



HAL
open science

Banques Commerciales, Institutions de Micro-Finance et financement de l'économie guinéenne : proposition de schémas de rapprochement

Mohamed Lamine Doumbouya

► To cite this version:

Mohamed Lamine Doumbouya. Banques Commerciales, Institutions de Micro-Finance et financement de l'économie guinéenne : proposition de schémas de rapprochement. 2008. halshs-00323519

HAL Id: halshs-00323519

<https://shs.hal.science/halshs-00323519>

Submitted on 22 Sep 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



**LABORATOIRE D'ÉCONOMIE
DE LA FIRME ET DES INSTITUTIONS
EA 4012 - UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2**

Mohamed Lamine DOUMBOUYA

**Banques Commerciales, Institutions de
Micro-Finance et financement de l'économie
guinéenne : proposition de schémas de
rapprochement**

**Working paper n° 2008-4
Septembre 2008**

***Laboratoire d'Économie de la Firme et des Institutions
Research Center on Firm and Institutional Economics***

Banques Commerciales, Institutions de Micro-Finance et financement de l'économie guinéenne : proposition de schémas de rapprochement

Mohamed Lamine **DOUMBOUYA**
Enseignant-Chercheur
Laboratoire d'Économie de la Firme et Institutions
Institut des Sciences de l'Homme
Université Lumière Lyon 2 (France)
mdoumbou@ish-lyon.cnrs.fr

Résumé :

Le présent papier propose des solutions permettant de supprimer les cloisons qui séparent les secteurs financiers formels et semi-formels en Guinée, et d'améliorer le financement des micro et petites entreprises. En dépit des nombreuses réformes financières menées par les autorités publiques, la structure du système financier national ne permet pas une allocation optimale des ressources à l'économie. Les manques à gagner sont importants aussi bien pour les institutions financières que pour les acteurs économiques. La recherche d'une complémentarité entre banques commerciales et Institutions de Micro-finance (IMF) vise à renforcer les capacités de financement de ces dernières pour doter les micros et petites entreprises des ressources financières nécessaires à leur croissance.

Mots clés : Banque, Institutions de Micro-Finance, Micro et Petites Entreprises, approfondissement financier

Abstract:

The present paper proposes solutions allow to remove the partitions between formal and informal finance sectors in Guinea and to improve micro and small enterprises financing in Guinea. In spite of many financial reforms carried by public authorities, the national financial system structure doesn't allow an optimal allocation of resources to economy. The losses of earnings are important as well for the financial institutions and the economics actors. The interest to search a complementary between commercial banks and Institutions of Micro-finance (IMF) aims to reinforce the capacities of financing of the IMF for helping micro and small enterprise to reach to the financial resources necessary for their growth.

Keyword: Bank, Micro-Finance Institute, Micro and Small Enterprise, Financial Deepening

Introduction

Les politiques de libéralisation financière mises en place par les autorités guinéennes depuis 1986, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel, n'ont pas permis de réorienter efficacement les services financiers bancaires vers les activités productives. En effet, le système bancaire guinéen se caractérise par une accumulation d'actifs peu (ou pas) performants, une dégradation continue du système de paiement et une présence importante des crédits destinés au secteur public (Doumbouya, 2005). On note aussi une insuffisance des crédits destinés à l'économie et leur faible diversité. Environ 60 % des crédits bancaires sont de court terme et 63 % de ces crédits sont destinés au secteur commercial. Ce manque de dynamisme peut s'expliquer par la subsistance de nombreuses rigidités structurelles (défauts juridiques et institutionnels, laxisme dans la gestion monétaire, ...) défavorables à l'approfondissement de l'intermédiation financière.

En dépit de l'essor des activités financières décentralisées, l'exclusion des services financiers, notamment pour les populations à faibles revenus, reste criante. Les données de l'enquête ménage (EIBEP, 2002-2003) révèlent que l'accès aux services financiers (banques et IMF confondues) est de 12 % chez les très pauvres, 18 % chez les pauvres et 41 % chez les non pauvres. Par définition un service financier est dit accessible lorsqu'il est fourni à moins de 5 km de la résidence de l'utilisateur. Dans ces proportions, les personnes qui utilisent effectivement ces services sont de 3,8 % chez les très pauvres, 4,3 % chez les pauvres et 8,3 % chez non pauvres. De plus, l'accès aux services financiers décentralisés (surtout aux microcrédits qui en constituent la principale composante en Guinée et la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne) ne garantit pas en-soi une croissance importante des revenus des plus pauvres (Servet, 2006b). Car les besoins sociaux de base chez ces populations sont tels que le risque de détournement des crédits de leur objet sont importants. Pour Servet, « il est tout aussi dangereux de laisser croire que ces petits prêts aient pour finalité principale l'investissement productif ».

Les résultats avancés ci-dessus dénotent l'ampleur du problème d'accès aux services financiers en Guinée et l'intérêt de développer les rapports entre institutions financières, pour améliorer qualitativement et quantitativement les crédits alloués à l'économie. La faible maturité du marché financier national est certes favorable à sa segmentation avec, d'un côté, les banques commerciales et, de l'autre, les IMF et les organisations financières informelles. Les interactions entre ces segments financiers sont limitées et dans certains cas inexistantes ; ce qui n'est pas sans conséquences sur le financement de l'économie et sur l'adaptabilité des produits financiers. Gulde et Pattillo (2006) soulignent que « le manque de crédit freine la croissance ... abaisse le niveau de vie et entrave la lutte contre la pauvreté ». Pour leur part, Detragiache, Gupta and Tressel (2005), dans une étude portant sur un certain nombre de pays, concluent qu'une inflation démesurée tout comme la corruption et la concentration des activités affectent la performance des établissements du crédit. Elles fragilisent les institutions financières et conduisent à terme à la désintégration des secteurs financiers, aux dépens des entreprises les plus petites.

