ANALYSE DU RISQUE ET REINTERMEDIATION DE L'EPARGNE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

E.Bloy - Université Lyon 2
C.Mayoukou - Université Marien Ngouabi de Brazzaville

1. Introduction

Quelques constats simples ont conduit à l'élaboration de cette note:

1° Il existe de l'épargne disponible dans les pays qui constituent le champ d'investigation dans le cadre duquel nous raisonnons.

2° Cette épargne est véhiculée à l'heure actuelle par des entités qui ressortent de ce qu'il est convenu d'appeler l'économie informelle: tontines, banquiers ambulants (tontiniers), prêts familiaux, pour ne pas parler du pur et simple autofinancement.

3° Pour pertinente que soit cette réponse financière à l'informalité du secteur réel, elle ne peut à elle seule fonder un mode opératoire universel résolvant toutes les difficultés liées au financement du développement de l'activité économique dans ces pays, ne serait-ce que parce que l'informalité, si elle imprègne maints aspects de la gestion des entreprises, ne constitue pas le seul mode de production en vigueur.

4° Partant de la constatation précédente, il est nécessaire d'envisager une réintégration des mécanismes financiers informels dans des logiques qui puissent être compatibles avec le financement d'unité de tailles plus importantes que les micro entreprises informelles.

5° Cette évolution paraît d'autant plus aisée à envisager que les systémes de financement informels ne sont pas figés, mais évoluent à tel point que l'on a pu parler d'innovations financières pour qualifier ces phénomènes de transformations. Ces innovations se manifestent principalement sous deux aspects principaux:

- d'abord, on observe, une complexité croissante des produits financiers mis en place par le système de financement informel, ce qui lui permet de combler une multiplicité de besoins.

- ensuite, on constate une articulation entre certains éléments du système informel, et le système financier traditionnel. A seul titre d'exemple, on voit les tontiniers déposer les fonds recueillis auprès de leurs clients dans les banques et placer les fonds ainsi gérés.

Il apparaît ainsi que l'informalité financière n'est pas aussi totale qu'on le pense habituellement. On pourrait dire qu'à une déclinaison de divers niveaux d'informalité dans le cadre de la sphère réelle, correspond une déclinaison correspondante dans la sphère financière. Cela ne veut pas dire que l'entrepreneur de la micro entreprise informelle aura exclusivement recours à des systèmes de financement purement informels ou à l'autofinancement, alors que le chef d'entreprise d'une PME ayant pignon sur rue recourra exclusivement au financement formel. Ce dernier pourra avoir recours également à des systèmes de financement informel, mais d'une nature certainement plus sophistiquée, et pouvant eux mêmes s'articuler au formel. Autrement dit nous ne voyons pas cette correspondance sous forme d'une relation bi univoque entre les deux sphères. Nous voulons simplement dire qu'alors qu'il existe des entreprises présentant des caractères plus ou moins informels, il existe aussi des systèmes d'épargne ayant un caractère d'informalité plus ou moins accusé, mais à la limite le tontinier qui ne s'adresse qu'aux micro entreprises d'un marché africain peut avoir un caractère plus "officiel" qu'une tontine d'hommes d'affaires ayant des patrons de PME dûment répertoriés.

Cet ensemble d'observations nous conduit à proposer une meilleure articulation entre secteur formel et informel, qu'il s'agisse du domaine financier, ou du domaine réel. En particulier, il est nécessaire d'admettre qu'un progrès significatif consisterait à articuler, voire à adosser les opérateurs financiers informels aux acteurs financiers formels. L'objet de cette note est de mettre en évidence les conditions et les modalités de cette articulation, laquelle doit en fin de compte conduire à réintermédier l'épargne par le biais du circuit formel de financement vers le champ des PME de toute nature, puisqu'il apparaît que le domaine d'action du financement informel s'étend aussi bien à l'entreprise informelle qu'à la PME plus classique.

Nous pensons que la condition première permettant cette réintermédiation réside dans la production d'une analyse du risque pertinente. Cette mise en place de l'analyse du risque doit s'opérer dans des institutions en harmonie aussi bien avec les structures des entreprises qu'avec les besoins de financement qu'elles expriment. Il faut voir enfin dans quelle mesure l'analyse du risque peut rendre opératoire ces structures, grâce à la création d'un capital confiance.

2. L'Approche du risque dans le contexte de l'Afrique subsaharienne

2.1. *Les sources de risques*

Il est incontestale que la difficulté majeure à laquelle se heurtent les banques des pays africains réside dans leur incapacité à cerner de façon suffisamment précise le risque présenté par les PME classiques, et *a fortiori* par les entreprises de type purement informel. Cette opacité dans l'information les conduit à fixer *a priori* un niveau de risque élevé à toute opération de prêt à une PME. La surestimation du risque les amène soit à pratiquer des taux trop élevés (primes de risque importantes), soit ce qui est encore plus courant à éliminer les clients considérés comme potentiellement trop dangereux. Dans les deux cas le résultat est le même, à savoir l'éviction des PME du champ du crédit bancaire.

L'excès de risque enregistré dans ce contexte géographique à plusieurs origines:

-en premier lieu, il procède de l'environnement lui même, qu'il s'agisse du contexte économique ou culturel.

-en deuxième lieu, il découle de l'absence d'informations fiables sur la situation exacte des entreprises.

- Nous pensons qu'il est necéssaire dans un premier temps d'analyser plus en détail cette "surproduction de risque", avant d'examiner comment elles est cernée par les divers opérateurs financiers qu'ils relèvent de l'ordre du formel ou de l'informel, puis de déterminer des procédures qui pemettent d'accéder au risque à un coût raisonnable et avec un degré de précision suffisant.

