficace ?* Paris, Rapports d'étude, Ministère des affaires étrangères - DGCID, 314 p.

SOGOBA (2011) *L'apport des produits agricoles dans le développement socioéconomique du Mali*, Institut national de la statistique du Mali.

TSCHIRLEY D. L., GERGELY N., LABASTE P., BAFFES J., BOUGHTON D., ESTUR G. (2009) Méthode d'analyse des effets différentiels des réformes sur les filières cotonnières en Afrique, *Cahier agriculture*, vol. 18, n° 5, septembre-octobre, 385-392.

La gouvernance locale comme stratégie de développement éducatif au Mali

Moussa Khoré TRAORÉ[1]

L'implication des acteurs locaux par le transfert des compétences et des responsabilités économiques et administratives dans la gestion de l'éducation est devenue une tendance mondiale en matière de développement éducatif au cours des dernières décennies. Depuis le forum de Dakar (2000), le Mali, a l'instar des autre pays africains, n'est pas resté en marge de cette nouvelle stratégie de développement éducatif intitulée la "gouvernance locale" de l'éducation. Cette dernière fait référence à des formes de coordinations incluant une pluralité d'acteurs : coopération, réseau, alliance, partenariat… ou l'action publique locale n'est plus le fait d'une seule autorité locale ou nationale, mais implique des acteurs non étatiques dans le processus décisionnels. Le développement éducatif quant à lui fait référence à une éducation de masse et de qualité, un système éducatif répondant aux besoins sociaux-économiques du pays, tout en permettant une meilleure insertion des acteurs issus du système sur le marché du travail. De cette définition nous nous focaliserons sur l'aspect de l'éducation de masse et de qualité (éducation primaire pour tous EPT) qui est l'un des objectifs principal du développement éducatif. L'éducation primaire qui relève de l'enseignement fondamental au Mali est le niveau d'enseignement concerné par la nouvelle stratégie de développement éducatif (la gouvernance locale de l'éducation).

L'application d'une telle politique dans le secteur de l'éducation (au niveau de l'enseignement fondamental) au Mali comme stratégie de développement éducatif repose sur un certain nombre d'arguments et d'enjeux à la fois économiques et académiques. Ainsi la gouvernance locale de l'éducation au Mali cherche à remédier aux problèmes structurels et aux dysfonctionnements du système éducatif que connait le pays depuis des décennies. Entre autre, il s'agira d'une profonde mutation en termes de partage de rôles et de responsabilités entre les structures de l'État et les acteurs locaux (collectivités territoriales, populations, ONG…). L'exercice de ces rôles et responsabilités par les différents acteurs locaux concourant à la promotion de l'éducation, contribuera très certainement au développement du système éducatif sur l'étendue du territoire national. La réussite d'une telle stratégie suppose l'approbation de la politique par les acteurs locaux, laquelle dépend de l'information et de la sensibilisation des acteurs.

Depuis la mise en œuvre de cette nouvelle politique en 2004, le système éducatif malien connait des progrès en matière de fréquentation scolaire des enfants (au niveau de l'enseignement fondamental). Le taux brut de scolarisation est passé de 67% en 2003 à 81,5% en 2011 en EF1 (enseignement fondamental 1), de 36% à 54,8% en EF2 (enseignement fondamental 2). Aujourd'hui, au-delà de ces progrès, l'une des problématiques majeures de la gouvernance locale dans le secteur de l'éducation est de savoir en quoi elle peut être ou pas synonyme de développement éducatif au Mali ?

Pour répondre à cette problématique de la gouvernance locale, nous avons opté pour une démarche théorique et descriptive de la gestion de l'éducation au Mali. Dans la mesure où l'objectif recherché dans le processus de la « gouvernance locale » de l'école au Mali, est de responsabiliser les populations à la base par leur implication dans le processus de prise de décision concernant le développement de l'éducation au niveau local. Il s'agira pour eux de s'approprier l'élaboration des plans de développement de l'éducation (projet de construction d'écoles, élaboration de cartes scolaires…) avec l'appui des services déconcentrés et décentralisés de l'État.

La première partie évoque les arguments et enjeux de la gouvernance locale comme stratégie de développement éducatif en s'appuyant sur quelques aspects théoriques de la gouvernance locale. La deuxième analyse l'approbation de la politique par les acteurs à travers nos résultats d'enquêtes de terrain concernant l'information, la sensibilisation et l'adhésion des acteurs à la gouvernance locale de l'éducation

[1] Doctorant en Sciences Economiques, LEAD, Université du Sud Toulon-Var. moussakhore2@yahoo.fr

comme stratégie de développement éducatif. La troisième évalue le développement éducatif au niveau local à travers l'indice de développement éducatif (IDE) mis en œuvre par l'UNESCO en 2003.

1. ARGUMENTS ET ENJEUX DE LA GOUVERNANCE LOCALE DE L'ÉDUCATION

Pour mieux comprendre les enjeux de la « gouvernance" selon Olivier de Sardan (2009, 6), il est préférable de la prendre dans un sens purement descriptif, analytique, aussi empirique que possible, aussi la définit-il comme une forme organisée quelconque de délivrance de biens et services publics ou collectifs selon des normes et logiques spécifiques. Chaque forme organisée de cette délivrance (chaque arrangement institutionnel), fonctionnant selon des normes particulières, et mettant en œuvre des logiques spécifiques peut alors être considérée comme un « mode de gouvernance ». Selon cette définition la gouvernance locale est un mode de gestion et d'organisation de délivrance de biens et services publics mettant en relation plusieurs acteurs qui ne relèvent pas obligatoirement de la sphère de l'État. L'application d'une telle politique à l'éducation d'un pays comme le Mali, dont l'État a montré ses limites en matière d'offre éducative, constitue aujourd'hui l'une des stratégies de développement éducatif au niveau local. L'implication des acteurs locaux dans la gestion du système éducatif au Mali résulte d'un long processus de démocratisation trouvant son affirmation dans l'adoption de la « constitution de 1992 » qui détermine les conditions de la libre administration des collectivités territoriales et précise le champ des compétences qui leur sont dévolues. La gouvernance locale de l'éducation se traduit par le transfert de l'État central aux collectivités territoriales, des compétences en matière d'éducation. La collectivité devient directement responsable devant la loi du fonctionnement des cycles d'enseignements. Cette reconnaissance de la compétence des collectivités consacre la fin du monopole de l'État en matière de développement et d'administration locale. Du point de vue théorique, la gouvernance locale de l'éducation a pour objectif d'alléger les prérogatives financières et administratives de l'État central dans la gestion du système éducatif, en les transférants vers les acteurs locaux. Car, selon Raywid (1990, cité par Mons 2007, 52), la gouvernance locale de l'éducation est censée réduire les coûts de fonctionnement en allégeant la bureaucratie nationale, en réduisant le temps de prise de décision, en rendant plus efficace le contrôle des dépenses locales, en permettant aux écoles de trouver les meilleurs contractants aux meilleurs prix… Ainsi, le management local plus proches des besoins locaux et mieux contrôlé par les utilisateurs finaux permettrait une meilleure utilisation des deniers publics.

L'adoption d'une telle politique comme stratégie de développement éducatif au Mali, prend corps dans un contexte de désaffectation de l'école publique marquée par la croissance démographique, l'émergence d'initiatives locales pour la prise en charge de l'école soutenue et encouragée par les autorités face à leur incapacité d'assumer leurs rôles, l'insuffisance des budgets consacrés à l'école, la mauvaise qualité de l'éducation, le manque de débouché pour les filières, le coût pour les familles…

La gouvernance locale de l'éducation est censée apporter des éléments de réponse à la défaillance de l'État en matière de prestation de service éducatif d'une part, d'autre part il s'agit d'assurer un développement éducatif local tout en réduisant les disparités inter et intra régionale. L'enjeu principal de l'implication des acteurs locaux (Collectivités territoriales, populations…) est d'assurer une éducation de masse et de qualité à tous les enfants du Mali tout en augmentant l'offre éducative (construction et entretien d'infrastructures scolaires, recrutement d'élèves et d'enseignants, élaboration de cartes scolaires…). Il s'agit de faire la promotion de l'éducation pour tous (EPT), tout en modifiant les méthodes traditionnelles d'administration de l'éducation (réformer le système ancien de gouvernance de l'éducation en faveur de la « gouvernance locale de l'école » encore appelée la « gestion de l'école en mode décentralisée »). Ainsi, la responsabilisation des populations à la base par leur implication dans le processus de prise de décision concernant le développement de l'éducation aboutira sans nul doute à une meilleure fourniture de services éducatifs. Car plus on rapproche le lieu de décision de l'utilisateur final à savoir, l'élève, dans le domaine de l'éducation, en transférant des compétences aux autorités locales (provinces, États, Lander ou autres municipalités) voire aux unités scolaires elles-mêmes, meilleure sera la fourniture de services éducatifs selon Winkler (1989 cité par Mons, 2007, 52).

En considérant la définition de la gouvernance locale qui fait référence à des réformes de coordinations incluant une pluralité d'acteurs, la réussite d'une telle politique comme stratégie de développement éducatif dépend de l'information, de la sensibilisation et de l'adhésion des acteurs locaux.

