

La Finance Informelle : Organisation Et Innovations

Mor GASSAMA

Enseignant chercheur, assistant à INSEPS / UCAD



Résumé – La finance informelle entraîne un certain nombre d'innovations financières qui permettent de réduire les coûts de transaction aussi bien pour les déposants que pour les emprunteurs.

En effet, la diversité des types de finance informelle et le fait que ces activités se trouvent pratiquement dans tous les coins et recoins d'une économie donnée montrent la nature innovatrice et dynamique de certaines parties, au moins, du système financier informel.

L'objectif principal de ce travail est de diagnostiquer l'organisation de la finance informelle dans les pays en développement en s'appuyant sur les travaux de recherche des spécialistes et praticiens.

Comme résultats de la recherche, nous avons trouvé que les organisations financières informelles sont de véritables lieux d'innovations de produits, en ce qu'elles offrent aux ménages et aux micro-entrepreneurs écartés des circuits financiers officiels un ensemble de prestations recherchées. Nous recommandons de soutenir davantage la finance rurale pour lutter contre l'exode rural et encourager le financement de microprojets générateurs de revenus.

Mots-clés – finance informelle, innovation financière, organisation, microfinance, pays en développement.

Abstract – Informal finance leads to a number of financial innovations that reduce transaction costs for both depositors and borrowers. Indeed, the diversity of types of informal finance and the fact that these activities are found in virtually every nook and cranny of a given economy demonstrate the innovative and dynamic nature of at least some parts of the informal financial system.

The main objective of this work is to diagnose the organization of informal finance in developing countries based on the research work of scholars and practitioners.

As a result of the research, we found that informal financial organizations are real places of product innovation, in that they offer households and micro-entrepreneurs who have been left out of the formal financial channels a range of sought-after services. We recommend more support for rural finance to combat rural exodus and encourage the financing of income-generating micro-projects.

Keywords – Informal Finance, Financial Innovation, Organization, Microfinance, Developing Countries.

INTRODUCTION

La finance informelle est omniprésente dans les pays à faibles revenus. Elle se concentre le plus souvent dans les lieux où s'effectuent des transactions commerciales portant sur des montants importants, notamment les zones urbaines, quel que soit l'état de développement des marchés financiers formels. La finance informelle est présente dans les pays en développement du fait qu'elle résout souvent des problèmes que la finance formelle est dans l'incapacité de résoudre (Adams, 1994). Ceci est rendu possible grâce à son organisation.

Selon Stephen P. Robbins (1987), on entend par organisation, une unité économique de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagé(s) par les membres participants. En d'autres termes une organisation se caractérise par: -un ensemble de participants; une entente, implicite ou explicite sur certains objectifs et des moyens pour exprimer son accord avec ces objectifs ou pour s'en dissocier (contrats,

démision, grèves,-etc.); une coordination formelle, définissant une structure par son degré de complexité (la hiérarchie), par des règles et procédures (la formalisation), et par le degré de centralisation (la décision).

Selon Michel Crozier et Erhard Friedberg (1997), l'organisation comme phénomène sociologique est donc un construit culturel grâce auquel les hommes parviennent à orienter leur comportement de façon à obtenir un minimum de coopération, tout en maintenant leur autonomie d'acteurs libres. Dans les tontines, le caractère « organisé » des relations apparaît, à partir du moment où les relations entre les adhérents dépassent le cadre du contrat marchand. Le contrat qui lie les adhérents des tontines est parfois de nature religieuse et mythologique (Sizoo, 1991)

Pour ainsi dire, la finance informelle requiert de la part de ses participants un comportement discipliné. En effet, les prêteurs informels doivent épargner les fonds qu'ils prêteront et doivent aussi faire preuve de plus de discipline pour réunir les informations suffisantes sur leurs emprunteurs potentiels afin de prêter cet argent sur la base de la solvabilité.

La finance informelle entraîne un certain nombre d'innovations financières qui permettent de réduire les coûts de transaction, et notamment pour les déposants et emprunteurs. Il est en effet très étonnant de constater la rapidité avec laquelle la finance informelle peut innover dans le but de s'adapter à des conditions variables telles que l'inflation, la prospérité ou les problèmes économiques.

Dans le cadre de ce travail, nous aborderons dans un premier temps les acteurs de la finance informelle, puis les forces de la finance informelle, ensuite les leçons à tirer de la finance informelle et enfin les limites de la finance informelle.

Deux objectifs sont poursuivis dans ce papier. Le premier est de diagnostiquer l'organisation de la finance informelle dans les pays en développement. Le second objectif est de montrer les innovations réalisées dans le cadre de la finance informelle malgré ses insuffisances et difficultés. Quelques questions sont posées dans ce sens. Quelles sont les pratiques utilisées ? Quels sont les points forts et les atouts de la finance informelle ? Les innovations réalisées par la finance informelle permettent-elles de réaliser des performances sur le plan économique ?

I. LES ACTEURS DE LA FINANCE INFORMELLE

Les pratiques financières informelles faites par les acteurs financiers informels constituent un ensemble de paradoxe par rapport aux pratiques financières formelles et semi-formelles. Se déroulant au sein d'un circuit fermé ou un réseau, elles répondent à une logique de réciprocité, de réflexivité où domine la relation prêt-emprunt. On peut définir deux mécanismes essentiels financiers informels qui sont : les pratiques financières et l'intermédiation associative.

1.1 Les pratiques financières individuelles

Elles permettent aux pauvres de convertir leurs petits montants d'épargne en une somme importante. Les mécanismes utilisés sont le prêt avant épargne et épargne avant prêt ; les structures informelles sont les collecteurs et prêteurs privés (offreurs) (usurier, banquier ambulant, hypothécaires, amis, voisins, parents, etc.) et les emprunteurs (demandeurs) sont les petits agriculteurs, entrepreneurs et ménages.