2.1.1. *Les sources tenant à l'environnement*

2.1.1.1. Le contexte économique

Il y a d'abord celles qui sont linées au contexte économique des pays africains. Les entreprises sont enserrées dans un réseau d'influence qui rendent les anticipations extrêmement aléatoires. Structurellement, il s'agit d'économies à faible pouvoir d'achat, dotées de marchés étroits et de taux de croissance relativement modestes. Par ailleurs,

les fluctuations y sont amples, difficilement maîtrisables, et elles peuvent facilement conduire à la disparition totale de certains marchés. Dans ces conditions, on comprend que toutes activités industrielles nécessitant un mode de production quelque peu structué, se heurte par delà les pures problèmes de financement à une contradiction fondamentale:

- d'un coté, la mise en place d'un investissement minimum engendre des coûts de structures dont la couverture est hautement incertaine.

- d'un autre coté, il est difficile d'accéder à ces productions sans recourir à des formes de production plus ou moins capitalistiques.

La réaction naturelle du milieu des affaires est de ne pas s'engarer dans ce type de production, ce qui explique la faible industrialisation du continent africain dans l'ensemble. Ce qui explique aussi, bien entendu, la prédominance de la petite unité, et l'importance du secteur informel, tous éléments qui concourent à la faiblesse des charges de structure.

2.1.1.2. Le contexte culturel

En premier lieu, il faut citer le poids des contraintes familiales. Celles ci peuvent conduire à des actes de gestion, embauches en particulier, qui ne sont pas toujours compatibles avec les règles les plus élémentaires du management.

En deuxième lieu, les comportements spécifiques de l'entrepreneur africain ne sont pas fait pour rassurer les prêteurs classiques, même si ceux-ci ont souvent une gestion plus rationnelle qu'il n'y paraît de prime abord. En quelques mots ce comportement peut se caractériser à partir des réflexions suivantes:

- une propension certaine à confondre le patrimoine domestique et patrimoine professionnel, cette confusion étant d'ailleurs entretenue par le statut personnel des entreprises africaines qui ne laisse aucun garde fou juridique à ces prélèvements.

- une gestion axée sur la diversification consistant à investir les surplus d'une activité non dans l'activité elle même, mais dans d'autres entreprises le plus souvent localisée dans d'autres secteurs.

- une propension à privilégier le court terme et le gain spéculatif, plutôt que l'accumulation et le développement à terme.

Ce portrait de l'entrepreneur africain est à n'en pas douter très lié aux fondements même de la culture africaine et probablement dans une certaine mesure à un certain passé colonial. N'oublions pas que l'Afrique Subsaharienne n'a pas véritablement connu d'expériences industrielles et que les plus grandes entreprises coloniales out été des affaires agricoles ou des affaires de négoces. Cette forme de capitaliste était déja axé sur une rotation rapide du capital et sur une couverture la plus large possible de diverses activités.

2.1.2. *L'insuffisance de l'information*

2.1.2.1. L'insuffisance d'information sur la situation générale de l'entreprise

En premier lieu, il faut citer les incertitudes juridiques nombreuses dans laquelle évolue la gestion de l'ntreprise. Ces incertitudes peuvent toucher d'abord au statut des personnes travaillant au sein de l'affaire. En effet, les entreprises africaines connaissent une série de statuts dont le caractère est plus coutumier que véritablement légal, et qui s'apparente par certains côtés à des systèmes analogues à ceux du compagnonnage. Cet état de fait est particulièrement évident dans le cadre de l'informel pur, mais on peut également le mettre en évidence dans de petites entreprises plus structurées. Cela signifie en particulier que la PME peut bénéficier d'une main d'oeuvre gratuite, qui peut s'avérer qualifiée et qui sera rémunéré' sous forme d'avantage en nature dont il est difficile d'apprécier convenablement le coût. A cela s'ajoute comme nous l'avons déjà souligné la présence des relations familiales dont les contraintes sont nécessairement mal mesurées par une personne extérieure à l'entreprise.

Par ailleurs, il existe un manque de connaissance de la propriété réelle des moyens de production. L'informalité qui préside à certains contrats de location, de prêt, ou de transferts de propriété ne permet pas de saisir avec toute la précision voulue la substance des patrimoines des entreprises.

Enfin, et dans le même ordre d'idées, il est souvent mal aisée de délimiter les contours du patrimoine du chef d'entreprise.

Ces deux derniers points constituent souvent une pierre d'achoppement dans le cadre des dossiers de crédits, car ils gênent la prise de garanties sur l'un ou l'autre patrimoine. Or ces prises de garanties seraient parfois de nature à rendre acceptable des risques économiques, qui par ailleurs sont estimés élivés.

2.1.2.2. L'insuffisance de l'information comptable

C'est une évidence de rappeler que la plupart des PME africaines, y compris celles qui ne ressortent pas à proprement parler de l'informel ont une comptabilité assez incertaine, voire une absence quasi totale de comptabilité. Or fondamentalement, la banque a besoin de fonder son opinion sur des chiffres, même si ceux-ci sont de peu d'utilité dans le cadre qui nous occupe, comme nous le verrons par la suite.

Les établissements considerent qu'ils doivent être à même d'identifier correctement, d'une part les besoins de financement de l'entreprise et les structures des ressources qui les couvrent, et d'autre part de mesurer les flux de revenu engendrés par l'activité. Or, il est bien rare que les petites entreprises puissent mettre à la disposition des banques des bilans et des comptes de résultats suffisamment fiables pour fonder une opinion sur ces points qui paraissent essentiels.

Au total, le système bancaire traditionnel, largement hérité de la tutelle coloniale reproduit des modèles d'analyse du risque qui n'ont qu'un faible pouvoir d'appréhension face aux spécificités du contexte africain. Il convient donc à partir des remarques qui viennent d'être faites de réfléchir à une problématique de l'analyse du risque dans ce cadre là.

2.2. ***Vers une démarche de l'analyse du risque adaptée au contexte africain.***

Cette démarche doit selon nous s'orienter dans trois directions:

-il s'agit d'abord de repérer quelles sont les spécificités du risque de la PME africaine par rapport à ses homologues étrangères;

-il faut ensuite déterminer quels sont les instruments d'analyse les plus propres à répondre à ses spécificités

-il nous paraît enfin utile de s'interroger sur les critères permettant de délimiter les institutions susceptibles de supporter cette analyse du risque.