Ce papier répond à deux objectifs précis : (1) pourquoi promouvoir l'essor des relations entre les banques commerciales et les IMF et, (2) comment s'y prendre, pour permettre une synergie dans le financement de l'ensemble des acteurs économiques. Après l'étude des stratégies comparées des modes de financement des banques commerciales et IMF en Guinée (I), nous proposons des schémas permettant à ces deux secteurs financiers d'interagir et d'orienter plus efficacement leurs actions vers les activités productives (II).

I. Stratégies comparées des modes de financements par les établissements de crédit et par les institutions de micro-finance

Nous verrons respectivement dans cette partie les stratégies de financement de l'économie développées par les banques et par les IMF.

1. Les stratégies bancaires du financement de l'économie et la difficulté d'allier efficacités financière et sociale

L'incertitude et l'asymétrie de l'information qui caractérisent les marchés, notamment le marché du crédit, conduisent les institutions financières à des rationnements de crédit importants (Stiglitz et Weiss, 1981). Ces rationnements sont pour elles une façon de se prémunir contre les risques d'anti-sélection et d'aléa moral. La minimisation de ces risques les conduit à être plus exigeantes dans la sélection des demandes de crédit, à plus diversifier leur portefeuille de crédits et à mieux contrôler leur clientèle. Agenor et Montiel (1999) estiment que le rationnement de crédit est « légitimé » par les distorsions que l'on constate sur le marché du crédit. Ces distorsions, pour eux, expliquent pourquoi les banques exigent des niveaux de garantie de plus en plus élevés. Ces exigences croissantes de garanties ont pour conséquences l'exclusion de nombreux agents économiques des circuits financiers formels.

En Guinée, les agents économiques les plus touchés par l'exclusion bancaire¹ sont ceux à faibles revenus vivant en général dans les zones rurales et/ou périurbaines. Selon le FMI (2005), les 7 banques commerciales du système bancaire guinéen réalisent un taux de pénétration très faible, estimé à 2 %, contre 12,6 % pour l'ensemble de la région de l'Afrique subsaharienne (ASS). On en déduit qu'en dépit des réformes financières entreprises par les autorités guinéennes depuis mars 1985² les activités productives nationales sont majoritairement privées de ressources financières. En effet, la structure des crédits à l'économie (tableau 1) révèle qu'en 2004 moins de 1 % des crédits bancaires ont été affectés au financement des investissements, alors que les crédits utilisés pour le court et moyen terme étaient respectivement estimés à 59,2 % et 7 %. Entre 2000 et 2002, ces indicateurs étaient (en moyenne) de 58,10 % pour le crédit à court terme et de l'ordre de 8,60 % et 0,27 % pour les crédits à moyen et long terme de l'ensemble des crédits bancaires à l'économie.

Tableau 1 : Structure des crédits à l'économie en % des crédits bancaires

	2000-2002	2003	2004
Total crédit utilisé	66,97	72,1	66,4
<i>Court terme</i>	58,10	60,1	59,2
<i>Moyen terme</i>	8,60	11,8	7,0
<i>Long terme</i>	0,27	0,1	0,1
Valeurs non imputée	33,03	27,9	33,6
Total	100,0	100,0	100,0

Source : FMI (2006)

Selon la même source, les principaux secteurs d'activités qui bénéficient de ces crédits sont le commerce (62,9 %), les industries manufacturières (10,4 %) et la construction et travaux publics (9,1 %). Le secteur agricole qui emploie près de 80 % de main d'œuvre, essentiellement des pauvres, et participe à hauteur de 25 % du PIB ne bénéficie que d'un faible soutien bancaire (5,7 %).

Ce dernier résultat contraste cependant avec le taux de bancarisation de l'économie et exprime le potentiel de croissance du système financier national ainsi que la taille des besoins de crédit insatisfaits. En effet, il s'avère que cette préférence stratégique des banques pour le financement du secteur tertiaire (plus de 60 % des crédits) n'ait pas permis de diversifier leurs actifs et donc approfondir le secteur financier. De plus, en dépit des réformes économiques et financières favorables à la libéralisation des marchés nationaux, l'Etat continue de concurrencer le secteur privé pour l'accès au financement bancaire. En 2004, environ 60 % des crédits du système bancaire étaient destinés au secteur public, contre respectivement 45 % en 2000 et 30 % en 1998.

Le déséquilibre structurel remarqué dans la répartition du portefeuille de crédit à l'économie nationale montre l'incidence du dysfonctionnement du système financier sur la croissance économique. En effet, la littérature économique nous apprend qu'il n'y a pas de croissance sans investissement et pour qu'il y ait investissement il faut des ressources financières qui soient efficacement utilisées (Berthelemy et Varoudakis, 1998). Ce manque de crédit contraint ainsi la croissance économique et le faible

¹ Nous utilisons indifféremment « exclusion financière » et « exclusion bancaire » car en l'absence de marché financier, le système financier guinéen se réduit au système bancaire.

² Voir la liste des réformes en annexe.

approfondissement du système financier, qu'il occasionne, réduit le niveau de vie et entrave la lutte contre la pauvreté (Gulde et Pattillo, 2006). Or, il apparaît (tab. 1) que les banques affectent moins de 1 % de leurs ressources aux emplois à long terme, d'où la difficulté de création de richesses que connaît l'économie guinéenne. En 2003, le taux de croissance réelle de l'économie guinéenne est tombé de 4,2 % (en 2002) à 1,2 %, avant de remonter à 3 % en 2005, selon le FMI.