2. APPROBATION DE LA GOUVERNANCE LOCALE DE L'ÉDUCATION PAR LES ACTEURS

Pour cerner l'approbation de la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif au Mali par les acteurs au niveau local, nous nous sommes focalisés sur trois caractéristiques majeures : l'information, la sensibilisation et l'adhésion des acteurs à la politique. Elles ont été analysées à la lumière des réponses fournies par les 1 354 acteurs interrogés dans le district de Bamako, la région de Kayes, de Koulikoro, de Ségou et de Sikasso (en inspirant des travaux de Traoré, 2011). Trois groupes de questions essentielles ont été adressés aux différents acteurs dans ces zones lors d'un entretien semi-directif. Ce Travail s'est déroulé de janvier à mars 2011, grâce à la collaboration des formateurs de la cellule d'appui à la décentralisation/déconcentration de l'éducation au Mali (CAD/DE), qui ont accepté d'intégrés nos questions dans leurs grilles d'évaluation de la formation des acteurs locaux sur la gouvernance locale de l'éducation. Ainsi, à la fin de chaque formation dans une ville, les formateurs remettaient un questionnaire d'évaluation où figurait nos questions. Cette démarche a permis d'obtenir 1 052 réponses. En plus, nous avons personnellement interrogé d'autres acteurs en dehors des séances de formations du CAD/DE. Ces entretiens ont été menés auprès des directeurs d'académie et de CAP, des membres des collectivités territoriales (maire, conseillers communal charge de l'éducation), des associations de parents d'élèves (le président ou le secrétaire général), des membres du comité de gestion scolaire, des enseignants (le représentant du syndicat des enseignants au niveau de l'école) et des ONG intervenants au niveau local. 302 acteurs ont été interrogés auxquels s'ajoutent les 1 052 acteurs interrogés par les formateurs du CAD/DE, ce qui donne un échantillon de 1 354 acteurs interviewés.

Êtes-vous informés de la gouvernance locale de l'éducation ?
Cette première question avait pour but d'évaluer le niveau d'information des acteurs par rapport à la politique de la gouvernance locale de l'éducation. Trois éléments de réponses étaient proposés aux enquêtés (Mieux informé, Peu informé, pas du tout). Il leur était demandé de préciser par quels canaux (moyens) ils avaient été sensibilisés. En outre, les interviewés devaient parler des éléments de la gouvernance locale de l'éducation dont ils avaient été informés. L'information, élément capital de l'approbation de la gouvernance locale de l'éducation par les acteurs, suppose la connaissance d'un certain nombre d'éléments sur les grands axes de cette nouvelle politique dans le secteur de l'éducation : compétences, rôles et responsabilités des divers acteurs et instances de décisions, enjeux et perspectives…

Avez-vous été sensibilisé par rapport à la gouvernance locale de l'éducation ?
Cette question nous permettait de savoir si des actions de sensibilisation ont été menées au niveau local pour favoriser la compréhension de la gouvernance locale de l'éducation par les acteurs locaux par rapport aux compétences, responsabilités et rôles qui leurs sont désormais reconnus par l'État en matière de gestion de l'école. Trois éléments de réponses étaient possibles (Mieux sensibilisé, peu sensibilisé, pas du tout). En fonction des réponses, nous avons demandé à l'interviewé de nous énumérer quelques compétences, responsabilités et rôles de sa structures en matière de gouvernance locale de l'éducation et de nous dire comment il a été sensibilisé : est-ce dans le cadre d'un séminaire de formation, d'atelier où juste à travers les guides de la gouvernance locale de l'éducation remis à tous les acteurs.

Adhérez-vous à la politique de gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif ?
La question d'adhésion à la politique de gouvernance locale nous permet de connaitre le degré d'adhésion des acteurs locaux à celle-ci dans les différentes localités. C'est dans la réponse à cette question que se trouvent déterminés les comportements et attentes de la population face à la nouvelle situation. L'adhésion est une action d'inscription, de cautionnement de la politique. Elle exprime le consentement, l'approbation du projet par les acteurs concernés. En faisant allusion aux trois concepts (information, sensibilisation et adhésion) nous disons que l'information assure la sensibilisation des acteurs qui peuvent adhérer à la politique. L'adhésion est un élément déterminant dans le processus de la gouvernance locale dans la mesure ou sans elle, la mise en œuvre des mécanismes de la gouvernance locale s'avère impossible.
Au total, nous avons obtenu l'opinion de 1 354 acteurs représentant les services déconcentrés et décentralisés de l'État : académie d'enseignement (AE), centres d'animation pédagogique (CAP), chargés de l'éducation au niveau des collectivités territoriales (CT), comités de gestion scolaire (CGS), associations de parents d'élèves (APE), enseignants et ONG au niveau local. Les acteurs sont répartis entre les différentes zones d'enquêtes (Bamako, Kayes, Koulikoro, Ségou, Sikasso) (Tableau 1).

Tableau 1 : les acteurs interviewés par localité

Villes/Acteurs	AE/CAP	C T	C G S	A P E	Enseignants	O N G	Totaux
Bamako	12	6	120	65	100	1	304
Kayes	9	65	90	30	70	3	267
Koulikoro	12	40	100	30	90	4	276
Ségou	9	58	80	25	80	2	254
Sikasso	8	73	80	20	70	2	253
Totaux	50	242	470	170	410	12	1354

Source : Les auteurs, janvier-mars 2011.

Les résultats de ces enquêtes sont présentés sous forme de groupes de tableaux : l'information sur la gouvernance locale de l'éducation (tableau 2), la sensibilisation sur la gouvernance locale de l'éducation (tableau 3), l'adhésion à la politique (tableau 4). L'annexe fournit le détail des résultats par ville.

L'information sur la gouvernance locale de l'éducation

Tableau 2 : Information des acteurs sur la gouvernance locale de l'éducation

Villes	Mieux informé		Peu informé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
Bamako	209	68,75	83	27,30	12	3,95	304	100
Kayes	185	69,29	67	25,09	15	5,62	267	100
Koulikoro	201	72,83	60	21,74	15	5,43	276	100
Ségou	178	70,08	63	24,8	13	5,12	254	100
Sikasso	187	73,91	52	20,55	14	5,54	253	100
Total	960	70,9	325	24	69	5,1	1354	100

Source : Les auteurs janvier-mars 2011.

Sur les 1 354 acteurs interviewés dans les différentes villes, 960 soit 70,9% se déclarent bien informés de la gouvernance locale de l'éducation, 325 soit 24% de l'échantillon sont peu informés et 69 soit 5,1% ne le sont pas du tout. Le rapprochement des résultats d'enquêtes dans les différentes villes révèle que les acteurs interviewés dans la région de Koulikoro, de Ségou et de Sikasso sont les mieux informés, avec un pourcentage de plus de 70% des interrogés. Dans le district de Bamako et la région de Kayes, le pourcentage d'acteurs mieux informé de la politique est respectivement de 68,75% et de 69,29%. De façon globale, les résultats de l'échantillon sont significatifs car c'est 70,9% de la population couverte par l'enquête qui est mieux informé de la gouvernance locale de l'éducation.

La sensibilisation des acteurs sur la gouvernance locale de l'éducation

Tableau 3 : Sensibilisation des acteurs sur la gouvernance locale de l'éducation

Villes	Mieux sensibilisé		Peu sensibilisé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
Bamako	163	53,62	91	29,93	50	16,45	304	100
Kayes	146	54,68	86	32,21	35	13,11	267	100
Koulikoro	171	61,96	81	29,35	24	8,69	276	100
Ségou	164	64,57	68	26,77	22	8,66	254	100
Sikasso	161	63,64	68	26,88	24	9,49	253	100
Total	805	59,45	394	29,1	135	11,45	1354	100

Source : Les auteurs janvier-mars 2011.

La question posée aux acteurs était : avez-vous été sensibilisé par rapport à la gouvernance locale de l'éducation ? Les réponses fournies par les acteurs à propos de la sensibilisation dans les différentes villes brossent la situation suivante.

Les résultats globaux montrent que 805 acteurs soit 59,45% de notre échantillon d'enquête (1 354 acteurs) affirment être mieux sensibilisés à propos de la gouvernance locale de l'éducation, 394 acteurs soit 29,1% peu sensibilisés et 115 acteurs soit 11,45% ne le sont pas du tout. Les acteurs de la région de Koulikoro, de Ségou et de Sikasso (comme pour l'information) sont à plus de 60% les mieux sensibilisés contre 53,62% dans le district de Bamako et 54,68% dans la région de Kayes. Ces résultats s'expliquent par le fait que les campagnes de sensibilisation n'ont pas été menées de la même manière dans toutes les régions. À Bamako et Kayes il y a eu moins de campagne de sensibilisation contrairement aux autres villes de notre échantillon qui ont bénéficié d'une campagne appuyée par certains organismes internationaux (USAID, Alpha LOG, children Education). Au regard de ces résultats, c'est plus de la moitié de notre échantillon qui a été mieux sensibilisée à propos de la gouvernance locale de l'éducation.

L'adhésion des acteurs à la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif

Tableau 4 : L'adhésion des acteurs à la gouvernance locale de l'éducation.

Villes	Totalement		Partiellement		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
Bamako	171	56,25	78	25,65	55	18,10	304	100
Kayes	172	64,42	79	29,59	16	5,99	267	100
Koulikoro	182	65,94	63	22,83	31	11,23	276	100
Ségou	171	67,32	57	22,44	26	10,24	254	100
Sikasso	184	72,73	46	18,18	23	9,09	253	100
Total	880	64,99	323	23,86	151	11,15	1354	100

Source : les auteurs janvier-mars 2011.