De type commercial et non commercial, elle dérive de l'ingénierie des pauvres, car ils y sont en amont et en aval. Leurs fonctionnements sont conformes aux réalités locales et beaucoup plus ouverts aux stratégies et à certains fondements de la microfinance. Il s'agit notamment du mécanisme de la finance de proximité découlant de la théorie de coûts de transaction.

1.2 Les pratiques financières associatives

Dromain (1990) dans son analyse sur la place des femmes dans les tontines sénégalaises, est arrivée aux résultats suivants : les femmes participent davantage aux tontines que les hommes, elles investissent dans les tontines un pourcentage de leurs revenus supérieur à celui des hommes, elles créent plus de tontines que les hommes, elles gèrent plus de tontines que les hommes. En outre, C. Dupuy et J.M. Servet (1994) à travers un ensemble d'exemples empruntés au Sénégal, d'une part celui des associations et des sociétés d'épargne et de prêt, d'autre part celui des pratiques d'usure déguisée, révèlent les limites d'une approche de l'activité bancaire dans les pays en développement cantonnée aux modèles transposés. Selon eux, « si l'association d'épargne est certes toujours très marquée par sa fonction sociale, aujourd'hui elle assume un rôle important dans la formation de l'épargne » (Dupuy et Servet). Dans une enquête antérieure effectuée dans ce même pays par C. Dupuy et précisément à Ziguinchor en Casamance, l'on remarque que 42% des 63 personnes interrogées participaient à une tontine et 86% à des associations traditionnelles d'épargne. Cette enquête montre le grand morcellement de l'épargne dû à la variété des choix qui s'offrent à chacun. Le même phénomène est

observé par M. Lelart (2006) qui a analysé le fonctionnement d'une tontine organisée par deux femmes fonctionnaires dans les services du trésor à Cotonou.

Ces pratiques constituent un réel progrès dans l'auto-organisation des pauvres. Elles répondent à un choix bien mesuré des pauvres et elles sont basées sur la force de l'union ; l'union permet de résoudre en leur sein les difficultés liées à l'asymétrie de l'information. Cette union est le fondement des mécanismes des prêts de groupes solidaires qui est une des principales innovations de la microfinance. Leurs logiques sont donc celles de l'action collective et du marché. Par conséquent, leur démarche est régulée par l'action collective et le marché (par la loi de l'offre et la demande). Elles réduisent le délai d'attente de tout participant dans la constitution d'une épargne préalable au financement de l'acquisition d'un bien donné ou d'un microprojet.

Ces pratiques sont effectuées par les associations d'entraide mutuelle, de clubs d'épargne, d'assurance, des mutuelles et coopératives informelles d'épargne et de crédit. Les emprunteurs sont les petits agriculteurs, entrepreneurs et ménages pauvres membres ou non membres. Le cadre sous-jacent aux associations financières émane de la tradition respectée depuis toujours, des liens étroits de solidarité au sein de la famille, du village ou de la communauté ; par conséquent, les intermédiaires financiers associatifs permettent la formation des groupes de caution solidaire fiables.

La relation fondamentale que l'on peut établir entre les deux composantes de ces pratiques financières informelles (individuelles et associatives) est qu'elles sont toutes les deux issues de l'auto-organisation des pauvres ; de ce fait, elles répondent significativement à leurs aspirations financières et socio-économiques. Elles sont complémentaires, car l'absence de l'une dans un milieu donné est compensée par la présence de l'autre.

Cependant, quand les deux systèmes financiers informels sont au choix, les pauvres ont plus de préférence pour les pratiques financières associatives. Cela s'explique par plusieurs raisons dont la facile compréhension de leur fonctionnement par les pauvres et leur faible coût d'intermédiation ou de transaction qui est l'un des fondements essentiels de la microfinance.

Par conséquent, selon plusieurs auteurs comme (Gnan Sounou, C., 1989 ; Holst, J.U., 1995) elles constituent aujourd'hui la place la plus visible des éléments qui représentent la finance informelle et la microfinance. Ces pratiques financières associatives sont composées de plusieurs mécanismes parmi lesquelles on a les AREC et les ACEC

Ainsi « les formes de financement informel sont diverses et complexes. Il trouve place à côté du financement externe par recours au crédit (prêteur individuel, avance des clients et des fournisseurs, crédit bancaire) et à côté du financement endogène par épargne interne (personnelle, familiale ou amicale) » (Lelart, 1995). Dans l'ensemble, il participe peu au financement des petites unités informelles et des microentreprises mais davantage à celui des ménages.

Tableau N°1 : Typologie des pratiques informelles

	Type de liens	Prêteurs et Collecteurs	Emprunteurs
Intermédiation financière individuelle	Transaction de type non commercial	Amis, voisins, parents et autres prêteurs et collecteurs non professionnels	Petits agriculteurs, entrepreneurs et ménages pauvres
	Transaction de type commercial	Prêteurs et collecteur professionnel (usurier, banquier ambulant, etc.)	Petits agriculteurs, entrepreneurs et ménages pauvres
Intermédiation financière associative	Formule d'épargne	Association d'entraide mutuelle clubs d'épargne, schémas d'assurance, etc.	Petits agriculteurs, entrepreneurs et ménages pauvres membres et non membres de l'association
	Formule d'épargne et de crédit	Mutuelle et coopérative informelles d'épargne et de crédit, APEC et ACEC	Petits agriculteurs, entrepreneurs et ménages pauvres membres et non membres de l'association

Source : DIAKITE, B.S., 2002

II. LES FORCES DE LA FINANCE INFORMELLE

Flexibilité, coût de transaction bas pour le prêteur et taux de remboursement des prêts élevés, tels sont les principales forces de la finance informelle. Un autre avantage important est que de nombreuses formes de finance informelle offrent des services à domicile, sur un marché local facile d'accès pour les clients ou sur leur lieu de travail.