Il semble que l'obligation d'optimiser les services financiers destinés à leur clientèle conduise les banques à veiller en permanence sur la qualité de leur portefeuille de crédits. Une répartition des crédits bancaires à l'économie, entre secteurs public et privé, montre un remarquable déclin des crédits au secteur privé au profit des titres publics. Entre fin 2001 et mi 2005, la part de crédits du secteur privé dans le portefeuille actif du système bancaire est passée 40 % à 23 %. Ce choix stratégique exclut donc de nombreuses petites et moyennes entreprises des prestations bancaires, car peu connues, moins solvables et exerçant des activités à faible taux de rentabilité. Si, par ailleurs, ces orientations stratégiques gardent les banques contre des risques d'asymétrie de l'information, elles ne garantissent pas en revanche la performance de leur portefeuille de crédits. En effet, depuis 1998 les crédits non performants des banques commerciales oscillent dans une fourchette comprise entre 25 et 30 % du total des créances destinées au secteur privé, contre 14,7 % pour l'ensemble de l'ASS. En janvier 2002, les taux d'impayés (Impayés/Total crédits bruts) des trois plus grandes banques commerciales d'alors étaient respectivement de 23,3 % pour la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie en Guinée (BICIGUI) ; 37,2 % pour la Société Générale de Banque en Guinée (SGBG) et 23,4 %, pour l'Union Internationale de Banque en Guinée (UIBG), (BCRG, 2003).

En outre, la géographie d'implantation des banques commerciales reste par nature discriminatoire. Au total 18 agences sur les 34 que compte les banques commerciales sont implantées dans la capitale, Conakry³. En rapportant le nombre d'habitants (un peu plus de 9 millions) au nombre total d'agences bancaires (34), on trouve pour chaque agence 270 000 habitants, contre 2,6 agences pour 100 000 habitants dans la sous-région ASS. Cette concentration des services bancaires révèle, d'une part, la distance qui existe entre les banques commerciales et certaines zones de production et, d'autre part, la déficience générale du cadre institutionnel. Par exemple, l'indice de divulgation d'information⁴ sur le crédit dans les registres publics et bureaux privés pour la Guinée est estimé à 104 contre 32,2 pour les pays de l'OCDE et 117,8 pour l'ensemble de l'ASS (Banque Mondiale, 2005). Gulde et al. (2006) montrent que l'amélioration (entre autres) de cet indice est positivement corrélée à l'accroissement, en pourcentage du PIB, des créances au secteur privé.

Par ailleurs, les résultats de l'Enquête Intégrée de Base pour l'Évaluation de la Pauvreté (EIBEP, 2002-2003) sur le rapport entre la pauvreté et les services financiers montrent que plus on est pauvre, moins on a accès aux services financiers. En effet, le taux d'accès aux services financiers est de l'ordre de 40,9 % pour les non pauvres, contre respectivement 17,6 % et 12,1 % pour les pauvres et les très pauvres⁵. Les banques « contraignent » donc l'accès au marché du crédit pour les exploitants agricoles, généralement pauvres, et privent du même coup de nombreuses exploitations économiques à petites échelles de services financiers formels. Ainsi, faute de soutiens financiers indispensables pour accéder à de meilleurs facteurs de production, ces entreprises sont condamnées à des productivités constamment faibles. Une autre conséquence des durcissements des conditions d'accès aux ressources bancaires est le recours, par les agents qui en sont victimes, à des sources de financement alternatifs. Certes, ces dernières leur permettent de faire fonctionner leurs unités de production, mais, comme nous le verrons plus loin, ces financements non officiels et/ou semi formels ne garantissent pas à leur bénéficiaire un accroissement net de la production et une pérennisation de leurs activités.

Les partisans de la libéralisation financière (Mc Kinnon, 1973) soutiennent que des distorsions telles que l'administration des taux d'intérêt, l'introduction de la réserve obligatoire ou encore le financement monétaire du déficit budgétaire ont pour conséquences une relative inefficacité du

³ Conakry compte environ deux millions d'habitants, ce qui donne une agence pour environ 111 mille habitants contre une agence pour 438 mille habitants à l'intérieur du pays.

⁴ Il évalue les règles qui « affectent l'étendue, l'accessibilité et la qualité de l'information » sur le crédit consignés dans les registres publics ou privés d'information sur le crédit. Pour plus d'information voir : www.doingbusiness.org

⁵ Un service financier est dit accessible lorsqu'il se situe physiquement à moins de 15 km de la résidence des ménages.

système bancaire et des dysfonctionnements des marchés financiers. Ce diagnostic semble s'appliquer à la Guinée. En effet, il apparaît que les nombreuses réformes financières menées depuis 1985 n'ont rien changé dans la gamme des produits financiers offerts par les banques⁶. Le financement de l'économie est déséquilibré en faveur du secteur tertiaire, l'épargne intérieure se dégrade comme le montre le tableau 2 (6,8 % du PIB en 2004 contre 17,7 % du PIB en 1990) ; tandis que l'accroissement de l'épargne financière ne bénéficie que très faiblement aux secteurs productifs et créateurs d'emplois (tab. 1).

Tableau 2 : Indicateurs d'épargne en Guinée (en % du PIB)

Année	Epargne intérieure	Epargne financière
1990	17,7	0,3
1995	12,7	0,9
2000	15,4	0,4
2001	14,0	0,5
2002	9,5	0,5
2003	7,8	0,9
2004	6,8	1,0

Source : Ministère du Plan et de la Coopération (1997), FMI (2005)

(1) Epargne intérieure = PIB – Consommation

(2) Epargne financière = quasi-monnaie = Dépôts à terme en GNF

Nous ne disposons pas d'informations précises sur l'épargne informelle et son usage pour expliquer cette chute « inquiétante » de l'épargne intérieure. Toutefois, il semble que la mauvaise gestion monétaire et l'indiscipline budgétaire en soient des causes majeures. En effet, entre 2001 et 2004 le taux de croissance annuelle de la masse monétaire est passé de 15 % environ à 37 % ; tandis que le taux de croissance du PIB en moyenne sur la période était de 2,7 %. En 2006, le taux d'inflation enregistré était de 34,7 %, contre 5,4 % en 2001, alors que les avoirs extérieurs nets de la Banque centrale étaient estimés à -39,2 % contre 60,7 % en 2001. Cette gestion laxiste de la monnaie nationale n'est pas sans conséquences négatives sur sa demande par les agents économiques nationaux qui ont une préférence de plus en plus grande pour les monnaies étrangères, notamment le dollar américain.