À la question : adhérez-vous à la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif ? Sur les 1 354 acteurs interviewés, 880 soit 64,99% de notre échantillon déclarent y adhérer totalement, 323 soit 23,86% partiellement et 151 soit 11,15% pas du tout. L'adhésion dans la région de Sikasso est la plus significative avec 72,73% contrairement au district de Bamako ou l'adhésion dépasse difficilement les 50% des enquêtés. C'est dans ce district de Bamako que le plus grand nombre de réticents (18,10% des acteurs n'adhèrent pas du tout) à la gouvernance locale de l'éducation a été enregistré. Notre échantillon dans les régions à une adhésion totale à la gouvernance locale de l'éducation est plus significatif que dans le district de Bamako.

Dernière l'adhésion des acteurs, il y a la confirmation de l'hypothèse posée au début de notre analyse. En règle générale, c'est le degré d'information et de sensibilisation qui détermine l'adhésion des acteurs à la politique de gouvernance locale de l'éducation. Ainsi à travers nos résultats par rapport aux trois concepts on constate que les régions qui enregistrent une forte ou totale adhésion à la politique sont celles qui ont aussi les degrés d'informations et de sensibilisations les plus élevés.

Les résultats de nos enquêtes renseignent sur le ressenti des uns et des autres par rapport à la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif. Dans l'ensemble, la gouvernance locale vise à mettre l'enseignement fondamental sous le contrôle des collectivités territoriales (mairie). Désormais, ce sont elles qui joueront le rôle dévolu auparavant à l'État. Ce mode de gestion est considéré comme positif par la population locale. La collectivité et l'école fondamentale étant dans le même milieu, ce sont les communautés qui connaissent le mieux les problèmes locaux de l'école. Ceux-ci identifiés peuvent être traités facilement par les acteurs locaux sans devoir recourir à l'État central. La gouvernance locale de l'éducation est perçue comme un processus de coordination d'acteurs, de groupe sociaux autours de l'école, pour atteindre les objectifs de l'éducation pour tous (EPT) au niveau local. Cette idée des acteurs de la gouvernance locale renvoie à la définition de Bagnasco et Le Galès (1997, 38), « la gouvernance locale est un processus de coordination d'acteurs, de groupes sociaux, d'institutions, pour atteindre des buts propres discutés et définis collectivement dans des environnements fragmentés et incertains ». L'approbation de la politique comme stratégie de développement éducatif trouve tout sa traduction dans le concept de la gouvernance locale avec la théorie du bien public. Car, elle signifie une présence d'acteurs multiples sur un territoire donné qui interagissent entre eux dans le but de promouvoir le bien-être collectif lequel passe par la production et la gestion concertées des biens et services (d'où l'idée de cofinancement, de codécision, de cogestion). La gouvernance locale apparait comme le mode privilégié des processus de développement éducatif au niveau local.

De notre enquête ressort globalement l'adhésion des acteurs à cette politique au nom d'une implication dans la gestion de l'école, de sa proximité car appartenant désormais aux communes. Cependant, certains acteurs, notamment les enseignants en milieu urbain, y sont réticents (voir Annexe I pour le détail de l'enquête par région et par acteurs). Sous cette réserve, la gouvernance locale de l'éducation au Mali est perçue par les acteurs comme une forme nouvelle d'aide à la scolarisation des enfants. Elle vient à point nommé pour appuyer dans leurs efforts les populations qui, bien avant cette politique, avaient localement développé un mécanisme pour la scolarisation des enfants à travers la création des écoles communautaires. C'est ce signal fort de leur implication que l'initiative de l'État prolonge pour combattre l'analphabétisme même si la réticence et l'indifférence à l'éducation étaient récurrentes.

Les résultats des enquêtés à propos de l'information, de la sensibilisation et de l'adhésion à la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif traduisent l'approbation de la politique par les acteurs locaux. Au-delà, il est intéressant de mesurer le niveau de développement éducatif dans les différentes régions du Mali afin de pouvoir faire une comparaison entre elles à travers l'indice de développement éducatif mise en œuvre par l'UNESCO en 2003.

3. GOUVERNANCE LOCALE ET DÉVELOPPEMENT ÉDUCATIF

Au cours des dernières années, avec l'implication des acteurs locaux dans la gestion de l'éducation, le système éducatif malien a connu des progrès significatif au niveau de l'enseignement fondamental 1 et 2 (EF1, EF2). Le nombre d'élèves est passé de plus 1,3 millions d'enfants dans l'enseignement fondamental1 (EF1) en 2004 à plus de 2,1millions en 2011 soit une augmentation de 53,07% (tableau 5). Au niveau de l'enseignement fondamental 2 on est passé de 279 824 élèves en 2004 à 568 147 en 2011, soit une augmentation de 103,04% (voir tableau 6).

Tableau 5 : Évolution du nombre d'élèves dans l'enseignement fondamental 1 (EF1) par région.

Villes	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	Δ%
Bamako	246449	259149	269692	280806	291364	303155	320764	334911	35,89
Gao	55421	59309	64110	69778	74152	76795	80785	86442	55,97
Kayes	175651	203225	218853	229417	244943	258117	268429	282291	60,71
Kidal	3243	3927	4532	4743	5274	5342	5623	6511	100,77
Koulikoro	261662	284201	298005	318599	335045	354446	364613	403950	54,38
Mopti	132264	137976	151091	159100	170691	180852	193404	204229	54,41
Ségou	210544	22 091	246371	265406	283911	303466	317938	332012	57,69
Sikasso	266539	283182	305572	333570	358447	380934	401132	418220	56,91
Tombouctou	45018	47844	51753	55537	59210	63135	65925	69536	54,46
Total	1396791	1505904	1609979	1716956	1823037	1926242	2018613	2138102	53,07

Source : Annuaire Statistique CPS-MEBLAN/Mali 2003-2011.

Tableau 6 : Évolution du nombre d'élèves dans l'enseignement fondamental 2 (EF2) par région

Villes	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	Δ%
Bamako	86884	93833	94285	100210	105368	108256	117254	133866	54,07
Gao	6897	7 354	8065	8740	9 835	11182	12899	14342	107,95
Kayes	23321	27 871	31207	34737	40 466	48944	55 511	59581	155,48
Kidal	531	553	648	609	641	716	847	981	84,75
Koulikoro	51661	59 825	70334	78 617	81 675	89651	95460	106317	105,80
Mopti	18267	21 075	26091	29 802	34 891	36919	44074	47058	157,61
Ségou	35 563	42 990	48814	56 322	62 667	71650	80218	91073	156,09
Sikasso	51556	57 824	66582	71 585	78 120	84671	94429	104401	102,50
Tombouctou	5 144	5 684	6720	7 664	8 462	9835	9980	10528	104,67
Total	279824	317009	352746	388286	422 125	461824	510672	568147	103,04

Source : Annuaire statistique CPS-MEBLAN/Mali 2003 à 2011.

Observation 1

Entre 2004 et 2011, le nombre d'élèves âgés de 7 à 12 ans au niveau de l'EF1 a connu une évolution positive dans toutes les régions (tableau 5) accompagnée d'une amélioration de l'offre éducative à travers le pays. Hormis le district de Bamako, les régions affichent un taux de croissances des effectifs supérieur à la moyenne nationale, réduisant ainsi les écarts (disparités régionales) en matière de fréquentation scolaire.

Observation 2

Le nombre d'élèves au niveau de l'EF2 dans les régions de Kayes, Mopti et Ségou, a plus que doublé en huit ans. À part le district de Bamako, toutes les autres régions ont enregistré un taux de croissance supérieur à la moyenne nationale qui était de l'ordre de 103,04% (tableau 6). Cette évolution des effectifs au niveau de l'EF2 traduit l'importance des efforts consentis en matière de scolarisation et de maintien des enfants âgés de 13 à 15 ans dans le système éducatif malien.

Comment ces évolutions se sont-elles traduites au niveau des différentes régions du pays en matière de développement éducatif dont l'objectif principal est la réalisation de l'éducation primaire pour tous (EPT) ? L'indice de développement éducatif (IDE) élaboré par l'UNESCO en 2003, permet d'y répondre.

Cet indicateur composite de quatre objectifs de l'EPT (UNESCO, 2003, 2005, 2007, 2009) mesure l'ensemble des progrès réalisés par le système éducatif d'un pays. À l'origine, l'indice devait intégrer les six objectifs de Dakar (2000)[2], mais les objectifs 1 et 3 n'ont pas pu l'être pour des raisons de fiabilité et de disponibilités des données[3]. L'UNESCO a construit et calculé l'IDE avec les 4 autres objectifs, sa valeur

[2] Les objectifs de Dakar (2000) pour l'éducation pour tous (EPT) : la protection et l'éducation de la petite enfance (objectif 1), l'enseignement primaire universel (objectif 2), le besoin d'apprentissage des jeunes et des adultes (objectif 3), l'alphabétisation des adultes (objectif 4), la parité et l'égalité entre les sexes (objectif 5), la qualité de l'éducation (objectif 6).