La finance informelle cherche surtout à satisfaire les clients, alors que les intermédiaires formels cherchent avant tout à satisfaire les organismes de réglementation : banques centrales, hauts fonctionnaires et bailleurs de fonds. Les intermédiaires qui privilégient les clients réduisent beaucoup les coûts de transaction pour leurs consommateurs et rendent leurs services intéressants même si leurs taux d'intérêt explicites ou implicites sont relativement élevés.

Par contre, de nombreux intermédiaires formels cherchent surtout à diminuer leurs coûts de transaction : ils font payer des taux d'intérêt relativement bas mais imposent généralement des procédures telles pour les emprunteurs et les déposants qu'elles augmentent considérablement les coûts de transaction pour les utilisateurs.

D'autre part, certains types de finance informelle, surtout les systèmes de groupe, offrent une autre caractéristique attrayante : les prêts et les dépôts sont souvent liés. Et en prouvant leurs capacités de dépôts, les individus obtiennent un meilleur accès à des réserves de petits prêts ou crédits.

Dans bien des cas, la finance informelle permet à ses participants d'améliorer peu à peu leur solvabilité, d'abord en épargnant, ensuite en empruntant et remboursant de petits prêts, et ensuite seulement en ayant accès à des prêts plus importants. Ce processus est relativement important pour les femmes, les microentreprises et les pauvres.

La diversité des types de finance informelle et le fait que ces activités se trouvent pratiquement dans tous les coins et recoins d'une économie donnée montrent la nature innovatrice et dynamique de certaines parties, au moins, du système financier informel.

2.1 Les coûts de transaction

L'information est rarement parfaite comme le suppose l'idéal type de marché *walrasien*. Cette situation permet des comportements *opportunistes* des acteurs dont la résultante peut prendre les deux formes suivantes :

- L'aléa moral (*moral hazard*), appelé aussi risque moral. Il s'agit de la forme *ex post* d'opportunisme (ou opportunisme post contractuel)
- La sélection adverse, appelée aussi *anti-sélection*. Il s'agit cette fois d'une forme *ex ante* d'opportunisme. En effet, dans ce cas de figure, il ya triche avant la passation d'un contrat (par exemple, la fourniture de faux renseignements de l'une des parties sur l'objet de la transaction).

La théorie des coûts de transaction (ou théorie des contrats) a été développée par Williamson. Il semblerait que le point de départ de cette théorie soit un article paru en 1937 écrit par Ronald H. Coase dans lequel il se pose la question de l'origine des organisations économiques. Williamson développe toute une typologie de contrats à conclure selon les caractéristiques fondamentales des acteurs en présence. Reprenant une définition de Kenneth Arrow, Williamson définit les coûts de transaction comme *les coûts de fonctionnement du système économique*. Il entend dégager l'idée simple que dans n'importe quelle activité économique de l'entreprise, il existe des coûts automatiques associés.

En effet, la finance informelle maintient des coûts de transaction peu élevés pour les emprunteurs et les épargnants, en apportant les services aux endroits et aux moments qui conviennent à ses clients (du fait de la proximité et de la relation de confiance qui existe entre eux). Par contre, la finance formelle tente surtout de réduire les coûts de transaction de l'intermédiaire financier et se préoccupe peu des conséquences pour les déposants et les emprunteurs.

Les différences nettes dans la façon dont les coûts de transaction sont répartis entre les participants, dans les marchés financiers formels et informels illustrent extrêmement bien l'orientation de base des principaux agents de ces deux sortes de marchés. Les intermédiaires formels cherchent avant tout à cultiver leurs relations avec les sources de fonds importantes, c'est-à-dire avec les agents gouvernementaux, les employés des banques centrales et les employés des organismes donateurs ; par contre, les emprunteurs et déposants de petites sommes sont souvent traités avec dédain.

La finance informelle entraîne un certain nombre d'innovations financières qui permettent de réduire les coûts de transaction aussi bien pour les déposants que pour les emprunteurs. En effet, la finance informelle permet de maintenir les coûts de transaction peu moins élevés pour les emprunteurs et les épargnants en apportant des services financiers aux endroits et aux moments qui conviennent à ses clients (finance de proximité).

A l'inverse, la finance classique, certes, tend à réduire ses coûts de transaction mais se préoccupe peu des conséquences pour les déposants et les emprunteurs. Il est en effet assez rare que les clients des intermédiaires financiers formels puissent faire leurs dépôts et leurs emprunts à des heures qui leur conviennent (CGAP, 2005). Quant aux intermédiaires informels, ils se préoccupent presque toujours uniquement de maintenir des relations de qualité avec leurs emprunteurs et déposants.

Les systèmes financiers « informels » et intermédiaires constituent donc des moyens de réduire les coûts de transaction et d'intermédiation dans des prêts à petite échelle où les relations personnalisées sont essentielles pour réduire le risque, même si les coûts de gestion des petits crédits sont élevés. L'ethnicité des activités financières personnalise les relations et s'appuie sur la confiance. On peut aller plus loin dans l'hétérodoxie en considérant que la prise de décision est un premier lieu de coordination (*économie des conventions*). Les agents ont une *rationalité limitée et procédurale* (H. Simon) ou *adaptative* (Day) ; ils n'ont pas la possibilité d'affecter une distribution subjective à l'ensemble des possibles. Ils préfèrent une situation satisfaisante à une situation optimale.

Les conventions sont des systèmes d'attente réciproques des individus les uns par rapport aux autres qui améliorent l'efficacité coopérative des acteurs concernés. Celles fondées sur la *confiance* et sur la *coutume* sont essentielles. La confiance (Orléan, 1994) relie directement les personnes entre elles au-delà du jeu des intérêts et du calcul économique. Dans les sociétés marchandes, un individu n'accepte d'échanger ses marchandises contre de la monnaie que si une autorité ou un tiers garant donne confiance, apporte sa garantie et crée une confiance mutuelle. Dans les sociétés africaines, les sanctions apparaissent davantage au niveau des réseaux sociaux que sur celui des relations verticales avec les institutions financières officielles.