Quant à la structure de l'épargne formelle, elle demeure toujours en faveur des dépôts à vue, alors que les dépôts à terme ne représentent pas plus de 10 % du total des dépôts⁷. Il apparaît finalement que la polarisation des activités bancaires évoquée précédemment reste commandée par la structure des dépôts. Si ce choix stratégique réduit les risques de transformation pour les banques, en revanche elle donne peu de possibilités à ces institutions de s'engager dans des financements de longue durée. En outre, au delà des problèmes de mobilisation de l'épargne collectée pour le financement de la croissance, les statistiques de la BCRG (2005) montrent que les banques commerciales en Guinée sont liquides. Depuis 2000, le taux de liquidité des banques dépasse les 100 %⁸, ce qui laisse entendre que le système financier guinéen souffrirait tout aussi bien d'un problème de confiance que de réformes susceptibles de réorienter effectivement les actions bancaires au profit des activités productives. La confiance des institutions bancaires envers le système économique en place reste un facteur important et déterminant de leur engagement dans le financement de l'économie nationale. En effet, avec un taux d'inflation de 34,7 % en 2006, contre 1,9 % en 1997, l'économie guinéenne connaît une forte situation inflationniste. Or, cette situation instable rend quasi impossible toute anticipation sur le marché et fait perdre à la monnaie nationale, le franc guinéen (GNF), sa fonction de moyen de paiement (Hicks, 1991). Il en résulte que la recherche d'une stabilité est indispensable pour la crédibilité du système économique en place, pour la mobilisation de l'épargne et pour l'amélioration des conditions de financement de l'économie nationale. Elle constitue un gage pour une bonne reconstitution du stock

⁶Exceptée la création du produit « livret d'épargne scolaire » destiné à aider les parents à préparer l'avenir de leurs enfants.

⁷Il faut dire que la libéralisation n'a pas permis d'inciter les ménages à placer leur épargne sur le long terme à cause des politiques monétaires inflationnistes menées par les autorités monétaires et des instabilités de politiques macroéconomiques. Entre 2003 et 2004, les taux d'intérêt réels étaient respectivement de -6,9 et -9,1 %.

⁸Le ratio de liquidité mesure le rapport de l'ensemble des dépôts (particuliers, entreprises et gouvernement) à l'ensemble des crédits à l'économie (secteurs privé et public confondus). En 2004, il était estimé à près de 130 %.

de capital et un moyen pour renforcer l'efficacité des banques et les capacités des autres acteurs économiques (Gulde et al., 2006).

On ne peut affirmer avec certitude que les comportements des établissements de crédits soient positivement et entièrement corrélés avec le déséquilibre macroéconomique et/ou la nature des réformes mises en place. De nombreux autres facteurs tels que la corruption, la déficience du cadre juridique ou encore l'échec de la Banque centrale dans la préservation de la stabilité des prix (son objectif principal selon l'article 8 de la loi bancaire) peuvent l'expliquer aussi. Toutefois, il est difficile de soutenir que ces phénomènes soient dans l'absolu étrangers aux choix stratégiques discriminatoires des banques commerciales. Au delà des réformes macroéconomiques suggérées, pour restaurer la confiance dans le système économique, la mise en place de réformes institutionnelles dans le secteur financier s'impose pour établir les bases d'une gestion saine, transparente et rigoureuse de la monnaie. Cette démarche est aussi de nature à faire admettre aux banques l'existence d'une pluralité économique, notamment à un moment où ni le marché d'un côté, ni l'Etat de l'autre, ne peuvent assurer indépendamment la satisfaction de l'ensemble des demandes sociales (Saucier, 2006). Il s'agit dès lors de rejeter, dans la pratique, l'universalisme économique revendiqué par les néoclassiques, et de persuader les intermédiaires financiers de repenser leurs méthodes de lecture des demandes de services financiers qui leur sont adressées. Ceci, afin d'accompagner les nouvelles dynamiques socioéconomiques et financières nationales et internationales impulsées par les organisations financières décentralisées.

2. Les stratégies de financement développées par les institutions de micro-finance

Les stratégies d'intervention des IMF se démarquent, à plusieurs égards, de celles des banques commerciales opérant en Guinée. Leur originalité est d'être des « réponses personnalisées » aux besoins pressants, longtemps exprimés mais insatisfaits, des agents économiques écartés des circuits financiers formels (Morduch, 2000). Vraisemblablement, les IMF tiennent cet avantage de l'utilité sociale procurée par leurs actions en faveur des populations pauvres. Cette utilité s'impose de plus en plus comme régulateur d'une bonne partie de la vie sociale (Gadrey, 2006), notamment dans un contexte de dégradation de l'environnement macroéconomique national (Guinée : RNOMD, 2004). Pour sa part Servet (2006a) estime que l'essor de la micro-finance « tient aussi en partie à une plus large connaissance du phénomène et à la capacité que ce mouvement a eu d'intégrer dans son sillage de multiples expériences déjà engagées par les acteurs de terrain, qui en quelque sorte, pratiquaient la micro-finance sans le savoir ».