[3] Les indicateurs relatifs à l'objectif 1 (protection et l'éducation de la petite enfance) ne peuvent pas être aisément incorporés, car les données nationales ne sont pas assez standardisées et indisponibles dans beaucoup de cas. L'objectif 3 (besoins d'apprentissage des jeunes et des adultes) n'a pas été suffisamment défini en vue d'une mesure quantitative.

pour un pays ou une région est la moyenne arithmétique des 4 indicateurs et se situe entre 0 et 1 où 1 représente la pleine réalisation de l'EPT. Les 4 indicateurs pris en compte dans le calcul de l'IDE sont : le taux net de scolarisation (TNS) qui mesure l'enseignement primaire universel (objectif 2) ; le taux d'alphabétisation (TA) de la population âgée de 15 ans et plus qui exprime l'alphabétisation des adultes (objectif 4) ; l'indice de parité entre les sexes (IPS) qui traduit la parité et l'égalité entre les sexes (objectif 5) ; le taux de survie (TS) en 5ème année du primaire qui renseigne sur la qualité de l'éducation (objectif 6), au Mali le primaire étant de 6 ans, nous calculons le taux de survie en 6ème année. Le tableau 7 donne la situation dans les différentes régions du Mali. La formule de l'IDE est la suivante :

$$IDE = \frac{1}{4}\sum_{i=1}^{n} TNS + TA + ISP + TS$$

Tableau 7 : L'indice de développement éducatif par région au Mali 2011

Villes	IDE	TNS	TA	IPS	TS en 6ème EF1
Bamako	0,86**	0,863	0,520	0,99	1,049
Ségou	0,60*	0,793	0,230	0,81	0,549
Gao	0,56*	0,729	0,240	0,85	0,417
Koulikoro	0,55*	0,614	0,232	0,78	0,589
Mopti	0,53*	0,468	0,240	1,02	0,388
Sikasso	0,52*	0,553	0,232	0,79	0,501
Kayes	0,51*	0,601	0,192	0,71	0,529
Tombouctou	0,51*	0,575	0,193	0,90	0,351
Kidal	0,41*	0,370	0,256	0,75	0,246
Total National	0,57*	0,606	0,262	0,83	0,563

Sources : les auteurs.

* Eloignés de l'EPT, IDE inférieur à 0,8 ; ** Position intermédiaire, IDE compris entre 0,80 et 0,94 ; ***Proches de l'EPT, IDE compris entre 0,95 et 0,96 ; **** EPT réalisée, IDE compris entre 0,97 et 1,00.

Le Mali, avec un IDE national de 0,57 est très loin de l'objectif de l'EPT, ce qui sous-entend qu'il fait partie des pays à faible niveau de développement éducatif. Lorsqu'on considère cet indice par région, seul le district de Bamako se trouve dans une position intermédiaire avec un IDE de 0,86 contrairement aux autres régions qui sont toutes loin de l'EPT avec un IDE inférieur à 0,8. Malgré les progrès réalisé en matière de fréquentation scolaire au niveau local au cours des dernières années grâce à l'amélioration de l'offre éducative, l'effet de l'implication des acteurs locaux dans la gestion de l'éducation sur le développement éducatif (éducation pour tous) ne se manifeste pas. Même si la gouvernance locale de l'éducation a permis d'apporter des débuts de réponses à certains problèmes structurels de l'éducation malienne : amélioration de l'offre éducative (construction d'infrastructure scolaire, recrutement d'enseignants…), augmentation de la demande d'éducation des parents, il est clair que l'EPT d'ici l'horizon 2015 ne sera pas atteint par le Mali.

Il n'y a pas de différence significative entre les régions, que nous disposions ou non des informations à propos de l'approbation de la gouvernance locale comme stratégie de développement éducatif par les acteurs locaux et les régions. Ce qui rend difficile une analyse approfondie du niveau de développement éducatif dans chaque région même si toutes ont bénéficié des campagnes d'informations et de sensibilisations selon le Directeur de la cellule d'appui à la décentralisation/déconcentration de l'éducation (CAD/DE) et le chargé de mission de la décentralisation.

En se référant à notre échantillon (Bamako, Kayes, Koulikoro, Ségou, Sikasso), un paradoxe mérite d'être signalé. La région de Sikasso avec le taux d'adhésion le plus significatif est loin d'être celle ou le niveau de développement éducatif est le plus élevé. Inversement, la ville de Bamako, où l'adhésion des acteurs est la moins significative, présente l'indice de développement éducatif le plus élevé du pays. Ce phénomène s'explique par le développement de l'enseignement privé à Bamako au détriment de l'enseignement public. Les acteurs réticents à la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif déclarent « l'école publique est devenue l'école des pauvres, tout ceux qui ont les moyens envoient leurs enfants dans les écoles privées, comme l'école publique ne les intéresse pas, ils nous demandent à nous les pauvres de s'occuper de la scolarisation de nos enfants avec les élus locaux. » Or cette politique demande des compétences et des moyens financiers et matériels. Ceux qui en disposent ne se sentent pas concernés par la gestion de l'école publique, tout simplement leurs enfants n'y sont pas scolarisés.

Certes des progrès ont été réalisés aux cours des dernières années en matière de scolarisation mais la gouvernance locale reste aujourd'hui une stratégie de développement éducatif insuffisante sans un accompagnement et une assistante permanant des acteurs locaux.

CONCLUSION

L'implication des acteurs locaux dans la gestion de l'éducation comme stratégie de développement éducatif au Mali est le résultat de la défaillance de l'État en matière d'éducation marquée par une forte croissance démographique d'une part, et par l'émergence d'initiatives locales pour la prise en charge de l'école soutenue et encourage par les autorités d'autre part. Les résultats de nos enquêtes de terrain montrent une approbation significative de la gouvernance locale de l'éducation comme stratégie de développement éducatif par les acteurs locaux. Cette approbation s'est traduite au cours des dernières années par une participation des acteurs au projet de développement éducatif dans les différentes localités à travers la construction de 3 686 nouvelles écoles, de 17 830 nouvelles classes, le recrutement de 18 981 nouveaux enseignants qui ont permis de scolariser plus de 641 652 enfants âgés de 7 à 12 ans depuis la mise en œuvre de la gouvernance locale. Malgré ces efforts et l'amélioration de la couverture scolaire (offre éducative), le niveau de développement éducatif au Mali reste toujours faible voir très faible par rapport à l'objectif de l'éducation primaire pour tous (EPT), car le Mali est très loin de cet objectif avec un IDE de 0,57. Seul le district de Bamako se situé dans une situation intermédiaire avec un IDE égal à 0,86, si non toutes les autre régions présentent aujourd'hui un IDE nettement inférieur à 0,8. Ce qui nous conduit à conclure que l'implication des acteurs locaux dans la gestion de l'éducation pour le développement éducatif est une bonne stratégie mais qui n'est pas suffisante sans un accompagnement, une assistance et une implication importante de tous les acteurs concernent par l'éducation.

BIBLIOGRAPHIE

BAGNASCO A., LE GALÈS P. (1997) *Villes en Europe*, Paris, La découverte.

MEBALN (2003-2011) Annuaires statistiques. *Cellule de statistique et de planification*/MEBALN/Mali.

MONS N. (2007) *Les nouvelles politiques éducatives. La France fait-elle les bons choix ?* Paris, PUF.

OLIVIER DE SARDAN J.-P. (2009) Les huit modes de gouvernance locale en Afrique de l'ouest. Laboratoire d'études et de recherches sur les dynamiques sociales et le développement local (LASDEL) Niger, *Études et travaux*, 79, 1-59.

RAYWID M. A. (1990) Rethinking school governance, *In* R. F. Elmore (ed.) *Restructuring schools: the next generation of school reform*, San Francisco, Jossey-Bass Inc., 152-206.

TRAORÉ I. S. (2011) *École et décentralisation au Mali. Des logiques d'appropriations locales et dynamiques de conquête de l'espace scolaire,* Paris, L'Harmattan

UNESCO (2009) Rapport mondial de suivi sur l'éducation pour tous: Vaincre l'inégalité, l'importance de la gouvernance. Paris, UNESCO.

UNESCO (2007) *Rapport mondial de suivi sur l'EPT 2008. L'éducation pour tous en 2015: un objectif accessible ?* Paris, UNESCO/Oxford University Press.

UNESCO (2005) *Rapport de suivi sur l'EPT 2006. Éducation pour tous, l'alphabétisation un enjeu vital.* Paris, UNESCO.

UNESCO (2003) *Rapport mondial de suivi sur l'EPT 2003-2004. Genre et éducation pour tous : le pari de l'égalité.* Paris, UNESCO.

WINKLER D. (1989) Decentralization in education: An economic perspective, Policy Research working Paper, WPS, 143, Washington DC, World Bank.

Annexe : Résultats de l'enquête auprès des acteurs par localité.

Tableau 1 : district de Bamako

Acteurs	Information des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux informé		Peu informé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	12	100					12	100
C T	6	100					6	100
C G S	90	75	28	23	2	2	120	100
A P E	30	46	30	46	5	8	65	100
Enseignants	70	70	25	25	5	5	100	100
O N G	1	100					1	100
Total	209	68,75	83	27,30	12	3,95	304	100
Acteurs	Sensibilisation des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux sensibilisé		Peu sensibilisé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	12	100					12	100
C T	6	100					6	100
C G S	80	66,67	35	29,17	5	4,16	120	100

A P E	25	38,46	30	46,16	10	15,38	65	100
Enseignants	40	40	25	25	35	35	100	100
O N G			1	100			1	100
Total	163	53,62	91	29,93	50	16,45	304	100
Acteurs	Adhésion des acteurs à la politique							
	Totalement		Partiellement		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	12	100					12	100
C T	6	100					6	100
C G S	85	70,83	35	29,17			120	100
A P E	22	33,84	18	27,70	25	38,46	65	100
Enseignants	45	45	25	25	30	30	100	100
O N G	1	100					1	100
Total	171	56,25	78	25,65	55	18,10	304	100

Source : Les auteurs janvier-mars 2011.