2.2.1. *Les spécificités des risques des PME africaines*

On peut d'abord s'interroger sur le point de savoir si cette spécificité découle de l'existence de risque de nature différente, ou bien si elle procède d'une exacerbation de risque que l'on trouve par ailleurs géographiquement, mais à un degré moindre. Il nous semble que c'est le deuxième terme de l'alternative qu'il convient de retenir. En effet, tous les risques qui ont été évoqués précédemment se retrouvent dans le contexte d'autres nations, y compris développées. La différence vient ici du degré atteint et surtout de leur cumul. Ainsi l'étroitesse des marchés est un risque d'autant plus grand que la conjoncture est instable. L'absence de réinvestissement à l'intérieur des unités de production affaiblit la structure financière et rend l'activité beaucoup plus vulnérable aux à coups de la conjoncture. Les contraintes qui pèsent sur certains types d'embauches familiales renforcent les coûts, obèrent éventuellement la producitivité et diminuent la compétitivité dans un contexte économique où celle-ci est un impératif catégorique.

L'absence d'informations fiables sur la situation objective de l'entreprise et de son dirigeant se cumule avec tous les autres risques et rend à la limite toutes formes de concours non pas extrêmement risqués, mais à proprement parlé incertains au sens de la théorie économique, dans la mesure où l'on ne peut dénombrer tous les événements possibles ni leur assigner une quelconque probabilité de survenace. C'est la raison pour laquelle la nécessité absolue de produire une estimation raisonnée du risque se fait jour. Autrement dit tant que les établissements bancaires ne pourront realiser une telle estimation, ils sont condamnés à évincer les PME de leur champ d'intervention. Ce qui pose d'ailleurs le probléme de l'existence même de la banque classique pour ce segment du marché dans les pays africains. Nous sommes dans ces conditions amenés à nous poser la question des instruments et des démarches les plus aptes à produire une telle mesure du risque.

2.2.2. *Vers une logique spécifique de l'analyse du risque*

Nous pensons que la démarche des établissements doit s'orienter dans deux voies complémentaires:

-d'une part il faut s'interroger sur les méthodes les plus propres à collecter une information qui pour l'instant est soit défaillante soit tellement imparfaite qu'elle est inutilisable.

-d'autre part, on doit réflechir sur les critères de sélection les plus propres à utiliser cette information et à fournir des sélections de dossiers pertinentes.

2.2.2.1. Les mèthodes présidant à la collecte de l'information

Compte tenu de ce qui a été dit précédemment, il est clair que la carence informationnelle est la règle. Nous ne pensons pas que c'est en cherchant à imposer del modèles propres aux économies développées que l'on obtiendra des PME africaines les renseignements nécéssaires à l'évaluation de leurs risques. Il faut substituer à une approche par le document, une approche par la relation. C'est en réalisant une connaissance par l'intérieur que le prêteur éventuel pourra connaître les ressorts profonds de l'activité, ses forces et ses faiblesses, le patrimoine impliqué dans l'exploitation, l'étendue du patrimoine du chef d'entreprise, et la diversification de ses investissements. Ainsi, dans le cas d'une petite intreprise de transport, il est de peu d'intérêt d'avoir un bilan dans lequel figureront peut être des immobilisations dont le chef d'entreprise n'est pas propriétaire, ou bien, qui figureront pour des valeurs sans commune mesure avec la réalité. De même, toute mesure de la rentabilité sera entachée par les dissimulations de toutes sortes qui joueront soit dans le sens d'une majoration, soit dans le sens d'une diminution, sans que l'on puisse dire *a priori* ce qui l'emporte sur l'autre. Dans ces conditions mieux vaut connaître directement les véhicules possédés, leur valeur vénale, les recettes qu'ils dégagent, et les activités auxquelles ils donnent lieu, toutes informations qui ne peuvent s'obtenir que par des interventions sul le terrain.

Cependant, il est clair que la formation despensée aux chargés d'entreprises employés par les banques ne les prédisposent pas à l'évidence pour ce type de tâche. La démarche proposée renvoie donc à des modes d'organisation qui ne sont pas ceux des institutions actuelles et qui devront s'inspirer comme nous l'avons laissé entendre précédemment des modes de fonctionnement de l'informel. Il sera sans doute nécéssaire d'impliquer dans cette logique des groupes relais de façon à faire fonctionner le système selon des principes reposant sur la proximité et la confiance comme cela va être mis en évidence ultérieurement dans cette note[1]. Il n'est pas dans notre propos de décrire des projets

1. Cf infra p. 13 et suivantes

techniques, cela fera l'objet de notes ultérieures qui seront le fruit de réflexions nourries sur le terrain et passer à l'épreuve de la faisabilité, mais il nous semble important de présenter d'ores et déjà le sens de notre réflexion.

2.2.2.2. Les critéres pertinents d'analyse du risque

Nous ne rentretons pas dés maintenant dans le cadre d'une présentation détaillée de méthodes alternatives d'analyse du risque. Au surplus nous avons déjà esquissé des pistes de recherche dans le cadre d'une communication précédente[2]. En substance, étant admis que les PME évoluent dans un univers hautement instable, il est nécéssaire de raisonner sur la base de critéres qui privilégient des horizons économiques courts.

Nous pensons, dans cette perspective, qu'il convient de déterminer les besoins de financement des entreprises qu'il s'agisse des besoins en capital fixe ou qu'il s'agisse des besoins liés au cycle d'exploitation. Par ailleurs, il faut s'attacher à calculer le flux de liquidité que peut engendrer l'activité de l'entreprise, et le mettre en rapport avec les besoins de financement précédemment évoqués. Il faut alors repérer les entreprises qui feront preuve d'un délai de récupération court, car ce sont elles qui font courir le moins de risque à l'investisseur. Certes cela revient à privilégier des investissements courts par rapport à la rentabilité dans le long terme, mais cela nous semble une étape nécessaire dans le cadre de la constitution d'un tissu de PME fiables dans le contextre africain. Au demeurant, il est clair que toutes les politiques d'investissements fondées sur les équipements lourds et sur de longs délais de récupération ont été un échec, et il n'y a aucune raison pour que les mêmes causes ne produisent pas les mêmes effets. La voie de recherche doit donc prendre une direction diamétralement opposée.