Les premières IMF ont vu le jour en Guinée sur l'initiative des autorités publiques⁹. Au départ, elles avaient pour mission d'apporter des ressources financières à de petites exploitations ou micro-entreprises en besoin de financement mais exclues des financements bancaires. Il s'agissait d'un ensemble d'activités économiques situées dans les zones rurales et/ou périurbaines. Les services fournis par ces institutions s'étendent ensuite à la valorisation du capital humain (formation et information) occupé dans ces micro-entreprises, le but étant de les aider à surmonter les obstacles liés au développement global de leurs activités. Les emplois et revenus générés par cette dynamique devraient ainsi contribuer au renforcement des capacités et au bien-être de leurs initiateurs. Pour atteindre ces objectifs, les IMF adopteront un mode opératoire fondé sur une stratégie de proximité dont l'intérêt est d'être constamment à l'écoute des clients et d'opérer un bon monitoring des activités suivies. Ce suivi quotidien et personnalisé des micro-entreprises s'accompagne en effet de la mise en place de mécanismes d'implication des clients à la gestion des IMF et aux grandes décisions orientant ses actions. Ceci, afin de créer un ensemble économique interactif, relativement solidaire et productif, dans lequel les appuis institutionnels viennent dynamiser le potentiel productif sous(ou mal)-utilisé.

Alors que l'accès aux crédits bancaires est assorti de conditions qui sont difficilement à la portée des micro-entrepreneurs, ces institutions ont su élargir, dans un contexte de marché financier imparfait, leurs services à cette catégorie d'agents sans perdre de vue la contrainte de recherche d'une stabilité,

⁹Voir à ce propos, « Le Crédit Rural, Du projet à l'institution, une construction sociale progressive », un ouvrage réalisé en 2002, sous la Direction de B. Koulibaly et D. Gentil, IRAM, Ed. Ganndal.

seule gage de pérennité pour leurs activités. Entre 1989 et 2005, au total dix IMF se sont implantées en Guinée. Ces IMF disposaient en décembre 2004, selon la BCRG (2005), d'un portefeuille total de crédits de 22,25 milliards de franc guinéen (contre 10,97 milliards de GNF de dépôts), ce qui représente 1,4 % du capital total du système bancaire, 3,3 % du total des crédits octroyés par le secteur bancaire ou 0,2 % du PIB. Ces institutions¹⁰ fournissent des services de micro-finance à environ 172 490 clients contre 109 225 en 2000 et disposent d'un système de couverture des services micro-financiers qui s'appuie sur 144 caisses ou agences locales en 2004 contre 110 en 2000. En estimant le nombre moyen de personnes par ménage à 6, les résultats de l'enquête EIBEP 2002/03 estiment à 12,8 % le taux de pénétration de la micro-finance en Guinée en 2004 pour ces quatre IMF ; cette proportion est par ailleurs en nette croissance depuis 1997, comme le montre le tableau 3.

Tableau 3 : Indicateurs d'Institutions de Micro-Finance en Guinée, 1997-2002

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Réseau d'IMF 1/	73	83	98	110	114	120	127	144
Nombre de clients	60 213	75 629	88 102	109 225	118 716	138 953	160 212	172 490
<i>Taux de pénétration (en %) 2/</i>	5.2	6.4	7.3	8.8	9.4	10.8	12.2	12.8
Volume des dépôts (en milliards de FG)	2,15	2,66	3,33	4,41	5,39	6,81	8,92	10,97
En % du total des dépôts du secteur bancaire	1,0	1,2	1,4	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3
Volume de crédits (en milliards de FG)	4,76	6,54	8,44	10,46	12,02	16,69	19,50	22,25
En % du total des prêts du secteur bancaire	2,1	2,4	2,8	3,5	3,4	3,8	3,2	3,3
<i>Dont les prêts non performants (en % du total des prêts)</i>	12,5	12,3	14,7	4,6	4,6	2,0	5	7
Taux d'intérêt sur les prêts (moyenne, en %)	23	22	22	23	25	26	30	26

Source : BCRG (2005)

1/ Nombre de branches ; Quatre institutions représentant les acteurs les plus significatifs sont couvertes dans l'échantillon

2/ Ce taux indique le pourcentage de familles qui a accès aux services de la micro-finance. On a supposé que la taille médiane des familles en Guinée est de 6 (EIBEP 2002/03).

On peut déduire de ce qui précède que la croissance des activités micro-financières en Guinée s'effectue au gré de l'évolution de l'ampleur des besoins de financement exprimés par les ménages et par les micro-entreprises. Ces besoins, à leur tour, sont commandés par l'état de vulnérabilité d'ensemble dans lequel se trouvent les agents économiques. Ils commandent ainsi la nature des produits à offrir sur le marché et la politique commerciale à mettre en place par les IMF. Les activités des IMF reposent de ce fait, le plus souvent, sur des considérations de « justice », sur des visions plus ou moins partagées d'une économie et d'une société souhaitables (Gadrey, 2006). De son côté Servet (2006a) soutient que l'essor de la micro-finance s'inscrit dans un processus de financiarisation des sociétés en développement. Cette dernière se manifeste par une monétarisation progressive et une forte intermédiation financière des échanges mais aussi par un élargissement des systèmes de protection sociale et de capitalisation des risques.

En dépit des niveaux de taux d'intérêt débiteurs élevés (26 % en 2004 contre 23 % en 2000, en moyenne annuelle), ces activités bénéficient d'une forte adhésion des populations pauvres (tab. 3). Cette mobilisation massive en faveur des produits micro-financiers s'explique d'après des études d'impact rigoureuses par leur faculté d'améliorer « la gestion des budgets des familles (en faisant la soudure entre les périodes de besoin et celles de perception des revenus) », Servet (2006b). Toutefois, cet essor est à analyser comme une conséquence de l'application des politiques de l'« Etat réduit »,

¹⁰ Dont les principales sont : le CRG, Yètè Mali, PRIDE et 3AE. Ces quatre IMF détiennent la quasi totalité des dépôts et crédits du secteur.