Tableau 2 : région de Kayes

Acteurs	Information des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux informé		Peu informé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	9	100					9	100
C T	60	92,31	5	7,69			65	100
C G S	58	64,44	32	35,56			90	100
A P E	15	50	10	33,33	5	16,67	30	100
Enseignants	41	58,87	19	27,14	10	14,29	70	100
O N G	2	66,67	1	33,33			3	100
Total	185	69,29	67	25,09	15	5,62	267	100
Acteurs	Sensibilisation des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux sensibilisé		Peu sensibilisé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	9	100					9	100
C T	58	89,23	7	10,77			65	100
C G S	54	60	28	31,11	8	8,89	90	100
A P E	8	26,67	15	50	7	23,33	30	100
Enseignants	15	21,43	35	50	20	28,57	70	100
O N G			2	66,67	1	33,33	3	100
Total	146	54,68	86	32,21	35	13,11	267	100
Acteurs	Adhésion des acteurs à la politique							
	Totalement		Partiellement		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	9	100					9	100
C T	65	100					65	100
C G S	65	72,22	25	27,78			90	100
A P E	9	30	15	50	6	20	30	100
Enseignants	21	30	39	55,71	10	14,29	70	100
O N G	3	100					3	100
Total	172	64,42	79	29,59	16	5,99	267	100

Source : Les auteurs janvier-mars 2011.

Tableau 3 : région de Koulikoro

Acteurs	Information des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux informé		Peu informé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	12	100					12	100
C T	38	95	2	5			40	100
C G S	82	82	18	18			100	100
A P E	17	56,67	8	26,67	5	16,66	30	100
Enseignants	48	53,33	32	35,56	10	11,11	90	100
O N G	4	100					4	100
Total	201	72,83	60	21,74	15	5,43	276	100
Acteurs	Sensibilisation des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux sensibilisé		Peu sensibilisé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	12	100					12	100
C T	35	87,5	5	12,5			40	100
C G S	78	78	22	22			100	100
A P E	13	43,33	10	33,33	7	23,34	30	100
Enseignants	30	33,33	46	47,77	17	18,89	90	100
O N G	3	75	1	25			4	100
Total	171	61,96	81	29,35	24	8,69	276	100
Acteurs	Adhésion des acteurs à la politique							
	Totalement		Partiellement		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	12	100					12	100
C T	40	100					40	100
C G S	92	92	8	8			100	100
A P E	9	30	15	50	6	20	30	100

Enseignants	25	27,78	40	44,44	25	27,78	90	100
O N G	4	100					4	100
Total	182	65,94	63	22,83	31	11,23	276	100

Source : les auteurs janvier-mars 2011.

Tableau 4 : région de Ségou

Acteurs	Information des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux informé		Peu informé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	9	100					9	100
C T	53	91,38	5	8,62			58	100
C G S	72	90	8	10			80	100
A P E	12	48	10	40	3	12	25	100
Enseignants	30	37,5	40	50	10	12,5	80	100
O N G	2	100					2	100
Total	178	70,08	63	24,8	13	5,12	254	100
Acteurs	Sensibilisation des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux sensibilisé		Peu sensibilisé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	9	100					9	100
C T	49	84,48	9	15,52			58	100
C G S	69	86,25	11	13,75			80	100
A P E	10	40	8	32	7	28	25	100
Enseignants	25	31,25	40	50	15	18,75	80	100
O N G	2	100					2	100
Total	164	64,57	68	26,77	22	8,66	254	100
Acteurs	Adhésion des acteurs à la politique							
	Totalement		Partiellement		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	9	100					9	100
C T	58	100					58	100
C G S	77	96,25	3	3,75			80	100
A P E	7	28	11	44	7	28	25	100
Enseignants	18	22,5	43	53,75	19	23,75	80	100
O N G	2	100					2	100
Total	171	67,32	57	22,44	26	10,24	254	100

Source : Les auteurs janviers-mars 2011.

Tableau 5 : région de Sikasso

Acteurs	Information des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux informé		Peu informé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	8	100					8	100
C T	63	86,3	10	13,7			73	100
C G S	69	86,25	11	13,75			80	100
A P E	10	50	7	35	3	15	20	100
Enseignants	35	50	24	34,29	11	15,71	70	100
O N G	2	100					2	100
Total	187	73,91	52	20,55	14	5,54	253	100
Acteurs	Sensibilisation des acteurs à propos de la gouvernance locale de l'éducation							
	Mieux sensibilisé		Peu sensibilisé		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	8	100					8	100
C T	60	82,19	13	17,81			73	100
C G S	58	72,5	22	27,5			80	100
A P E	5	25	8	40	7	35	20	100
Enseignants	30	42,86	23	32,86	17	24,28	70	100
O N G			2	100			2	100
Total	161	63,64	68	26,88	24	9,49	253	100
Acteurs	Adhésion des acteurs à la politique							
	Totalement		Partiellement		Pas du tout		Total	
	Ni	%	Ni	%	Ni	%	Ni	%
AE/CAP	8	100					8	100
C T	73	100					73	100
C G S	77	96,25	3	3,75			80	100
A P E	7	35	10	50	3	15	20	100
Enseignants	17	24,29	33	47,14	20	28,57	70	100
O N G	2	100					2	100
Total	184	72,73	46	18,18	23	9,09	253	100

Source : Les auteurs janvier-mars 2011.

L'Asie face à la crise de l'Euro. Quelles leçons possibles pour les pays asiatiques ?

Masayuki IMAI[1]

La crise de l'euro a succédé à la faillite de Lehman Brothers en 2008 et à la crise souveraine grecque. Nous allons étudier les influences et effets de cette crise à l'international, et tout particulièrement au Japon.

En novembre 2012 a eu lieu à Tokyo une conférence du FMI et de la Banque mondiale. Le Figaro, journal français, a alors décrit l'UE comme cible de critiques de la part des autres membres de cette conférence à cause de ses confusions et du manque de mesures adéquates prises pour régler les problèmes soulevés par la crise. Néanmoins, les participants ont noté avec intérêt les résolutions prises par le Conseil de l'Europe d'aider les pays financièrement fragiles à se redresser dans le court terme.

Le but de cet essai est donc de montrer les diverses influences de cette crise sur le reste du monde, et plus particulièrement sur l'Asie, ainsi que l'opinion des économistes et journalistes japonais sur les problèmes soulevés par cette crise. De plus, la critique de la crise que traverse l'Europe actuellement est de nature à fournir des leçons pour faire avancer l'intégration régionale en Asie, comme par exemple l'ASEAN plus trois (Chine, Corée du Sud et Japon).

L'analyse se fera principalement sous l'angle de l'économie internationale, mais la discussion s'appuiera plutôt sur la politique internationale que sur la science économique étant donné l'abondance d'opinions économiques et la relative absence d'analyses politiques du problème au Japon.

Cet essai est divisé en trois parties. La première abordera les critiques négatives faites au Japon concernant le redressement économique et financier de l'UE, la seconde les propositions faites par les économistes japonais pour résoudre la stagnation économique et la crise financière de la zone Euro, et enfin la troisième s'intéressera aux possibles leçons que les pays asiatiques pourraient tirer de cette expérience.

1. LES OBSERVATIONS ET LES CRITIQUES FAITES AU JAPON SUR LA CRISE DE L'EURO

1.1 Causes de la crise

La crise de l'Euro est un sujet de discussion pour les économistes japonais depuis le début de 2008. La première cause qu'ils ont identifiée a été les déficits publics accumulés par la Grèce. Cependant les causes de la crise sont variées, les pays de la zone Euro ayant différents niveaux de développement économique et social. La Grèce est néanmoins généralement reconnue comme étant à l'origine de la crise à cause de son manquement à la discipline financière et de son accumulation de dettes publiques. Afin d'approfondir l'analyse il faut cependant aussi prendre en compte les influences extérieures à la zone Euro, notamment celle des États-Unis.

Le processus ayant mené à la crise de l'Euro prend en effet ses sources dans l'économie de bulle présente aux États-Unis au début des années 2000, plus particulièrement dans les prêts immobiliers dits « *subprime loan* » pratiqués par les banques.

L'explosion de la bulle spéculative provoqua en effet l'effondrement de la banque Lehman Brothers, entrainant dans son sillage une récession économique aux États-Unis qui s'est à son tour diffusée en Europe étant donné les intenses relations économiques entre les deux régions ainsi que l'importance globale de l'économie américaine.

Les économistes japonais ont eu tendance à expliquer les deux crises séparément, néanmoins, elles sont intimement liées. La récession de l'économie américaine s'est en effet transmise à l'Europe, et certains

[1] Ex Professeur d'économie du développement, Université de Nihon Fukushi, Japon. myk_imaipps@yahoo.co.jp

pays, comme la Grèce et l'Irlande, se sont retrouvés face à un déséquilibre du budget public dû à la baisse des recettes fiscales et la crise de leur système financier. Afin de sauver ce système financier les pays européens ont en effet dû recourir à des émissions de dettes publiques. La crise européenne est souvent décrite comme une crise de souveraineté, les gouvernements n'étant plus capables d'honorer leurs dettes, et perdant donc d'une certaine façon leur souveraineté.
L'expression « melt down » a été utilisée par les économistes japonais depuis le début de la crise de l'Euro afin de désigner cette perte de souveraineté qu'ont subie certains pays de la zone Euro, notamment la Grèce, puis l'Irlande et plus généralement l'Europe du Sud.
Les opinions pessimistes émises par les économistes japonais seront plus approfondies dans la seconde partie. Cependant, les économistes mentionnés dans cet essai sont renommés pour leurs opinions assez fanatiques. De plus la plupart d'entre eux manquent de connaissances précises sur les caractéristiques de l'intégration économique et monétaire européenne.
Parmi diverses causes de la crise mentionnées dans le passé se trouve la question de la politique monétaire. On a en effet, par exemple, appliqué la même politique monétaire concernant le taux d'intérêt sur les obligations du trésor à des pays présentant des conditions économiques très différentes (Cf. annexe 1 et 2).