2.2 Les atouts de la finance informelle

La finance informelle présente plusieurs avantages qu'on peut regrouper en deux grands groupes : son adaptation aux besoins socio-économiques des agents économiques et sa capacité d'innovation.

2.2.1 Adaptation aux besoins des pauvres

La finance informelle couvre tous les territoires de pays de la zone Franc. Elle est omniprésente dans ces pays car les rapports de proximité sont très élevés. Elle se concentre plus aux endroits où ont lieu des transactions commerciales. Les emprunts et les prêts se font aussi bien à l'intérieur d'une classe sociale qu'entre différentes classes économiques. Les marchés de finance informelle fonctionnent de façon dynamique avec des mesures toujours novatrices, flexibles, adaptées à l'environnement local économique et social. La finance informelle s'adapte aux comportements, aux habitudes et à la façon d'agir des personnes. Plusieurs raisons permettent d'expliquer cette adéquation de la finance informelle aux caractéristiques des populations de ces pays.

- **Le type de service rendu**

Ces services sont extrêmement variés et montrent donc que les populations à bas revenus sont demandeurs d'une large gamme de services financiers. Ils sont également différents de ceux des programmes traditionnels de crédit. En effet, les dépôts, les prêts de petits montants et les prêts de courte durée constituent la majorité des transactions financières informelles. Ces services sont rarement offerts par les banques classiques. On peut dès lors en déduire que bon nombre de ces banques traditionnelles offrent des services financiers inadéquats.

- **Un système fondé sur la discipline**

La finance informelle requiert de la part de ses participants un comportement hautement discipliné ; les prêteurs informels doivent s'auto discipliner pour épargner les fonds qu'ils prêtent, et doivent également faire preuve de plus de discipline pour réunir les informations suffisantes sur les emprunteurs potentiels afin de prêter cet argent sur la base de la solvabilité. C'est ce rôle que jouent les agents de crédits dans les banques.

- **L'épargne**

L'échec de la plupart des systèmes financiers formels à produire des services de dépôts est plus remarquable lorsqu'on considère des montants élevés d'épargne qui font surface dans les marchés financiers informels et qui indiquent donc une forte tendance à l'épargne volontaire ;

Le système d'épargne est basé ici sur la réciprocité, la confiance, la proximité, etc. La finance informelle s'adapte donc aux besoins des populations. Cette adaptation aux besoins donne à la finance informelle des possibilités d'innovation.

2.2.2 La capacité d'innovation de la finance informelle

En effet, le concept d'innovation a fait son entrée dans la littérature économique grâce à l'œuvre de l'économiste Autrichien Joseph Schumpeter. Sa théorie de l'innovation est controversée. Il distinguait cinq cas d'innovations: -la fabrication d'un bien nouveau; -l'introduction d'une nouvelle méthode de production; -la réalisation d'une organisation nouvelle; -l'ouverture d'un débouché nouveau; -la conquête d'une nouvelle source de matière première ou de produits semi-ouvrés.

Tout d'abord parce que l'innovation qu'il définit comme l'établissement de toute nouvelle fonction de production ne résulte pas nécessairement d'une invention antérieure. L'innovation est quasi définitive sous son premier aspect; une fois introduite elle se propage sans profonde modification. Le processus de l'innovation et de l'invention sont confondus. En outre, selon Schumpeter, l'entreprise constitue le seul lieu d'émergence des innovations. Schumpeter n'intègre pas dans sa conception de l'innovation la phase de recherche et développement au cours de laquelle les inventions sont adaptées aux besoins du marché. Les faits ont montré que les entreprises ne sont pas les seuls lieux d'émergence des innovations. Celles-ci peuvent émerger dans les administrations publiques, dans les institutions financières ou dans d'autres organisations.

Selon le petit Robert : « l'innovation est l'action d'innover ». Le petit Robert pour sa part définit le terme innovation ainsi : « Introduction de quelque nouveauté dans le gouvernement, les mœurs, les sciences, etc. , son résultat ». Ainsi le terme innovation ne se limite pas aux seuls aspects techniques; il inclut les nouvelles formes d'organisations, de méthodes de gestion de l'entreprise, de distribution, de financement... L'étendue du champ d'application est liée à la diversité des types d'innovations.

Ainsi, pour P. Drucker (1964), «innover, c'est concevoir et réaliser quelque chose de nouveau encore inconnu et inexistant, dans le but d'établir des rapports économiques nouveaux entre les éléments anciens connus et existants et leur donner une dimension économique nouvelle». Ici, l'innovation est considérée comme une rupture qualitative et quantitative (et non une évolution) entre deux états successifs. On retrouve cette vision chez J. Schumpeter pour qui, «l'innovation ne peut être comprise ex ante mais seulement ex post.

Nous constatons que la finance informelle est coulée d'innovations qui réduisent les coûts de transaction, surtout pour les déposants et emprunteurs. Il est très étonnant de constater la rapidité avec laquelle la finance informelle peut innover dans le but de s'adapter à des conditions variables telles que l'inflation, la prospérité ou les problèmes économiques (Adams, D.W et Fitchett, D.A., 1994). La flexibilité et la souplesse sont les deux caractéristiques majeures de la finance informelle sur lesquelles peut porter l'innovation.

Par contre, la plupart de l'énergie innovante des marchés de finance formelle est souvent mal utilisée, cherchant avant tout à éviter les réglementations, et la finance formelle est souvent trop fragile et trop rigide pour pouvoir répondre de façon efficace à des changements économiques.

L'innovation tontinière par exemple de produit signifie soit l'apparition d'une nouvelle tontine différente de celle qui existe déjà, soit la modification des caractéristiques des produits tontiniers existants comme la périodicité, les conditions de levée, la variation des mises, les dates de mises, le nombre de tontiniers etc. (Lespec, J.L, 1990).