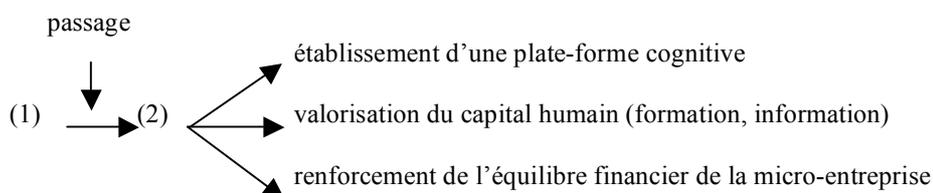
autorisées par les réformes économiques et financières mises en place sous l'égide du Fonds Monétaire Internationale (FMI) et de la Banque Mondiale (BM). Nous ne rentrerons pas dans la controverse portant sur le rôle de l'Etat en situation de pauvreté aggravante, tel n'est pas le cadre de cette analyse. Nous signalons toutefois que la réduction du rôle économique de l'Etat et la promotion d'une économie de marché ne sont pas sans effets sur la dérégulation économique et sociale nationale, et sur la régression de la qualité de vie des populations guinéennes (éducation, santé, ...) ¹¹. Nous en déduisons que la création des premières IMF par l'État répondait beaucoup plus au souci de colmater le vide laissé par le déclassement de l'engagement économique de l'Etat et par l'introduction d'une culture économique de marché qui ne laisse que peu de chances aux pauvres et agents économiques vulnérables.

Une observation de la dynamique évolutive des activités des institutions financières décentralisées révèle que c'est grâce aux subventions extérieures (des partenaires au développement et/ou de l'État) qu'elles arrivent à équilibrer leurs résultats d'exercice (Doumbouya, 2005). Ces soutiens participent ainsi au renforcement des capacités institutionnelles, humaines et physiques des petites unités de production et permettent l'essor des activités des IMF. Ils participent aussi au renforcement et à l'extension de l'effectif des entreprises privées à l'échelle nationale, ce qui est favorable à l'approfondissement des activités marchandes. Toutefois, cette politique peut s'effectuer aux dépens d'une équité dans la distribution sociale et territoriale de la micro-finance Servet (2006a). Face aux difficultés grandissantes et dans l'optique d'atteindre leur autonomie financière, le Crédit Rural de Guinée n'a par exemple pas hésité d'ouvrir des lignes de crédits aux fonctionnaires qui, pourtant font partie des plus aisés de la population.

Le tableau 4 montre l'important rôle que pourrait jouer les IMF dans le renforcement de l'entrepreneuriat privé. Il se lit de bas en haut et établit le lien entre l'ordre de progression des entreprises, les types de soutiens dont elles peuvent bénéficier et les éventuels apporteurs de ces soutiens.

Tableau 4 : Simulation de l'évolution des modes de financement des micro-entreprises et des échanges intersectoriels

Ordre	Types d'assistance	Types d'entreprise	Types de crédit	Intervenant(s)
3	Forte	PME PMI	Crédit à Moyen et Long termes	Banques État
2	Moyenne	Micro-entreprises PME	Crédit à court et moyen termes	Banques + (État) + IMF
1	Faible	Micro-entreprises	Micro-crédits (crédit de trésorerie)	(État) + (Partenaires étrangers) + IMF



¹¹ 10 % des guinéens les plus pauvres se partagent 2,9 % des revenus, tandis que 10 % des plus riches perçoivent 30,7 % des revenus. Entre ces deux extrêmes se situent 80 % de la population à revenus intermédiaires qui se partagent 66,3 % des revenus (Nations Unies, PNUD, 2005).

Pour illustration, une micro-entreprise exerçant dans le secteur informel n'a pour seules ressources, en dehors des apports personnels et/ou ceux des proches parents ou connaissances, que des micro-crédits alloués par des IMF. Ces services financiers, compte tenu de leur faible montant, ne permettent que très partiellement à cette entreprise d'accéder aux biens de production. Autrement dit, ils ressemblent plutôt à des crédits de trésorerie ou encore à des crédits conjoncturels. Les services offerts par les IMF s'étendent cependant, dans certains cas, à la valorisation du capital humain, gage du renforcement de la culture d'entreprise et de maîtrise des rouages des différents marchés d'échange. Ce travail d'essai des entreprises revient pour l'essentiel aux seules IMF.

Le passage d'une assistance faible à une assistance moyenne s'accompagne éventuellement du changement de statut de la micro-entreprise. Celle-ci peut se transformer en PME (ou PMI) si les conditions le permettent ou tout simplement garder son statut. Dans cette situation, les crédits deviennent plus importants et visent à renforcer le potentiel productif de la micro-entreprise. Tout comme au premier stade, trois intervenants¹² sont présents mais seuls deux sont actifs : l'IMF et la Banque. En outre, il est incontestable que les services offerts par les IMF ont un caractère d'intérêt public. Le rôle qu'elles jouent, notamment dans les zones qui sont peu ou pas touchées par les services administratifs et financiers, justifie pourquoi l'implication de l'Etat dans le financement des IMF est nécessaire (tableau 5). Cette dernière peut prendre diverses formes : subventions financières, défiscalisation des activités micro-financières, allègement des charges d'exploitation des IMF, etc. Ceci doit se faire toutefois sans contraindre les différents marchés ni leurs acteurs. Il ne s'agit donc pas d'encourager le retour à un *Etat-acteur* économique qui se substituerait aux acteurs privés, mais juste une invitation des autorités publiques à prendre part au processus de développement économique. Il s'agit d'un « appel au devoir » car la tâche est trop immense pour qu'on puisse se passer de cet apport étatique. Le tableau 5 montre l'inégalité d'accès aux services financiers (SF) ainsi que les conséquences que cela pourrait avoir sur le bien-être des populations. La Basse Guinée a un taux d'utilisation des services financiers plus élevé que les autres régions (7,0 % contre 3,3 en Haute Guinée, par exemple) et enregistre une incidence de pauvreté plus faible (40,3 contre 67,5 % en Haute Guinée). On arrive aux mêmes résultats lorsqu'on compare la ville de Conakry, qui abrite une agence bancaire sur deux, aux villes secondaires et aux zones rurales. Même si l'accès aux SF ne permet pas automatiquement son utilisation (exemple de la Haute Guinée, dans les 26 % de taux d'accès aux services financiers seules 3,3 % de la population les utilisent) on ne peut nier qu'il en constitue un préalable.