1.2 Évolution des mesures prises par l'UE face à cette crise

L'UE a mis en place plusieurs mesures dans le sillage de la décision de la Commission européenne, tant au niveau des gouvernements que du secteur privé. Néanmoins, la structure administrative de l'UE, et le nécessaire consensus de ses membres pour appliquer les politiques a souvent été l'objet de critiques.
L'UE est une association d'États souverains qui ne possède pas de compétence de souveraineté absolue depuis sa création, et n'en a toujours pas, même dans le domaine de l'administration financière.
L'UE a très souvent débattu des mesures nécessaires pour mettre un terme à la crise, dont par exemple la création d'un Mécanisme Européen de Stabilité Financière (MESF) ou d'un Fonds Européen de Stabilité Financière (FESF), afin de ne pas la répéter à l'avenir. Néanmoins, les mesures ont, généralement, été appliquées trop tard étant donné le temps requis pour arriver à un consensus. Pendant ce temps, la crise s'est rapidement aggravée.
Ceci implique que les institutions publiques n'ont pas fonctionné assez bien, tandis que le marché et les institutions financières privées agissent très rapidement. De telles explications ont déjà été publiées au Japon[2] mais les chercheurs japonais se sont principalement concentrés sur le rôle du secteur privé, la raison de la lenteur de la réaction des institutions publiques n'étant pas analysée.
L'Union européenne est une organisation regroupant plusieurs États dont toute décision doit être basée sur un consensus entre les différents États-membres. La zone Euro a aussi respecté ce principe depuis sa création. Ce principe explique le retard constaté entre le déclenchement de la crise et les premières mesures prises par l'UE. De plus, la variété d'opinions, solutions et intérêts économiques divergents des États-membres a contribué à la lenteur générale du processus.
La différence de structures économiques et de développement entre l'Europe du Nord et l'Europe du Sud était reconnue depuis la création de la zone Euro. La différence la plus notable étant au niveau de la compétitivité industrielle, plus présente en Europe du Nord que du Sud.
Les règles d'appartenance à la zone Euro fixent, entre autres, un plafond de 3% du PIB pour le déficit budgétaire et un plafond de 60% du PIB pour la valeur totale de la dette publique. Ces chiffres n'ont aucun fondement économique mais servent d'indication générale. L'Allemagne n'a pas appliqué ces critères après sa réunification et les coûts engendrés. La France n'a pas non plus respecté ce critère étant donné sa récession. Peu de membres de la zone Euro ont réellement suivi ces critères. Le cas de la Grèce était quand même particulier compte tenu de la différence considérable entre ses revenus et les dettes contractées.
Dès le début de la crise, les opinions étaient partagées. Deux groupes de pays se sont distingués. D'un côté, les pays présentant des excédents budgétaires, comme l'Allemagne, et de l'autre, les pays endettés comme la Grèce, les premiers permettant de contribuer au sauvetage des seconds. Peu d'opinions favorables à l'utilisation de l'argent des contribuables de pays tels que l'Allemagne pour sauver des pays endettée ont été émises.

[2] Plusieurs ouvrages ont été publiés au Japon sur l'incapacité de l'organisation européenne à financer les dettes accumulées dans les pays déficitaires étant donné le refus des pays riches de l'Union à prêter sans limitations, contraignant les pays déficitaires à régler leurs dettes seuls.

Les pays membres de la zone Euro ont tendance à faire une mauvaise analyse des causes de la crise. En effet, celle-ci n'est pas due à un défaut de fluidité des échanges mais à une accumulation de dettes due à une diminution des recettes fiscales et une structure économique défaillante. Les solutions adéquates doivent donc s'attaquer aux réelles causes de la crise, sans négliger le rôle et le contrôle des mouvements des institutions financières internationales qui ont leurs propres intérêts.

1.3 Le rôle et les activités des organisations internationales

Trois organisations internationales interviennent dans la résolution de cette crise, l'UE, la BCE et le FMI. Ce groupe est communément appelé « troïka ». Chacune de ces organisations est indépendante mais agit en coordination avec les deux autres.
L'auteur a rédigé cet essai sous l'angle de l'économie du développement, le problème de l'accumulation des dettes ayant été depuis longtemps le principal problème des pays en voie de développement. Le FMI a joué un rôle important de prêteur de dernier recours en cas de crise auprès de ces pays.
Évidemment, les causes de la crise et les risques financiers associés sont très différents entre l'Europe et l'Asie, néanmoins les organisations internationales se retrouvent dans une situation comparable afin de sauver ces pays d'endettements lourds. Au stade initial de la crise européenne, l'Allemagne a déclaré que le FMI devait participer aux prêts significatifs accordés aux pays européens étant donné la contribution non négligeable de l'Europe au budget de l'organisation. L'UE, la BCE et le FMI ont alors commencé à aligner leurs politiques, y compris l'alignement sur les conditions imposées par le FMI pour le déblocage de ses prêts.
La BCE a cherché à faire appliquer des politiques d'austérité en Grèce, politiques qui n'ont pas été acceptées par le peuple reprochant au gouvernement de faire payer le peuple pour ses propres erreurs. D'un autre côté, le FMI était peu enclin à prêter aux pays européens à moins de dettes exceptionnellement graves, tandis que les pays d'Europe du Nord, étant donné leur attachement à la discipline financière, n'étaient pas prêts à aider au remboursement des dettes des pays déficitaires ou à celui des crédits communs de l'Euro. Les pays déficitaires sont donc dans le devoir de rembourser leurs dettes.
Les gouvernements d'Europe du Nord ignorent le décalage de la balance des paiements courants entre le nord et le sud de l'Europe. D'autre part, à l'intention de leur peuple, il leur est nécessaire d'apparaître dans une posture ferme en considérant qu'il n'est pas possible d'aider les pays déficitaires avec l'argent des contribuables d'autres pays.
Parmi les trois organisations financières précédemment nommées, le FMI est la première à abandonner les pays déficitaires en raison de leur non-respect ou non-exécution des politiques d'austérité. Le FMI arrête donc de coopérer avec les institutions européennes.
Si l'on retrace les événements des deux dernières années dans la zone Euro, il nous faut comprendre qu'en cas d'intégration régionale, il existe toujours un intérêt national pour chaque pays. Il est donc nécessaire d'égaliser les niveaux de développement économique et social. En outre, la politique monétaire commune doit être adaptée en fonction des pays en maintenant une certaine différence entre les taux d'intérêt des pays créditeurs et des pays débiteurs. Il faut reconnaitre les différences de conditions économiques entre les pays. En outre, il faut également reconnaître le rôle et l'égoïsme du FMI en tenant compte des actions de cette organisation au cours de la crise financière internationale. Le FMI doit à terme diminuer son champ d'action et continuer d'exister comme une institution de recherche et non plus comme une institution financière.

2. SOLUTIONS ET DÉVELOPPEMENTS DE CETTE CRISE

2.1 Solutions à la crise proposées par des économistes japonais et par des économistes français

En étudiant les recherches faites au Japon, on peut trouver certaines solutions proposées, doutant de la capacité de rétablissement des institutions de la zone Euro.
Les raisons de ces doutes sont nombreuses, prenant par exemple leur source dans des opinions publiées aux États-Unis, entre autres dans la revue « *Foreign Affairs* ». Le comportement du FMI est également à considérer. En effet, ce dernier a cessé d'aider les organisations combattant la crise européenne arguant du fait que les États déficitaires ne respectaient pas leurs engagements d'appliquer une politique d'austérité. Il faut noter également le rôle du FMI dans la crise asiatique, où l'organisation avait imposé certaines

conditions aux pays déficitaires, y compris l'abaissement du taux de change monétaire. On ne peut pas justifier la réaction du FMI qui n'a pas le droit de renoncer à ses responsabilités.
Dans le cas de la zone Euro, l'abaissement du taux de change, qui permettrait aux pays déficitaires d'améliorer leur balance des paiements en augmentant leurs exportations, n'est pas possible. La réaction du FMI face à la crise européenne n'est pas justifiable. Les conditions imposées par le FMI n'ont pas pu être acceptées à cause d'un endettement trop important des pays en crise, alors même que tous les pays participent au financement du FMI. A mon avis, cela montre bien que le FMI en tant qu'organisation de sauvetage financier d'États en difficulté ne fonctionne pas, car cette organisation est liée aux intérêts financiers américains. Le FMI devrait être une institution de recherche et non une institution jouant un rôle actif dans la résolution des crises économiques et financières comme c'est le cas aujourd'hui.
Les opinions européennes, notamment françaises, sont beaucoup plus variées. Je prendrai l'exemple de l'économiste Robert Boyer (2012) qui a sévèrement critiqué les mesures adoptées par les autorités européennes dans son ouvrage *Overcoming the Institutional Mismatch of the Euro-Zone.* Il a proposé 7 scénarios d'évolutions possibles. Parmi eux, le plus intéressant à mon avis serait une division de l'Euro en deux régions, l'Europe du Nord et celle du Sud, étant donné la différence de structure économique et budgétaire entre ces deux zones, porteuse de nombreuses crises à venir.