Il faut souligner que même si les marchés financiers formels sont innovants, ces innovations sont pour la plupart du temps mal adaptées aux contraintes des populations démunies, car elles cherchent plutôt à éviter les réglementations (CGAP, 2005). De plus, comme nous l'avons dit tantôt, la finance formelle est souvent trop fragile et trop rigide pour pouvoir répondre de façon efficace à des changements économiques ;

A la suite de cette réflexion, on remarque que la finance informelle a plusieurs avantages. Certains de ces avantages sont notamment à la base de certaines innovations dans la finance formelle. La finance informelle est assez dynamique et apparaît comme

un secteur incontournable dans le processus de développement des pays du Sud notamment ceux de la zone UEMOA. Elle renferme beaucoup d'avantages liés à la personnalité des réalisateurs, aux relations sociales physiques de proximité qui favorisent la solidarité, la confiance, la grande souplesse et la simplicité des procédures. Les agents des institutions financières formelles devraient mieux observer les innovations et évolutions de la finance informelle et essayer d'imiter certaines de ces innovations.

Les organisations financières informelles sont aussi de véritables lieux d'innovations de processus. Dans un passé très lointain, les apports des participants aux tontines se faisaient en nature. Actuellement, elles se font en monnaie. De ce point de vue, le phénomène des tontines, «loin d'être une survivance des formes traditionnelles d'épargne et de crédit qui seraient en voie de disparition, est au contraire une adaptation «positive» à la monétarisation de l'économie, et marque une intégration poussée à celle-ci (tout en assurant une fonction de sécurisation et de protection du groupe)

III. LEÇONS À TIRER DE LA FINANCE INFORMELLE

La première est celle relative à la finance informelle et taux d'intérêt. Alors que les taux d'intérêt de certains prêts informels sont nettement plus élevés que ceux des crédits bancaires, l'absence de formalités, les coûts de transaction bas, la flexibilité et l'innovation continuent à attirer de nombreux clients de la finance informelle. Interrogés, la plupart des emprunteurs ont déclaré ne pas être exploités par les prêteurs informels.

De plus, les taux de remboursement généralement élevés indiquent bien leur désir de continuer leur relation avec leur prêteur. La persistance de la finance informelle prouve que celle-ci offre des services utiles à un grand nombre de personnes.

La controverse sur la moralité des taux d'intérêt élevés et sur les effets potentiellement négatifs des transactions de crédit liées à d'autres transactions économiques persiste. Pourtant, les travaux récents sur la finance informelle mettent de plus en plus l'accent sur les aspects positifs de ces activités.

La finance informelle perdure, elle est florissante, parce qu'elle résout des problèmes dont la plupart des systèmes financiers formels s'occupent mal ou dont ils ne s'occupent pas du tout. Ainsi nous avons au moins six bonnes raisons qui expliquent cet état de fait :

- i. Les types de services rendus
- ii. Un système fondé sur la discipline
- iii. L'épargne
- iv. La réciprocité
- v. Les innovations financières
- vi. Les coûts de transaction

La variété des services financiers informels montre clairement que les habitants des pays à bas revenus réclament une large gamme de services financiers. Il est étonnant de voir combien ces services sont différents de ceux sur lesquels les programmes de crédit traditionnels mettent l'accent. Les dépôts, les prêts de petits montants et les prêts de petite durée constituent la majorité des transactions financières informelles ; services rarement offerts par les programmes formels de crédit pour pauvres. Les nombreux programmes traditionnels de crédit offrent sans doute des services financiers inadéquats.

Le marché financier informel ne pas être compris comme le marché Walrassien. En effet, l'ensemble des mécanismes des tontines n'est pas seulement dynamisé par l'économie mais aussi par le social, par conséquent ce n'est pas seulement le taux d'intérêt (ou le prix de l'argent) qui assure à tout moment l'équilibre entre les positions débitrices et créditrices des participants aux tontines. La contrepartie peut être : - l'assurance d'une certaine sécurité: certains participants justifient leur présence dans les tontines par l'entraide que leur apportent disent-ils les éléments sécurisants dans la vie sociale. Tout participant qui est en règle avec ses partenaires se sent assuré de leur soutien dans les situations les plus difficiles.

Les prêteurs informels apprennent généralement à évaluer la solvabilité et à mobiliser les dépôts après des années de travail, et leurs affaires ne réussissent que s'ils sont capables de développer ces talents avec succès. Etant donné que la plupart des prêteurs informels investissent des fonds propres dans leurs prêts, ils considèrent que le crédit est un privilège et non pas un droit, et ils pensent que les activités de prêt sont une transaction sérieuse et non pas un jeu où il s'agirait d'accorder des faveurs.

Les emprunteurs informels apprennent aussi la discipline lorsqu'ils tentent d'établir et d'augmenter leur solvabilité aux yeux des prêteurs informels ou des membres du groupe. Ceux qui bénéficient d'emprunts informels doivent mériter le privilège d'emprunter par le biais d'étapes disciplinées qui peuvent inclure les activités suivantes : épargner avant d'emprunter, rembourser de petits prêts avant d'en recevoir de plus importants et toujours rembourser ses dettes pour maintenir l'accès à la finance informelle ;

Les systèmes financiers formels qui doivent encourager la mobilisation de dépôts volontaires ont été conçus surtout pour distribuer de fonds bon marché, en provenance de gouvernement ou de donateurs. La finance informelle fonctionne bien parce qu'elle repose sur l'épargne volontaire (argent local) alors que la finance formelle échoue souvent parce qu'elle s'en remet trop lourdement au gouvernement et aux donateurs pour ses fonds (argent étranger).

Une première interprétation envisage l'essor du secteur informel comme une réaction au phénomène de l'exode rural. Le secteur informel urbain représente un régulateur du marché du travail pour une population qui serait en transition vers le secteur formel.