Par ailleurs, l'accent mis sur la liquidité, est nécéssaire pour juger de la fiabilité d'un dossier de crédit, car fondamentalement cette fiabilité repose sur l'aptitude de l'emprunteur à assumer les charges de remboursements. Dans ces conditionds, il nous semble que le problème doit être abordé dans une optique délibérément différente de celle que nous connaissons dans le monde occidental. En premier lieu, il faut abolir la différence

2. E. Bloy "propositions sur l'approche du risque et de la performance des PME par les banques" Communication aux journées scientifiques de l'AUPELF-UREF, Cotonou, avril 1993.

artificielle entre le cadre de l'entreprise et celui de la via domestique. Il faut donc considérer l'ensemble des dépenses incompressibles auxquelles le chef d'entreprise peut être confronté aussi bien dans le cadre de son activité professionnelle, que dans celui de sa vie domestique. En deuxième lieu, il faut fonder le jugement non sur la rentabilité de l'activité *stricto sensu*, comme on le pratique habituellement dans les banques, ni sur des références à des structures bilantielles, mais sur l'aptitude des recettes de l'activité à dégager un surplus disponible par rapport aux dépenses déjà évoquées, et s'assurer que ce surplus disponible permet un rembousement du prêt sans ajustements excessifs. On constatera aisément que de tels calculs n'exigent rien d'autres qu'une bonne connaissance du milieu, ce qui a déjà été évoqué, et une simple compatibilté de trésorerie, ce qui est beaucoup plus facile et aussi plus naturel à réaliser qu'une comptabilité classique.

2.2.3. *Vers une recherche d'institutions capables de porter une nouvelle analyse du risque*

Les banques africaines ont fait la preuve de leur incapacité à remplir une mission de financement de l'économie. Il faut donc s'attacher à des modes de fonctionnement, qui sans renier la rigueur de la gestion permettent d'aborder de façon plus adaptée la distribution du crédit dans le cadre d'une sur exposition au risque. Nous ne voulons pas aborder dès maintenant une définition précise des institutions, mais réfléchir sur une logique permettant d'adapter les institutions aux besoins. Nous avons considéré dans l'introduction que l'informalité n'était pas un espace clos, qu'il n'y avait pas un monde de l'informel qui s'opposait au monde des institutions établies. En réalité l'informalité se décline probablement à l'infini, et entre la micro entreprise totalement exclue du champ de l'institutionnel, et la PME de taille respectable, dûment répertoriée, tenant une comptabilité, et ayant recours aux crédits bancaires, il existe toute une gradation de possibles. Il est probablement nécessaire d'adosser ces différents niveaux d'informalité du secteur réel, à des niveaux correspondants d'informalité dans le secteur financier. Une bonne façon de poser la question de la structure financière dans le cadre africain, consisterait à utiliser une grille d'analyse qui indiquerait pour chaque type d'entreprise, et en fonction de chaque besoin quelle institution, ou combinaison d'institutions serait les plus propres à répondre à leur besoins. Une telle grille purrait obéir, dans son économie générale au modèle de la page 81. Le tableau 1 fait aparaître trois éléments:

- la structure des entreprises ramenée à trois structures fondamentales, la micro

entreprise (ME), la PME intermédiaire (PMMS: petite entreprise moyennement structurée), l'entreprise structurée (PMS).

- le type de besoins de financement : haut de bilan (HB), ou bas de bilan (BB).

- les institutions financières pouvant supporter le financement: tontines tontiniers, ou banques.

Les intersections entre les lignes et les colonnes sont affectées soit de 0, soit de 1, selon que le financement par l'institution est possible ou pas. Certes l'affectation des chiffres dans ce tableau relève d'un certain arbitraire dans la mesure où une étude exhaustive sur ce point n'a pas été menée. Cependant, en fonction d'études partielles déjà existantes, il est clair que les tontiniers sont la forme institutionnelle la plus adaptable que ce soit en terme de besoin de financement ou en terme de types d'entreprises. A l'inverse, il est assez évident que la banque classique est l'institution qui fait preuve de moins de souplesse, puisqu'elle ne peut s'adresser qu'à la PME structurée.

Par ailleurs, nous avons réalisé un graphique construit autour de deux axes:

- l'un vertical repérant les besoins de financement selon leur degré d'immobilisation.
- l'autre, horizontal, situant l'approche du risque en fonction du degré de confiance accordée au demandeur de crédit. A une extrémité on trouve une approche purement bilantielle, c'est à dire fondée uniquement sur le document, et à l'autre l'approche en purs termes de proximité et de confiance. Les institutions ont été positionnées dans les divers quadrants en fonction de leurs modalités d'interventions et de leur approche du risque. Là encore les banques sont isolées dans une technique à large dominante bilantielle. A cet isolement bilantiel correspond symétriquement l'intervention du tontinier qui couvre les mêmes besoins mais sur les bases d'une analyse faisant plus appel à la relation personnelle de proximité.

Cette approche *a priori* permet de cerner l'importance des tontiniers dans un processus de transition permettant de ramener l'épargne vers les circuits de financement plus structurés. Leur faculté à vivre en symbiose avec le tissu économique dont ils assurent partiellement le financement leur permet de cerner le risque sans recourir à un appareil financier et comptable sophistiqué.