2.2 Mesures adoptées

Si la crise a été déclenchée par des évènements ayant eu lieu aux États-Unis, comme signalé par Eric Girardin[3], sa durée est révélatrice de problèmes dans la structure et l'organisation de la zone Euro. L'intégration financière a été un sujet de débats pendant les dix dernières années, avec notamment la coordination de la politique budgétaire au sein de la zone Euro. Néanmoins, la création de la monnaie unique n'a pas permis d'effacer les différences entre gagnants et perdants du commerce international. Jusqu'à mi-2012, aucune solution à ce dilemme n'a été trouvée.
Selon Boyer (2013), pendant que le marché, c'est-à-dire les acteurs des institutions monétaires privées, prenait des décisions rapides, les acteurs publics ont tardé à prendre des décisions contre cette crise. Il leur a, de plus, reproché de confondre un problème de fluidité avec un problème plus global. Au stade initial de la crise, les acteurs publics étaient en effet persuadés qu'il ne s'agissait que d'un problème passager et qu'un retour à la normale interviendrait dans un temps assez court. Il a néanmoins fallu que la BCE annonce qu'elle prendrait toutes les mesures nécessaires pour sauver l'Euro pour que les marchés s'apaisent[4].
Afin de préserver l'Euro, il est maintenant impératif pour les pays de la zone Euro d'établir un système monétaire stable. L'étude des réactions de la zone Euro est un sujet d'analyse intéressant pour les autres pays afin d'en tirer les leçons nécessaires.

2.3 Critiques des économistes japonais sur la crise de l'Euro

Cette partie concerne les critiques émises par les économistes japonais sur la crise de l'euro, notamment l'opinion selon laquelle la zone euro va s'effondrer, qui a donné naissance à l'expression « melt down ». La professeure Hama est reconnue pour son opinion la plus radicale contre la création de la zone Euro et son développement par l'Union européenne. Chercheuse à Londres, en 1998, elle a publié de nombreux ouvrages concernant l'Union européenne. Bien que ses ouvrages soient connus du grand public, ses critiques souvent exagérées ne sont généralement pas acceptées par le monde de la recherche. Elle a dernièrement publié un ouvrage traitant de la fin de l'Euro et de l'Union européenne (Hama, 2012). Une autre économiste, Sirai, ayant fait carrière au FMI a publié plusieurs ouvrages présentant la crise de l'Euro et la confusion régnant au sein de l'Union européenne (Sirai, 2009, 2010, 2011). Ses ouvrages traitent de la crise avec une grande précision du point de vue monétaire mais restent basés sur les interprétations du FMI[5]. L'auteure reste très sensible aux opinions du FMI, ce qui jette un certain discrédit sur ses ouvrages étant donné le contrôle exercé par les intérêts et lobbys américains sur l'organisation. Ainsi, même si les

[3] Pendant la conférence organisée en septembre 2012 par la Banque Asiatique du Développement à Tokyo, le professeur Eric Girardin de l'université Marseille et Méditerranée a tenu un discours parfois ironique mais proche de mes opinions sur les responsabilités américaines. Il faut également se rappeler le processus menant à la Seconde Guerre mondiale où la grande récession aux Etats-Unis a entrainé un protectionnisme à l'échelle internationale.
[4] Selon Boyer (2013) le marché financier et monétaire est apaisé par la déclaration privée faite à Londres par le président de la BCE disant que la BCE fera tout son possible pour maintenir l'Euro.
[5] Le professeur Soko Tanaka qui était spécialisé de la recherche sur l'UE et l'euro, m'a confirmé que les ouvrages de Sirai sont tous basés sur le FMI.

opinions avancées sont techniquement raffinées, les orientions sont souvent favorables aux intérêts américains.
Au Japon, plusieurs chercheurs ont exprimé diverses opinions sur le problème (Mizuho, 2010). Par exemple Tanaka ou Haba ont consacré leurs études aux faits et opinions exprimées en Europe, aboutissant à des travaux très convaincants. Tanaka (2010, Chapitre V), spécialiste de l'Union européenne depuis ses débuts a, par exemple, publié *L'Euro, la monnaie intégrée au milieu de la crise* à un stade assez peu avancé de la crise, en 2010, et a expliqué le processus d'entraînement qu'aurait la crise grecque sur le reste de la zone Euro.
Les séminaires et conférences tenus ces trois dernières années au Japon ont longuement traité du sujet de la crise de la zone Euro, néanmoins, peu de mesures adéquates à la résolution de la crise ont été trouvées. La distance psychologique peut expliquer en partie ce phénomène, de même que la dépression économique domestique. De plus, les institutions internationales comme l'UE ne sont pas des sujets familiers au Japon ou en Asie, les chercheurs ne peuvent donc pas analyser des situations réelles mais traitent les problèmes de manière abstraite.

3. LEÇONS TIRÉES DES EXPÉRIENCES EUROPEÉENNES DE CES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

3.1 Les leçons pour les pays asiatiques visant l'intégration régionale

Depuis l'Asie, les opinions étaient plutôt sceptiques au moment de la création de l'Euro. Néanmoins, depuis 2002, remarquant que l'Euro avait réussi à maintenir un taux de change élevé, par rapport aux monnaies asiatiques et surtout au Yen japonais, plusieurs opinions favorables à un développement similaire de l'ASEAN plus 3 (Chine, Corée du Sud et Japon) se sont fait entendre. Parmi ces opinions, la plus populaire concernait un régionalisme monétaire qui entraînerait un développement économique.
L'intégration monétaire devrait alors prendre le pas sur les autres formes d'intégration. Néanmoins, depuis le déclenchement de la crise de l'Euro, les opinions favorables à une telle intégration monétaire se sont faites plus rares. Les problèmes historiques non résolus sont réapparus ces dernières années avec une montée du nationalisme dans les pays voisins du Japon, causée en partie par la non-reconnaissance de certains actes commis pendant la Seconde Guerre mondiale. Un tel environnement politique ne permet pas au Japon de participer à une intégration économique régionale.
En outre, l'expérience européenne montre qu'il n'est pas possible d'intégrer harmonieusement des pays dont les niveaux de développement sont trop différents. Dans quelle mesure une intégration est-elle possible ? Il faut au préalable étudier la situation économique relative pour établir s'il est possible ou non de surmonter ces différences. Néanmoins, un prérequis essentiel reste l'absence de conflits politiques majeurs, étant donné que leur présence ne permet pas l'établissement d'une coopération mutuellement bénéfique.
L'Europe est effectivement constituée de pays aux situations très différentes, provoquant des discussions tendues. Néanmoins, les pays européens n'ont pas fait preuve d'antagonisme, mais la règle de décision à l'unanimité a retardé la prise de décision. En effet, malgré l'absence d'antagonismes apparents, il existe cependant une contradiction dans l'union monétaire où des intérêts divergents s'opposent. Si l'on imagine une telle union monétaire en Asie, les divergences pourraient avoir des conséquences beaucoup plus graves, y compris une guerre. L'économiste Boyer (2013) a mentionné que la réconciliation politique devait être effectuée en premier, puis la création des institutions, et enfin la globalisation financière, qui peut provoquer des difficultés dans l'intégration régionale. Sous ces conditions, l'émergence d'une intégration économique et monétaire en Asie paraît peu probable au cours des 20 prochaines années.

3.2 Les politiques américaines envers l'Europe et l'Asie

Les politiques américaines envers les deux régions sont fondamentalement différentes. En ce qui concerne l'Europe, dans le but de faire barrage au communisme, les États-Unis ont encouragé les mouvements d'intégration européenne, sans pour autant complètement renoncer aux relations bilatérales avec les pays européens. Ce point de vue est raisonnable regardant l'équilibre des pouvoirs. La principale différence entre les États-Unis et l'Europe reste que les États-Unis sont une fédération d'États. En un demi-siècle, l'Europe a essayé de s'intégrer, efforts reconnus par l'attribution du prix Nobel de la paix. L'observation

du processus d'intégration européenne a néanmoins rendu les États-Unis inquiets de voir leur hégémonie contestée, menant à des initiatives visant à bloquer le processus d'intégration.
En ce qui concerne l'Asie, les États-Unis n'ont pas fait preuve de la même volonté politique qu'avec l'Europe et y ont formé l'ASEAN dans l'unique but de bloquer le communisme. Cependant, les États-Unis se considéraient, et se considèrent toujours, comme un membre à part entière de l'Asie, avec des visées hégémoniques. Ce qui manque aux analyses des économistes japonais est la compréhension des comportements réels des États-Unis dans la région. L'analyse est différente si l'on tente de comprendre et d'expliquer les politiques américaines en Asie en considérant ce pays comme un pays asiatique. Contrairement à l'Europe, il n'existe pas de réel accord de coopération régionale en Asie, sur le modèle de l'OTAN par exemple. La politique des États-Unis dans la région se fait sur la base d'accords bilatéraux, ce qui marque une différence fondamentale avec la situation en Europe.
L'harmonisation des pays asiatiques, notamment de la Chine et de la Corée du Sud avec le Japon, se heurte aux réticences des États-Unis. Nous allons réfléchir au chemin possible en prenant en considération les interprétations précédemment mentionnées. Pour l'instant, le Japon n'a pas le choix, et est limité, héritage de la fin de la seconde guerre mondiale, à une politique d'alignement sur les États-Unis. L'intégration économique régionale en Asie est donc suspendue.
L'économiste français Boyer (2013) a tiré certaines leçons pour le Japon en postulant qu'il fallait du temps après l'explosion d'une bulle financière pour récupérer. Le déficit public alors contracté empêche de sortir rapidement d'autres grandes crises.
L'intégration économique régionale n'est pas réalisable en Asie sur la base de l'ASEAN plus 3. Cependant, à mon avis, un deuxième FMI nommé fonds monétaire asiatique (FMA) peut être établi sans risque pour les participants, permettant d'aider par des prêts à la sortie de crises. De plus, ce fonds n'exige pas de conditions spécifiques difficiles à accepter pour aider un pays en difficulté. En outre, la qualification de membre est facile à obtenir.
En ce qui concerne le commerce international, les pays riverains de l'Océan Pacifique, y compris le Japon, sont en train d'appliquer les accords du « TPP », qui sous-entendent en fin de compte l'application des principes américains du commerce extérieur, c'est-à-dire le principe de « compétition libre ». Les expériences européennes sont, dans un certain sens, des exemples des difficultés rencontrées dans l'application sans limite de ces principes.