Une seconde interprétation beaucoup plus répandue depuis les travaux du péruvien De Soto montre que le secteur informel est le résultat d'une concurrence imparfaite. Il s'agit notamment de problème des inégalités financières ; l'indisponibilité géographique des agences bancaires. En effet, très souvent les agences bancaires des institutions financières formelles ne sont pas présentes dans les zones à forte concentration de population marginalisée mais également peu enclines à adapter leurs procédures aux spécificités de la clientèle de cette zone, lorsqu'elles y sont présentes.

Dans la finance informelle, on peut dire qu'il y a système lorsque ses composantes (tontines mutuelles, tontines commerciales, prêteurs individuels, ..) sont coordonnées entre elles. En général, les institutions financières informelles sont cloisonnées et ne sont pas en relation d'interdépendance entre elles donc l'usage du terme « système financier informel » n'est qu'abusif.

La finance informelle constitue également un moyen de lutte contre l'exode rural. Les gouvernements et les autorités territoriales auront intérêt à apporter plus de soutien dans le cadre de la lutte contre la pauvreté et l'exode rural.

Pour toutes ces raisons, il est donc progressivement apparu assez clairement qu'à court terme en tout cas, il est peu envisageable de remplacer la finance non institutionnelle par la finance institutionnelle, cette dernière ne se sentant pas concernée par un tel objectif. Cependant, il faut savoir que la finance informelle a des limites notamment dans le financement du développement.

IV. LES LIMITES DE LA FINANCE INFORMELLE

Beaucoup d'auteurs, parmi ceux qui ont été le plus et depuis le plus longtemps la finance informelle, ont été séduits par ses avantages jusqu'à s'en faire des défenseurs inconditionnels et des partisans enthousiastes. Dale Adams observant les pratiques financières informelles souligne leur flexibilité et leur créativité comme la nature innovatrice et dynamique de certaines pratiques

Dès ses premiers travaux, Bouman a analysé la technologie financière de ses associations et admiré leur performance. Et Pischke trouve que la tontine est « le modèle de projet idéal » pour passer de l'informel au formel, il souligne « sa simplicité et son élégance »

Peut-on avoir un jugement aussi positif partout ? Peut-on avoir une idée plus précise et moins générale de son rôle ? Peut-on mesurer son impact sur le financement d'une économie ? Force est de constater que malgré ses nombreux avantages évoqués, la finance informelle présente des limites.

4.1 Le temps et l'espace :

4.1.1 Le temps

La finance informelle est une finance de court terme. Elle permet de financer le commerce qui fonctionne en cycle court, ou des besoins d'exploitation, mais pas des besoins d'investissement au vrai sens du mot, c'est-à-dire à long terme. Elle permet de financer l'activité de l'entreprise au jour le jour, et c'est important car c'est du capital circulant dont on a le plus besoin dans le secteur informel où les entreprises performantes sont celles qui récupèrent rapidement les fonds utilisés.

Il ya bien sûr des exceptions, mais d'une façon générale la finance informelle ne permet pas à l'entreprise de grandir réellement, de changer d'échelle, de se moderniser... bref de sortir de l'informel. Elle est au service d'un secteur qui fait vivre – ou survivre- une majeure partie de la population, mais qui perpétue un mode traditionnel d'organisation de la société et constitue un frein à sa transformation » (B. Haudeville, 1990).

4.1.2 L'espace :

Les membres d'une tontine sont un petit groupe de personnes, forcément limité. Ce sont elles qui se prêtent et s'empruntent, tout se passe à l'intérieur du groupe. L'argent des uns est prêté aux autres. D'une part, il ne sort pas sauf quand la caisse de prêt permet de prêter à des non-membres (des cas très rares) et d'autre part il ne rentre pas d'argent, ce sont les cotisations des membres qui nourrissent les opérations.

Dans la mesure où les ressources ne rentrent ni ne sortent, on ne peut pas dire qu'elles sont allouées d'une façon optimale. En d'autres termes, l'argent est investi là il est, ce n'est pas forcément là il sera le mieux utilisé (affectation aux projets les plus pertinents)

La finance informelle ne devrait son succès qu'à l'impossibilité dans laquelle se trouvaient les banques, sinon d'étendre leur clientèle, du moins de développer leurs opérations.

Les banques, leurs difficultés tiendraient aux contraintes qui leur sont imposées souvent, par les taux d'intérêt plafonnés, par l'encadrement du crédit, par les réserves obligatoires,... C'est la thèse de la répression financière énoncée pour la première fois par Mc Kinnon en 1973. Elle justifie la libéralisation financière, longtemps chère à la banque mondiale.

Enfin, les dépôts informels aboutissent souvent dans les banques, et les fonds provenant de prêts formels, lorsqu'ils sont dépensés, circulent souvent via les réseaux informels. Il semble que, dans de nombreux cas, la finance formelle et la finance informelle se complètent plutôt qu'elles ne se substituent l'une à l'autre.

4.2 Les difficultés de la mesure de la finance informelle

Ces difficultés s'expliquent du fait de la nature des pratiques informelles que nous résumons en ces points suivants :

1. **La nature informelle des pratiques** : elles ne sont pas recensées, puisqu'elles ne sont pas contrôlées. On ne peut connaître le montant des fonds concernés qu'en interrogeant les personnes directement. L'argent qui passe dans les tontines peut avoir été emprunté à la famille, et il peut servir à rembourser l'usurier. Il peut avoir été déposé auprès du garde-monnaie ou obtenu du tontinier avant le dernier versement ; on sait peu de choses quantitativement sur toutes ces pratiques d'épargne et de crédit.
2. **Les créances et les dettes qui s'ensuivent ne s'accumulent pas**, du moins au-delà d'un certain temps qui se mesure plus souvent en mois qu'en années ; en d'autres termes, l'argent tourne ou circule plus qu'il ne s'accumule. On se trouve donc en présence de flux, et il n'est guère facile de les transformer en stocks. Dans une tontine de douze mois qui commence en Janvier par exemple ; non seulement les positions des membres se modifient chaque mois, mais au 31 Décembre tous les comptes sont soldés. Quel montant mesurer dans ce cas ?
3. **L'usage des fonds** : Les réponses aux enquêtes sont, cette fois, toujours des pourcentages ; les réponses sont multiples, elles correspondent à la fois à des dépenses de consommation et à des dépenses d'investissement.