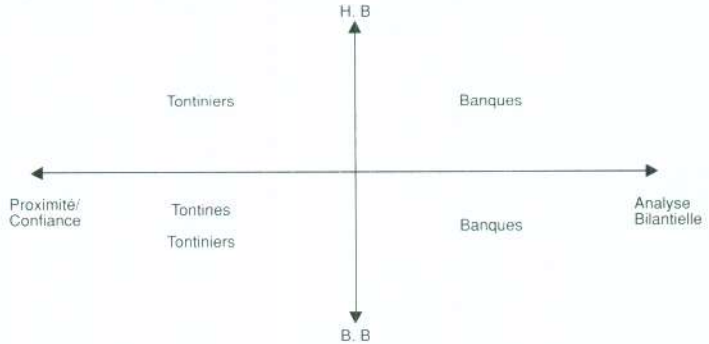
Ainsi, ces grilles, nourries à l'aide de recherchers sur le terrain, permettraient de croiser divers types de PME et leurs besoins de financement avec diverses institutions pouvant supporter des financements. Il serait retenu pour chaque cas de figure n critères permettant d'apprécier l'aptitude d'une institution à répondre aux besoins exprimés à l'intérieur d'un certain type de PME. Une réflexion organisée autour de ces critères pourrait déboucher sur un maillage financier d'un territoire correspondant à la strucure et à la localisation de ces PME.

Tableau 1 ANALYSE COMPARATIVE DU FINANCEMENT PAR LES SYSTÈMES BANCAIRES ET INFORMELS

Activités à finacer/ Et instituions pouvant financer	M.E		PMMS		PMS		Total	
	HB	BB	HB	BB	HB	BB		
Tontines	0	1	0	1	0	1	3	
Tontiniers	1	1	1	1	1	0	5	
Banques	0	0	0	0	1	1	2	

Légende ; HB= Haut du bilan, BB=Bas du biland
0 = Finance, 1 ne finance pas
ME= Micro Entreprise; PMMS= PME moins Structurée; PMS= PME Structurée

Ce modèle peut êntre représenté sur les axes ci-après.



Il s'agit maintenant d'examiner le rôle et les mécanismes conduisant à la constitution d'un "capital confiance" fondé sur la proximité.

3: **Strategie de gestion du risque de l'entreprise africaine:**

La théorie du risque a connu au cours de ces dernières années une évolution théorique considérable. Deux courants de pensées se sont développés pour tenter de gérer les aléas pouvant survenir dans des situations d'informations imparfaites. Le premier courant qualifié de théorie d'agence se rèsume dans l'établissement des mécanismes incitatifs visant à endiguer les comportements négatifs. Autrement dit il s'agit d'étudier les conditions de mise en forme des contrats bilatéraux entre deux individus, le mandant ou principal et le mandataire couramment appelé l'agent. Le risque résulte de l'avantage informationnel dont dispose l'agent sur le principal. Dans un univers incertain le problème d'agence a "pour source la mauvaise connaissance que les prêteurs ont des candidats à l'emprunt, pour résultat l'allocation de l'épargne et comme symptômes la sélection adverse et l'aléa moral" (Aglietta (M), Moutot [1992]). En d'autres termes le problème d'agence est associé à l'imparfaite observabilité de l'effort de l'emprunteur à honorer ses obligations futures par le prêteur.

Le second courant qualifié de théorie de l'asymétrie de l'information (Stiglitz (J) et Weiss (A) (1981) a mis l'accent sur la gestion et la production de l'information sur les emprunteurs; notamment la gestion des coûts de verification de la qualité de l'emprunteur et des coûts de surveillance. Ces deux approches sont des outils puissants de l'analyse du risque mais elles présentent la limite de l'absence d'endogèneisation du risque. En effet face au manque d'information sur le comportement de l'agent, l'attitude rationnelle du prêteur est le refus de prêter. Ce comportement est largement adopté par les banques vis-à-vis des entreprises sur lesquelles elles ne disposent pas d'informations fiables. Or, dans un environnement incertain tel que celui de l'Afrique Subsaharienne la difficulté d'accès à l'information sur les emprunteurs potentiels conduisent les banques à refuser de leur prêter. Peuton dire que l'indisponibilité de l'information sur le comportement de l'emprunteur est synonyme d'un surcroît de risque? Mais comment se fait-il que les tontiniers arrivent à prêter avec un niveau de défaillance quasi faible?

La réponse à ces deux questions se trouve à notre avis dans l'endogènéisation du risque. En effet, "le problème du prêteur est d'inciter les emprunteurs à révéler toute l'information dont ils disposent et à ne pas entreprendre des actions qui augmenteraient la probabilité de défaut. Cela nécessite des activités coûteuses de contrôle. " (cf. Colosiez (G), Djelassi (M) [1993]). Les relations de proximité et la production d'une confiance réciproque

permettent d'internaliser ce coût de gestion. C'est ce que les tontiniers réalisent avec dextérité. Les tontintiers maîtrisent mieux les comportements de leurs clients grâce à leur immersion dans le milieu. Ils peuvent êntre qualifié de transformateurs d'incertitude en risque maîtrisable. L'approche par la proximité est celle que nous voulons proposer dans cette deuxième partie. L'objet de cette analyse est de montrer à partir des concepts de proximité et de confiance qu'il est possible de prêter à des entités présentant *a priori* un surcroît de risque. La proximité et le capital de confiance sont les attributs essentiels qui permettent non seulement la connaissance mutuelle des deux partenaires mais d'assurer une optimisation de la gestion du risque en environnement incertain.

3.1: ***Proximité et endogénéisation du risque***

Face à la rationalité limitée des agents la proximité permet de limiter les comportements opportunistes des prêteurs et de générer la confiance.

"La notion de proximité ne renvoie pas à une objectivation de critère d'espace ou de temps, elle renvoie à la subjectivité des acteurs (..). Elle se définit par le fait qu'elle est ressentie, éprouvée, intériorisée par les acteurs et non par la référence au territoire" (Laville (J-L) (1992)).
La proximité est donc une notion large, qui traduit littéralement le rapprochement entre prêteur et emprunteur, leur connaissance réciproque et l'usage des mêmes conventions finacières. Elle implique aussi le contact, le rapprochement ou le crédit que l'on s'accorde mutuellement. La connaissance du risque devient aisée lorsque l'on se rapproche du vécu quotidien des porsonnes sollicitant le crédit. Ainsi peuvent être surmontées les craintes des utilisateurs de voir le prêteur s'immiscer dans l'intimité de l'emprunteur. La proximité relève d'un processus d'apprentissage (nous y reviendrons plus bas). Nous avons identifier trois composantes de la proximité:

- la proximité culturelle;

- la proximité spatiale;

- la proximité relationnelle.