3.3 Perspective vue sous l'angle de la politique économique des pays asiatiques

En retraçant le processus de la crise de l'Euro et en analysant les expériences européennes, les pays asiatiques, et notamment le Japon, peuvent apprendre des leçons fondamentales concernant les relations internationales. Nous allons en expliciter certaines.
Des pays de niveaux de développement et structures économiques différents ne devraient pas être intégrés sans forte coordination politique précédente.
Le commerce extérieur est un vecteur d'intégration, l'intégration économique en Asie n'est cependant pas servie par le TPP avec les États-Unis ou les pays ayant une structure similaire aux États-Unis comme l'Australie.
Comme signalé par Boyer (2012), la création d'instances supranationales est un art, presque impossible en Asie, malgré l'émergence à venir d'institutions économiques et politiques régionales. Néanmoins, des relations interdépendantes « de facto » sont possibles. Dans l'éventualité d'une crise financière en Asie, il est alors important de sauver le pays déficient sans délai au risque de répercussions sur les pays voisins.
Le recours au déficit public n'est pas la solution aux crises importantes. En Asie, notamment au sein de l'ASEAN plus trois (Asie du Sud-Est et Extrême Orient), l'instabilité politique a été aggravée ces dernières années.
La sphère de la politique internationale est négligée dans toute analyse quantitative, menant à des propositions assez abstraites en ce qui concerne le Japon. Plusieurs raisonnements prennent en compte l'antagonisme entre la Chine et le Japon, mais certains gestes importants doivent être accomplis par le Japon, notamment agir de manière responsable au sujet de la Seconde Guerre mondiale. Par exemple, la construction d'un monument aux morts de tous les pays, au milieu de Tokyo, est une sorte de devoir, mais personne n'en fait mention jusqu'à aujourd'hui au Japon. La croissance économique, de même que l'environnement, la connaissance, l'éducation etc. sont des thèmes importants en Asie, de même qu'ils le sont en Europe jusqu'à présent. À l'heure où l'Asie du Sud-Est et l'Extrême Orient sont à l'aube de changements les amenant à diriger le monde, ces questions prennent une importance nouvelle.

CONCLUSION

La crise de l'Euro semble avoir été apaisée pour l'instant depuis mi-2012 grâce à la déclaration du président de la BCE à Londres. Elle n'est cependant pas terminée.
Les déséquilibres entre les pays membres de l'UE, de même que les différences de structures et de niveaux de développement économiques, sont source de nouveaux troubles.
En ce qui concerne l'Asie, et notamment le Japon, il importe de faire attention au niveau de développement économique des pays membres en cas d'avancées vers une intégration économique régionale. La libéralisation du commerce international doit aussi progresser de manière prudente.
La réconciliation politique est un prérequis à toute politique d'intégration.

BIBLIOGRAPHIE

ARTUS P. (2010) Quelle perspective à long terme pour la zone euro ?, *Flash Économie,* n° 158, 12 avril,
BOYER R. (2012) Overcoming the institutional Mismatch of the EURO-Zone, article prepared for the conference "Asian Economic Integration in Transition" Yokohama International Conference, August 21 and 22.
BOYER R. (2013) Intégration européenne : la grande bifurcation, Power point prepared for the conference at the Maison Franco-Japonaise, Tokyo, 7 mars.
HAMA N. (2012) *EU melt down*, Ed. Asahi sinbunsha.
SIRAI S. (2009) « *oushuu meisou* » (L'Europe se dévoie), Ed ; nihonnkeizai sinnbunn sha.
SIRAIS. (2010) « *oushuu gekisinn* » (L'Europe du violent séisme), Ed :Nihon Keizai sinnbunn sha.
SIRAIS. (2011) « *yu-ro risk* » (Risque d'Euro), Ed ; hinonn Keizai sinnbunn sha.
MIZUHO S. (2010) *Sovereign crisis*, Ed : Nihon Keizai shinbun sha.
TANAKA S. (2010) « *yu-ro. kikino nakano touitu tuuka* » (Euro : La monnaie intégrée au milieu de la crise), Ed : chou kouron sha (sinnsho).

Annexe 1 : Dettes publiques des pays de la zone Euro (2010)

Pays	dettes totales	déficit annuel en % du PIB
Portugal	84.6	8.0
Irlande	82.9	14.7
Italie	116.7	5.3
Grèce	124.9	12.2
Espagne	66.3	10.1
Belgique	101.2	5.8
Allemagne	76.7	5.0
France	82.5	8.2
Pays-Bas	65.5	6.1

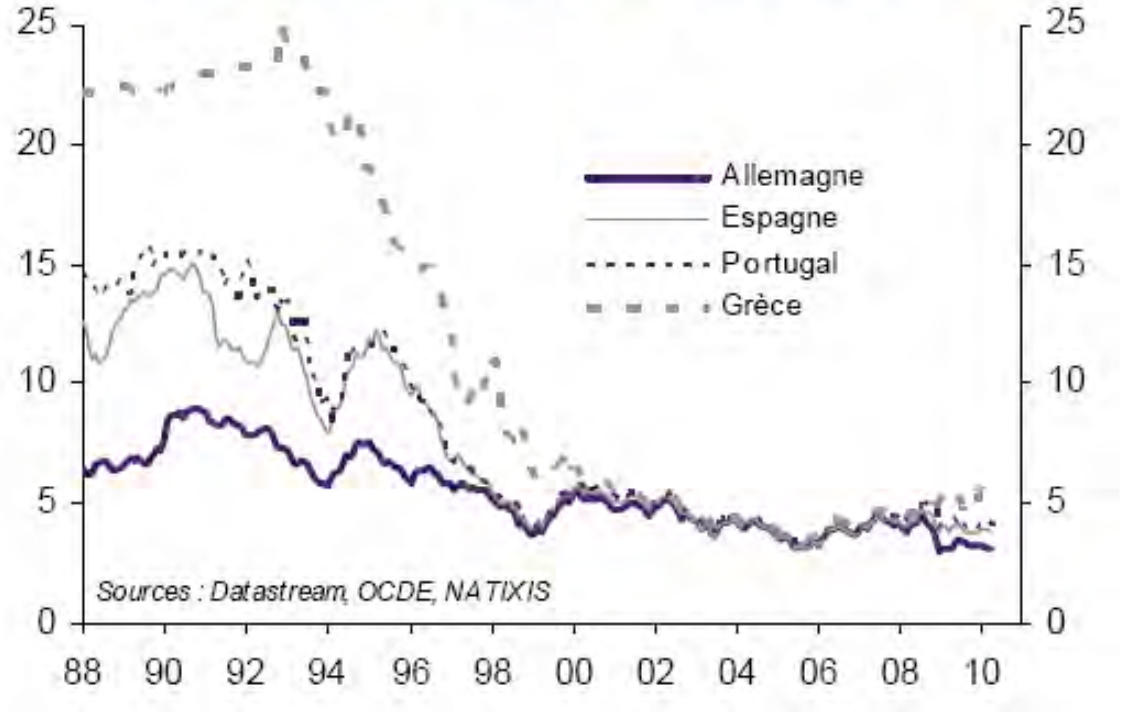
Source : Publié par le BIS.

Annexe 1b : Dettes cumulées des pays PIGS classés par les créditeurs en 2010 (en milliards US$)

PIGS	Allemagne	Espagne	France	Italie	Autres	GB	Japon	USA	Total
Grèce	65,4	1,3	83,1	6,8	31,6	17,0	2,3	36,2	252,1
Irlande	186,4	17,7	77,3	24,7	64,2	187,5	22,0	108,3	746,8
Portugal	44,3	98,3	48,5	7,6	21,2	29,0	2,6	35,6	292,6
Espagne	216,6	-	201,3	37,2	164,1	136,5	25,1	172,8	989,8
Total	512,7	117,3	410,2	76,3	281,1	370,0	52,0	352,9	2 281,3

Source : auteur basé sur les informations d'internet.

Annexe 2 : Convergence du taux d'intérêt sur les obligations du Trésor à 10 ans



Source : Patrick Artus (2010, 4).