Avant que le problème de la pauvreté ne soit devenu essentiel dans les analyses du développement, on considérait que la finance informelle ne contribuait pas au financement de l'économie que si elle permettait d'orienter l'épargne vers l'investissement. Mais il n'est pas facile de distinguer les dépenses qui sont productives et celles qui ne le sont pas ou qui le sont moins. Un frigidaire et une machine à coudre qui sont tous deux des biens durables ont-ils la même destination, et les dépenses d'éducation, même pour des enfants en bas âge, ne sont-elles pas le meilleur investissement qui soit ?

Une meilleure solution pour mesurer l'impact de la finance informelle est d'interroger non pas les agents qui épargnent – que font-ils de leur argent ? Mais les agents qui investissent – d'où provient leur argent ? (Lelart, 1995). En particulier, comment les petits entrepreneurs du secteur informel trouvent-ils les capitaux dont ils ont besoin ? Des enquêtes menées dans différents pays africains ont permis de constater l'importance du financement informel. Il n'est pas rare que plus de 50% de commerçants, des artisans ou des petits entrepreneurs utilisent les tontines ou les tontiniers pour financer leur activité (Lelart, 1995).

4.3 Les insuffisances dans le financement du développement

On distingue en règle générale trois problèmes auxquels se heurte le secteur financier informel dans le financement du développement (Adam, D.W et Fitchett, D.A, 1994)

- a- *Absence de réelle intermédiation financière dans le secteur financier informel.* On ne peut pas, en effet, comparer le secteur financier informel aux banques dans ce domaine. Il semble que les organisations financières informelles ne soient pas en mesure de remplir en même temps les deux fonctions qui caractérisent un intermédiaire financier c'est-à-dire collecter des ressources courtes et les transformer en emplois longs pour financer les besoins de financement. En effet, le secteur financier informel semble pouvoir acquérir de l'information sur les emprunteurs à moindres coûts et maintenir la confiance des déposants, principalement pour les zones rurales, il ne semble pas pouvoir supporter le coût lié à la défaillance éventuelle des emprunteurs (bien que ceci arrive rarement du fait de la pression sociale exercée par le groupe).

Ainsi les prêts accordés dans le secteur informel seront surtout des prêts à court terme et de petits montants limitant ce risque de défaillance de l'emprunteur.
- b- *La finance informelle ne finance que très peu l'acquisition des biens d'investissement.* Le fait que les prêts dans cette finance informelle soient de courte durée, et souvent de faible montant ne favorise pas les opérations de long terme ;
- c- *Le caractère usuraire des taux d'intérêt pratiqués.* Le fort taux d'intérêt dans le secteur financier informel proviendrait de ce que le risque pris par les prêteurs soit plus élevés par rapport au risque dans le secteur formel. Il pourrait également venir du fait d'une disponibilité quasi-immédiate des fonds dans le secteur informel. Mais d'autres facteurs semblent pouvoir expliquer le phénomène (mobilité géographique des emprunteurs et des prêteurs, répression financière, renforcement de la concurrence des institutions informelles, etc.)

4.4 La manifestation des risques dans la finance informelle

Nous étudions les risques dans la finance informelle à l'aide de l'exemple des tontines. Par essence, la finance informelle en général et les activités tontinières en particulier relèvent du domaine non réglementé et exposent de ce fait tout agent économique qui s'y adonne aux risques inhérents à tout ce qui échappe partiellement ou totalement au droit.

L'opération tontinière repose fondamentalement sur une manifestation de volonté exprimée par le tontinier et le « tontineur » ; ce qui engendre des droits et des obligations susceptibles, en cas de non-respect, de générer des risques au préjudice du tontinier et du tontineur selon le cas. Ainsi distingue-t-on en général deux catégories de risques dans les tontines : les risques du tontinier et ceux du tontineur.

Les risques courus par le tontinier sont liés au non-respect par le tontineur de ses obligations vis-à-vis du tontinier (non paiement de la mise) ; quant au tontineur, il court les risques de ses obligations (obligations de résultat et de moyens) vis-à-vis de lui. Ces différents risques peuvent être majeurs ou mineurs.

- Les risques majeurs portent sur toutes les situations où le tontineur est susceptible de perdre une partie ou la totalité de ses cotisations. Ils sont souvent engendrés soit par des infractions dues à un comportement illicite du tontinier, soit du fait de son imprudence, de sa négligence ou indépendamment d'un de ces comportements quelconques (Singbo, K et Kpongnonhou, Y., 1982). Il s'agit par exemple du cambriolage du tontinier, des incendies, son décès, la mauvaise comptabilité, etc.
- Les risques mineurs sont liés au non-respect des conventions exprimées par le tontineur au cours du déroulement de la tontine (Gassama, 2011). Il s'agit des aléas inhérents au système tontinier qui font perdre au tontineur des gains d'opportunité. Ils interviennent lorsqu'il ya par exemple le non-respect du délai, des montants, des levées, la non obtention d'avance, etc.