3.1.1: *La proximité culturelle*

Cette notion désigne le partage des moeurs identiques entre le prêteur et l'emprunteur. D'une manière relative elle signifie aussi la connaissance de la culture de son partenaire. En effet cette connaissance est fondamentale car elle permet de réduire le risque culturel, c'est-à-dire les aléas résultant dans le cas de l'Afrique de l'importance du rôle de la communauté par rapport à celui de l'individu. Cette importance de la vie communautaire explique le rôle joué même dans l'ntreprise par la famille élargie. Aussi en Afrique "l'allégeance au groupe ou à l'ethnie prévaut généralement sur l'autonomie et l'intérêt personnel (...). Par ailleurs "une promesse ou un engagement -qui est une manifestation d'intention dans les actes juridiques n'est pas une chose anodine dans le contexte africain. Souvent plusieurs témoins doivent être présents (...). Ils doivent garder en mémoire les faits dans l'éventualité où l'une des parties manquerait à la parole donnée ou disparaîtrait"[3]. La proximité culturelle permet de mesurer l'importance qu'accorde le prêteur ou l'emprunteur aux traditions, coutumes et moeurs dans les transactions financières.

3.1.2: *La proximité spatiale*

La proximité géographique renvoie non seulement à un rapprochement spatial entre prêteur et emprunteur mais aussi au droit de regard que devrait exercer l'intermédiaire financier sur l'emprunteur. Elle inclut aussi une activité routinière de surveillance marquée par des rencontres nombreuses entre l'intermédiaire et son client qui doivent aller jusqu'à l'échange d'informations ou des avis sur l'opportunité d'activités ou niches plus rentables que devraient exploiter le client. Cette relation implique une totale immersion du créancier dans le milieu où évolue son client. Le meilleur exemple de telles relations est fourni par le tontinier. Ce dernier "offre l'avantage d'un accès à des services bancaires sur le lieu même d'activité, pendant les heures de travail (..)[4]. Les clients voient peu de risque à confier leur argent entre les mains de quelqu'un qui revient chaque jour. Cette régularité des transactions est également appréciée par le tontinier lui même, car elle constitue un

3. Dia (M) &1991) "Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne", Finance et développement, décembre

4. Germidis (D) et alii (1991) "système financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formels et informels?", OCDE, Paris, page 100

moyen d'évaluer la solvabilité de ses clients. (Germidis (D) et alii op cité). Le tontinier n'est pas distant de ses clients, ces derniers peuvent le voir à tout moment, lui poser leurs problèmes, emprunter, obtenir des avances leur évitant de rater une opportunité.

Cette proximité spatiale permet de connaître les besoins des clients, de repérer leurs difficultés avant qu'un défaut de paiement n'ait lieu. Elle permet d'internaliser l'information.

3.1.3: *La proximité relationnelle versus relations de clientèle.*

Cette notion évoque une sorte de partenariat entre prêteur et emprunteur. Ce partenariat devrait s'établir tout au long du cycle de vie de relations entre prêteur et emprunteur. En d'autres termes elle repose sur des liens bâtis sur la durée, le long terme, "autrement dit une relation de long terme établie sur des engagements réciproques" (Dietsh (1993). Pour l'emprunteur la proximité relationnelle implique l'existence des relations personnalisées avec le prêteur. Elle peut être rapprochée de la notion de relation de clientèle. La proximité relationnelle vise aussi à fidéliser les deux parties par la construction d'un capital de confiance réciproque. En somme la proximité relationnelle permet de faire circuler l'information sur un principe d'apprentissage mutuel. Elle est en outre un outil de production de l'information sur la solvabilité de l'emprunteur et sur le savoir faire du prêteur. Elle génère une acquisition de connaissance de l'emprunteur par le prêteur au travers d'un apprentissage par des relations de financement.

3.2: ***Proximité et évaluation de la réputation de solvabilité: un phénomène d'apprentissage***

La proximité procède donc d'une approche fondée sur les comportements d'apprentissage collectifs. L'apprentissage "est un processus d'acquisition de connaissance." Il peut être défini comme un processus d'accumulation, de mémorisation et concerne avant tout les hommes dans leurs activités sociales et, en particulier dans leur activité économique" (Lebas (Ch) [1993]).

Dans le cas qui nous préoccupe, il s'agit d'un apprentissage sur des comportements des imprunteurs, sur des habitudes, sur des activités où il n'existe pas de données statistiques. Cet apprentissage génère des savoirs sur le milieu social et permet d'évaluer une confiance et une réputation. Cet apprentissage permet en outre d'identifier les événements,

de les corriger. La proximité est donc une forme d'apprentissage, elle relève d'une rationalité procédurale (Favereau (O) [1989]).

Cette forme de rationalité privilégie l'usage d'une connaissance immédiate des problèmes et leur résolution rapide fondée sur un apprentissage par la pratique. L'immersion des tontiniers dans le milieu de leur client relève d'une telle rationalité. L'approche du risque par la proximité s'inscrit dans une dynamique de long terme, et l'octroi ou le refus de crédit doit dépendre de l'enracinement du prêteur dans le contexte particulier de l'emprunteur. La proximité est donc une démarche basée sur l'ancrage sociale, permettant de gérer les comportements opportunistes et de générer la confiance. Cette dernière est le substitut de toute garantie formelle dans un environnement d'incertitude rehaussée.

En résumé, la proximité permet aux institutions financières et aux entreprises emprunteuses de se forger une démarche collective reposant sur un comportement d'apprentissage au cours duquel se construit un capital de réputation s'exprimant au travers des liens de fidélité et de confiance mutuelle. Les liens de fidélité et de confiance permettent d'apprécier la qualité des transactions non en fonction de l'analyse financière conventionnelle exclusivement (analyse bilantielle) mais en intégrant dans la décision la capacité des agents à respecter leurs engagements par l'évaluation de leur crédibilité, leur réputation et leur confiance.