Tableau 5: Profil d'utilisation et d'accès des services financiers en Guinée, 2002/03¹³

	Taux d'utilisation des SF	Taux d'accès aux SF	Incidence de pauvreté
Région naturelle			
Basse Guinée (hors Conakry)	7,0	28,3	40,3
Moyenne Guinée	5,8	18,2	55,4
Haute Guinée	3,3	26,8	67,5
Guinée Forestière	5,9	24,5	54,4
Milieu de résidence (Urbanisation)			
Conakry	11,9	69,9	20,6
Autres Urbains	10,6	89,7	26,8
Rural	4,7	12,0	59,9

Source: EIBEP 2002-2003/DNS/MP

Le taux d'utilisation des SF est le rapport de l'effectif des utilisateurs des services financiers à la population totale.

Ce tableau montre aussi que les régions qui utilisent peu les services financiers enregistrent des incidences de pauvreté les plus élevées. C'est par exemple le cas de la Haute et de la Moyenne Guinée, au niveau des régions, et de la zone rurale, au niveau du milieu de résidence. Il interpelle les autorités publiques, signataires des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), à prendre des

¹² Les intervenants entre parenthèses jouent un rôle passif dans le processus de financement. Leurs engagements se résument uniquement à épauler les IMF (ou banques), seules habilitées à entretenir directement des relations financières avec la micro-entreprise (ou la PME/PMI).

¹³ Ce tableau n'est qu'un constat à un moment donné de la situation entre la pauvreté et l'accès/l'utilisation des services financiers. Il n'entre pas dans le débat classique sur le sens de causalité entre la croissance économique (sous de réduction de la pauvreté) et le développement financier qui dépasse le cadre de ce papier. Son interprétation est donc à nuancer.

mesures susceptibles de réduire les inégalités d'accès et d'utilisation des SF pour l'ensemble des acteurs économiques.

L'intervention souhaitée des pouvoirs publics s'avère de ce fait nécessaire pour la construction d'un espace public financier commun et animé, auxquels tous les acteurs participent pour échanger des informations, des idées et des ressources. L'intérêt d'un tel cadre est de faciliter l'intégration des IMF et leur clientèle dans le système économique et financier d'ensemble. Cette initiative est de nature à permettre aux IMF de réaliser leur potentiel, au lieu de rester « confiné dans un créneau d'activités de la communauté de développement », Littlefield et Rosenberg (2005).

Par ailleurs, l'engagement dont témoignent les IMF dans la fourniture de services financiers n'est pas totalement comparable à celui des établissements de crédit. En effet, alors que chez les banques, l'offre de services financiers est motivée par la recherche du profit, chez les IMF, par contre, la motivation première des concours financiers alloués au secteur informel est de procurer à ses acteurs l'indispensable sécurité contre la dégradation de leurs conditions sociales. Cette sécurité s'obtient par la création d'emplois relativement stables et à même de générer des revenus permettant de sortir des poches de pauvreté ou de s'en éloigner. Il s'agit donc d'un engagement qui croit aux capacités créatrices de l'homme en général (Bernoux, 1985), quel que soit son milieu social ou sa situation socioprofessionnelle¹⁴.

Mais la comparaison des stratégies d'offre de services financiers des secteurs financiers formels et semi-formels ne révèle pas dans l'absolu une incompatibilité entre les deux modes d'action. En effet, les divergences constatées dans les interventions relèvent plutôt des différences de perception philosophique animant les deux politiques. En tant qu'entreprises privées, les établissements de crédit sont soumis aux contraintes de rentabilité : cette obligation les amène à adopter des comportements qui ne concordent pas forcément avec les actions publiques, encore moins avec les attentes des collectivités locales. De son côté, en orientant ses actions vers le renforcement des capacités des personnes démunies et exclues des financements bancaires, le secteur financier semi-formel accomplit doublement les actions dévolues à l'État (aide sociale, éducation, santé). D'abord sur le plan social, les services offerts par les IMF sont censés renforcer les *capabilités* de ses bénéficiaires, ce qui entre dans la logique de la stratégie de lutte contre la pauvreté initiée en 2002 par les autorités publiques [DSRP, 2002]. Sur le plan économique, ensuite, l'offre de services financiers décentralisés concourt au renforcement de l'entrepreneuriat privé et favorise donc le développement de l'économie de marché car les actions des IMF visent à faire passer les personnes ciblées par les divers programmes du statut d'assistés « passifs » à celui d'acteurs « actifs ». La micro-finance est un instrument d'encouragement et de renforcement de la culture d'entreprise et de marché sur le territoire national. Il y a donc complémentarité entre les secteurs formels et semi-formels.

En outre, l'évolution économique de la Guinée, à l'instar de nombreuses économies en développement, s'effectue aux rythmes de questionnements incessants sur la cohabitation entre secteurs financiers formel et informel. Si l'avènement du secteur financier semi-formel a permis de réduire l'écart entre ces deux secteurs, en revanche la dégradation socioéconomique ne concourt pas en faveur d'une « harmonisation » des activités économiques et financières à l'échelle nationale. En effet, de 22 % du PIB en 1999, le taux d'investissement est tombé à 8,6 % en 2003 ; de même entre 1992 et 1999, le taux de croissance réel de l'économie était de 4,5 % en moyenne annuelle, alors qu'entre 2000 et 2004, il n'était que de 2,5 % selon les statistiques du FMI. L'évolution de ces indicateurs montre le marasme économique dans lequel s'enlise la Guinée. Il montre aussi, comme nous le disions précédemment, les difficultés qu'ont les agents économiques de façon générale à se projeter dans l'avenir et à se prémunir contre des chocs découlant des instabilités économiques. On comprend dès lors pourquoi l'économie nationale souffre d'une très faible présence d'unités de production intermédiaires entre les grandes entreprises (sociétés minières et d'exportation de matières premières pour l'essentiel) et les micro-entreprises. Cette discontinuité dans la chaîne de production (*middle missing*) est attribuable entre autres à l'absence d'un système de communication intersectoriel