Tous les pays ont connu dans leur passé les pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit, comme celles qu'on observe depuis des années dans la plupart des pays en développement. Les modalités ont été différentes mais la finance qu'on appelle aujourd'hui la finance informelle et qui a évolué vers la microfinance a préexisté dans toutes les sociétés traditionnelles (Lelart, 2006)

Les organisations financières informelles sont également de véritables lieux d'innovations de produits, en ce qu'elles offrent aux ménages et aux micro-entrepreneurs écartés des circuits financiers officiels un ensemble de prestations recherchées. Certaines de ces prestations sont identiques à celles offertes par les banques formelles. C'est le cas des services d'épargne et de crédit. D'autres ont un caractère plus ou moins original. C'est le cas de l'établissement des contacts interpersonnels. L'ensemble de ces prestations

rendent les organisations financières informelles attractives et expliquent qu'elles concurrencent et/ou se surajoutent aux pratiques officielles (Botata, 1998)

V. CONCLUSION

Nous avons constaté que c'est avant tout la souplesse qui caractérise la finance informelle. Les coûts de transaction du secteur informel sont généralement peu élevés, et l'accès aux financements informels est relativement facile en comparaison avec le secteur formel. La souplesse des conditions et des opérations de crédit qui permet d'adapter les services financiers à des besoins spécifiques, la rapidité de traitement des demandes de prêts et, surtout, la volonté de traiter les petites sommes qui correspondent aux besoins et à la capacité de la majorité de la population font que les mécanismes informels sont mieux adaptés que les mécanismes formels aux besoins du milieu rural et urbain, dans lequel ils opèrent

Cependant, on ne peut assimiler le marché financier informel au marché Walrassien car la valeur du taux d'intérêt appliquée au crédit n'est pas seulement déterminée par la contrainte de rareté. Ce taux est aussi influencé par des déterminations d'ordre sociologiques. Le système financier informel dont l'ampleur est reconnue ne peut à lui seul mobiliser l'épargne intérieure et la canaliser vers les investissements les plus productifs car il bute sur ses propres limites.

REFERENCES

- [1] ADAMS, D.W, FITCHETT, D.A (eds), (1994) « Finance informelle dans les pays en développement », Presse universitaires de Lyon.
- [2] ADAMS, D.W. (1994) « une nouvelle vision de la finance informelle » in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (édit), Finance informelle dans les pays en voie de développement, Presses universitaires de Lyon, 1994, pp17-36
- [3] BARLET, K., CREUSOT, A-C., (2001) « Innovations en microfinance – le « crédit-stockage » », BIM n°107 du 13 Février 2001.
- [4] CROZOER M. et FRIEDBERG E. (1971), «L'acteur et le système», Editions Seuil, Paris.
- [5] BODSON, P. et ROY, P-M., (2004) « Survivre dans les pays en développement. Approche du secteur informel », Paris L'Harmattan, 2004.
- [6] BOTATA Guy-Jean-Bruno (1998) : « Innovations dans la finance informelle : enjeux et issues », Thèse de doctorat
- [7] De BRIEY, V., (2005) « Pleins feu sur la microfinance en 2005 ! », Regards Economiques n°28, IRES-UCL, Louvain-La-Neuve
- [8] DIAKITE, B.S., (2009) « Précis de l'économie de la microfinance », Paris Edilac Menaibuc, 2009.
- [9] DIAKITE, B.S., (2009) « De la finance formelle et informelle à la microfinance », Paris Edilac Menaibuc, 2009.
- [10] DROMAIN, M. « l'épargne ignorée et négligée : les résultats d'une enquête sur les tontines au Sénégal
- [11] DUPUY, C. « les comportements d'épargne sur la société africaine : études sénégalaises »
- [12] GASSAMA, M. (2011) : « Microfinance et développement local : le cas du Sénégal », Thèse de doctorat, université Paris Dauphine, France.
- [13] GERMIDIS, D., KESSLER, D., MEGHIR, R.(éds), (1991) « Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formels et informels ? » OCDE, Paris.
- [14] GENTIL, D. ; HUGON, P. (1996) « Le financement décentralisé. Pratiques et Théories », Revue Tiers-Monde, Presses universitaires de Franc, 1996.
- [15] HAUDEVILLE, B. (1990) « Epargne informelle et financement de l'entreprise productive » in G. HENAUULT et r ; M'RABET (édit.), L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1990, PP77-85
- [16] HUGON P. (1996), « Les innovations dans les sphères financières informelles et semi-formelles en Afrique subsaharienne », tome 24, n° 94, pp. 17-28.
- [17] LABIE, M. (2000) « La microfinance en questions : limites et choix organisationnels », Paris HPF

- [18]LELART, M. (1995) « Les modes de financement des petites et moyennes entreprises » in S. ELLIS et Y.A. FAURE (edit), Entreprises et entrepreneurs africains, Karthala, 1995, pp445-458
- [19]LELART, M. (2006) « De la finance informelle à la microfinance » Editions des Archives Contemporaines, 2006.
- [20]LESPEC, J.-L « Les informalités tontinières : traditions et innovations » in M. LELART (edit), La tontine..., op. cit., pp323-346
- [21]OUEDRAGO, A. et GENTIL, D. (2009) « La microfinance en Afrique de l'Ouest. Histoires et innovations », CIF- Karthala, 2009
- [22]ROBINSON, M, (1999) «The microfinance revolution: Sustainable Finance for the poor», CGAP, 1999.
- [23]SCHUMPETER Joseph (1983), «Théorie de l'évolution économique», Dalloz.
- [24]SERVET, J.-M. (1995) « Epargne et liens sociaux. Etudes comparées d'informalités financières », Cahiers Finance Ethique Confiance.
- [25]SERVET, J.-M. (2006): « Banquiers aux pieds nus. La Microfinance », Paris, Odile Jacob, 2006
- [26]SERVET J-M. (1994), «La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne», notes de recherche du réseau« Entrepreneuriat »de l'AUPELF-UREF, n° 94-41.
- [27]SOKO, C. (2009) « les modèles de microfinance en Côte d'Ivoire ; origine, organisation et impact », Paris L'Harmattan, 2009.
- [28]WAMPFLER, B., (2001) « La microfinance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs », BIM N°s 111 et 112, Mars 2001.