3.3: *La confiance et la gestion du risque*

L'activité de crédit associe intimement la confiance et la connaissance des clients emprunteurs. Le crédit s'identifie avec la faculté d'inspirer confiance. Cependant "la confiance est un facteur difficile à traiter de manière analytique. Il s'agit, comme la monnaie, d'un bien collectif qui, comme tel, suscite des externalités et pousse certains à adopter des comportements stratégiques consistant à profiter du maintien de la confiance sans accepter d'en payer la prix" [5]. Or cette confiance doit être réciproque tant du côté du prêteur que de l'emprunteur. La réputation de l'institution prêteuse est la condition qui permet d'attirer la confiance de l'emprunteur. Mais cette confiance du prêteur vis-à-vis de l'emprunteur se construit également par la connaissance du dernier par le premier. La confiance est générée par la répétition des échanges ou l'existence d'antécédents

5. Boissieu (Ch de) "La politique monétaire" in Enclyclopédie Economique, Economica, Paris 1990, page 1695.

communs. La confiance permet de gérer les comportements opportunistes, elle est une partie intégrante des transactions de prêts.

3.3.1: *La notion de confiance.*

Toute activité de prêt et d'emprunt nécessite une contrepartie contre le risque d'insolvabilité. Dans un environnement fortement incertain et où les emprunteurs ne peuvent offrir des garanties sûres, ce sont les mécanismes sous-jacents au contrat qui interviennent dans la réalisation de l'accord. La confiance peut être ce mécanisme sous-jacent assurant la contrepartie du risque.

La confiance joue le même rôle que les droits de propriété sur les marchés privés pour garantir la transaction. Elle garde un caractère relatif; autrement dit, il n'y a jamais ou absence totale de confiance ou confiance absolue.

3.3.2: *La production de la confiance.*

La confiance est produite et accumulée par les individus grâce à leur relations passées. Grâce à "un apprentissage relationnelle" Elle peut être considérée comme un actif particulier: une créance. C'est Breton (A) et Wintrobe (R) [1986] qui en proposent une définition très opératoire en terme d'une part de probabilité et l'autre part en terme d'actif. Nous reprenons dans ce paragraphe l'exposé succinct de leur approche. (cfMayoukou 1994).

3.3.2.1: L'Approche en terme de probabilité.

Les auteurs considèrent des transactions qui prennent la forme de prêts de 1 dollar et émettent la définition suivante: si A émet une conjecture a^{bt} cela signifie que l'agent A a un degré de confiance dans le remboursement du prêt qu'il a consenti à B identique au degré de certitude que B met dans son engagement de remboursement.

Dans cette première définition la confiance apparaît comme une conjecture, une probabilité subjective émise par l'individu A correspondant à la probabilité que B remplisse ses engagements, c'est-à-dire rembourse le prêt. Breton et Wintrobe précisent en outre que la probabilité ainsi fixée varie en raison inverse du montant de la transaction. Autrement

dit, plus le montant du prêt est élevé plus la probabilité du remboursement baisse.

3.3.2.2: L'approche de la confiance en terme d'actif.

Dans la deuxiéme approche de Breton et Wintrobe, la confiance peut être considérée comme un actif particulier.

En effet, si un agent A offre un prêt de 1000 francs CFA à B, cela peut s'interpréter comme un signal du désir de A de faire confiance à B. Ce désir est lié au gain que A pense obtenir des transactions futures avec B et l'idée que A se fait de B, fondée sur des indicateurs tels par exemple la classe sociale, la formation,l'ethnie, la profession, l'amitié, ou l'honnêteté etc.

Le taux que devrait prélever A compte tenu de la classe de risque où se situe B est i [6], mais compte tenu de la relation de confiance qu'il souhaite établir avec B, il ne demande que iB, tel que $i_B < i$. Le coût unitaire de l'investissement en confiance de A est donc $C_a = (1+i)-(1+i_B)$. Supposons que B accepte la proposition de A; il s'engage à rembourser A et investit lui-même dans la confiance en remplissant ses engagements. Le coût de cet investissement pour B est égal à la valeur actuelle nette des opportunités qu'il aurait pu avoir en ne remboursant pas le prêt, soit $(1+i_B)$. B peut satisfaire ses obligations de façon partielle et il peut encourir des sanctions privées ou publiques de la part de A. Finalement le coût ppour B est $C_B = X(O)-E[C(S_A)]$, avec X(O) la valeur monétaire des opportunités liées à la non-satisfaction des engagements, et $E[C(S_A)]$ l'espérance mathématique du coût lié aux sanctions prises par A.

Au fur et à mesure des transactions, la propriété subjective émise par A que B rembourse, augmente si B a toujours satisfait aux remboursements. En conséquence la prime de risque diminue et l'investissement supplémentaire en confiance engagé par A diminue à chaque transaction, de même que pour B.

Cependant compte tenu des rendements décroissants de l'investissement en confiance, on aboutit à un montant optimal du "stok" de confiance. L'existence d'une concurrence

6. Ce taux se compose d'un taux d'intérêt sans risque plus une prime de risque.

potentielle que peuvent subir les deux agents et des coûts qui peuvent en résulter s'ils changeaient de partenaire, permet une économie de coûts de transaction entre A et B s'ils maintiennent leurs relations.

Pour Breton et Wintrobe, la confiance peut être donc assimilée à un actif "collectif" dont la valeur varie avec l'investissement et le désinvestissement. Elle possède donc un caractère endogène dans le modèle proposé.

L'actif "A fait confiance à B" a été produit conjointement par A et B. La confiance a nécessairement un caractère bilatéral; elle existe uniquement entre deux individus et ne doit pas être confondue avec la réputation [7].

3.3.3: *Confiance et lutte contre l'incertitude dans les transactions de prêts.*

Dans toute relation de prêt et d'emprunt la confiance fait partie intégrante du contrat à sa formation et lors de son exécution. Contracter avec quelqu'un c'est déjà un acte de confiance. Cependant la confiance ne peut pas constituer un a priori. Elle ne résulte pas "de codes éthiques" (Arrow (K) (1984) " The Economics of information, Collected papers IV, Basil Blackewell, cité par Baudry (1992).

La confiance est plus importante dans la culture africaine; elle est vitale dans les arrangements contractuels. "Elle devient un acte de construction sociale" (Baudry 1992). Les prêteurs et emprunteurs doivent construire ensemble des règles de bonnes conduites, de loyauté. Or la confiance est générée par la réputation de l'emprunteur, qui elle même retro-agit sur sa confiance. Il y a une relation biunivoque entre la réputation et la confiance. La réputation permet de canaliser les comportements opportunistes de l'emprunter. Celle-ci représente un stock de valeur qui contraint l'emprunteur à se montrer loyal vis-à-vis du prêteur. Cependant comme nous l'avons souligné plus haut ce sont les comportements de proximité qui permettent de socialiser l'entreprise et de déceler si on peut lui faire confiance ou non. La proximité est le dispositif d'évaluation de la fiabilité de l'emprunteur elle est un investissement à rentabiliser.

7. Cf Shapiro (C) (1983) " Preniums for high quality products as returns to réputation", Quarterly journal of economics, vol 98, n° 4, novembre

4. **Conclusion**

La maîtrise de l'analyse du risque de prêt aux entreprises d'Afrique Subsaharienne est la condition nécessaire que doivent remplir les banques pour assurer la re-intermédiation d'une épargne qui emprunte les circuits de l'informel.

Les entreprises africaines n'ont pas confiance aux banques de même que ces dernières n'ont pas elles mêmes confiance aux entreprises subsahariennes qu'elles jugent trop risquées. Les banques doivent se construire une réputation d'institutions sûres proches de leurs clients, necessaire pour susciter la confiance des PME-PMI et ME (Micro-entreprise). Cependant ces mêmes PME-PMI et ME n'ont pas les moyens pour démontrer aux yeux des banques leur capacité de mériter leur confiance. C'est aux banques de modifier l'angle d'attaque, en privilégiant une analyse de proximité mettant en exergue les liens de fidélité et de confiance; et en construisant une méthodologie du risque privilégiant le flux de trésorerie.

Reference et bibliographie

AGLIETTA (M), MOUTOT (P), (1993), "Le risque de système et sa prevention", Cahiers économiques et monétaires, n°41, p 21-53.

BAUDRY (B) (1992) "Contrat, autorité et confiance: la relation de soustraitance est-elle assimilable à la relation d'emploi?", Revue économique, pp.871-891.

BLANC (J) (1994) "Monnaie, confiance et temps", Séminaire Nouvel Institutionnalisme 1993-1994.

BLOY (E) (1993), "Proposition sur l'approche du risque et de la performance des PME par les banques", Communication au colloque du réseau Entrepreneuriat UREF/AUPELF, Cotonou, 29-3 mars.

CHEVALLIER-FARAT (1992), "Pourquoi les banques?", Revue d'économie politique, sept-oct, p 654-685.

COLOSIEZ (G), DJELASSI (M), (1993) "La redécouverte des cycles financiers", Revue d'économie financière, n°26, pp 109-144.

DIETSCH (M) (1993) "Des relations banques entreprises exemplaires", Revue banque, n°538, juin.

DIETSCH (M), (1993), "Localisation et concurrence", Revue économique, juillet, p 779-790.

FAVEREAU (O), (1989), "Vers un calcul économique organisationnel", R.E. n°2, février, pp. 322-354.

GILLES (PH), (1992) "Incertitude, risque et asymétrie d'information sur les marchés financiers", Revue française d'économie, vol II, printemps, 1992 pp. 52-115.

HENRY (A) et alii (1991) "Tontines et banques au Cameroun", Karthala, Paris.

LAVILLE (J.L) (1992) "Les services de proximité: stratégie de quelques pays européens", Problèmes économiques, n° 2282, juillet, pp. 9-15.

LEBAS (Ch), (1993), "La Firme et la nature de l'apprentissage", Economie et société, n°5 p 7-24.

LECOQ (b) (1993) "Proximité et rationalité économique", Revue d'économie régionale et urbaine n°3, pp. 477-486.

MAYOUKOU (C) (1994) "l'intermédiation tontinière: proximité et confiance", Séminaire Nouvel Institutionnalisme, 1993-1994.

MAYOUKOU (C) (1994 sous presse), Le système des Tontines en Afrique, un système bancaire informel: le cas du Congo, Harmattan, Paris.

RIVAUD-DANSET (D), SALAIS (R) (1992) "Les conventions de financement des entreprises. Premières approches théoriques et empirique", Revue d'économie financière, vol VII, 4,.

SHARPE (S), (1990), "Asymmetric information, bank lending and implicit contrats: a stylized model of customer relationship", The journal of finance, vol XLV, n° 4, septembre, pp. 1069-1087.

STIGLITZ (J), WEISS (L) (1981) "Credit rationing in market with imperfect information", American Economic Review, mai.

WINTROBE (R), BRETTON (A) (1986) "Organization structure and productivity" American Economic Review, vol 76, n°3, juin.

YOTOPOULOS (P.A), FLORO (S.L), (1992) "Income distribution, transaction costs and market fragmentation in informal credit markets", Cambridge Journal of Economics, pp. 303-326.

Résumé

On a tenté dans cette communication d'élaborer une réflexion méthodologique sur les modalités de réintermédiation de l'épargne informelle. Il nous est apparu que la recherche devait s'orienter dans deux voies: une détermination du risque adaptée au contexte local d'une part, et d'autre part celle qui mène vers le choix d'institutions ou de combinaisons d'institutions les plus propres à optimiser et à distribuer l'épargne collectée. Nous avons alors considéré que les fondements de ces analyses devaient prendre leurs sources dans les notions de proximité et de confiance.