¹⁴ Nous relativisons cette position car les services micro-financiers peuvent conduire au surendettement et donc produire un effet inverse. Le manque de ressources pour financer le capital productif des micro-entreprises et la « fuite de revenus hors des économies locales » font que les crédits ont un effet multiplicateur très faible sur le bien-être des populations au niveau local, Servet (2006b).

au niveau des acteurs de la finance qui permettrait d'assurer la croissance des entreprises d'un stade à un autre dans la hiérarchie productive, suivant le schéma : micro-entreprises - petites et moyennes entreprises - grandes entreprises.

Depuis un certain temps, des initiatives encourageantes se développent pour promouvoir les activités financières décentralisées : l'institutionnalisation du Crédit Rural de Guinée (2001) ; la création d'une cellule de micro-finance au sein de la Direction de la supervision des banques à la BCRG (2000) et plus récemment (juin 2006) le recours au Développement International Desjardins (DID) pour un appui à la consolidation du cadre réglementaire et à la supervision du secteur de la micro-finance. Ces politiques témoignent de l'attention grandissante du Gouvernement pour le secteur financier décentralisé. Si par ailleurs la micro-finance a eu des retombées significatives sur la réduction de la pauvreté (FNUAP, 2006) et le renforcement des capacités des pauvres, en revanche elle ne les met pas totalement à l'abri du risque d'un retour à l'état de vulnérabilité. Cette remarque tient compte de la diversité, de l'ampleur et de la fréquence des chocs que subissent les populations pauvres de façon continue car le renforcement des capacités des pauvres par les services de crédits à petite échelle a un effet plus conjoncturel que structurel (Servet, 2006a et 2006b). De plus, par nature, les politiques financières des IMF ne permettent pas à leurs bénéficiaires de participer plus activement à la production car les moyens financiers mis à leur disposition ne donnent pas (ou donnent peu) de possibilités d'accès à des biens de production. D'où l'intérêt de développer des actions croisées pour permettre une meilleure allocation des ressources à l'économie et le financement des investissements indispensables à la croissance économique.

II. Accroître les capacités des IMF par intéressement des banques au secteur de la micro-finance

Nous discutons ci-dessous trois scénarios de rapprochement entre les IMF et les banques commerciales, pour améliorer l'accès aux services financiers à tous les acteurs économiques.

1. *Participation directe du secteur financier formel au financement du secteur informel*

La participation directe des établissements de crédit au financement des micro-entreprises locales passe par l'élaboration de programmes internes de micro-finance dans les agences bancaires. Deux cas de figure sont imaginables :

✓ *Adoption d'un système interne de micro-finance à guichet unique et globalisation de la clientèle*

Le système à guichet unique renvoie au traitement indifférencié des clients de la banque, au niveau des guichets d'agences bancaires. Suivant ce schéma, aucune distinction n'est faite entre les micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises et les grandes entreprises alors que dans la pratique habituelle, la banque classe ses clients en fonction de leur rentabilité et du degré de risque qui leur sont associés. Sur un plan technique, cette procédure est lourde de conséquences, car, par cette indifférenciation du portefeuille de clients la banque prend le risque d'en perdre la maîtrise, ce qui n'est pas sans effets sur son équilibre financier. Les conséquences d'une telle organisation peuvent être diverses : fortes pressions des clients aux guichets, coûts de gestion des crédits considérables, charges supplémentaires afférentes à la formation du personnel de la profession, etc..

Une autre conséquence non moins négligeable de cette option est le problème de la structure d'accueil de l'ensemble des clients de la banque. En effet, la principale IMF, le Crédit Rural de Guinée (CRG), avait en 2005 à lui seul 93 agences réparties sur l'ensemble du territoire. Malgré ce niveau de couverture de nombreuses communautés rurales de développement (CRD) ne sont pas encore couvertes par les micro-crédits. Il va sans dire que la trentaine d'agences du système bancaire national est de loin insuffisante pour pouvoir développer au mieux cette politique de micro-financement. La micro-finance s'adressant aux pauvres et les pauvres vivant majoritairement en milieu rural (pour 87 % environ¹⁵), les banques se doivent de déployer des agences pour couvrir ces zones. Faut-il

¹⁵Recensement Général de la Population et de l'Habitat (1994).

rappeler que la répartition spatiale actuelle des agences bancaires (centres urbains) rend pratiquement impossible l'accessibilité à plus de 80 % des micro-entrepreneurs aux services bancaires. Cette inexistence de réseaux bancaires conséquents à l'échelle nationale ne donne à ces établissements que peu d'avantage concurrentiel et compromet l'inclusion financière (NDiaye, 2006). Enfin, on peut citer aussi le risque de superposition des cadres juridiques régissant les activités bancaires classiques et les activités micro-entrepreneuriales. L'existence de cette double réglementation dans une même agence (bancaire) requiert des efforts supplémentaires que les banques commerciales, dans leur fonctionnement actuel ne peuvent consentir, vu leurs effectifs. Le risque de perte de vigilance dans la sélection et la gestion des créances devient de ce fait important et expose davantage ces institutions aux chocs extérieurs liés notamment à la concurrence et à l'instabilité environnementale.

Par ailleurs, du côté des micro-entreprises, l'adoption d'un guichet unique présente l'inconvénient d'affecter les mécanismes qui fondent la dynamique interne de leur évolution : proximité, solidarité ou recherche concomitante d'efficacité sociale et économique. En effet, cette option accentue la pression sur les banquiers, appelés désormais à gérer deux types d'acteurs aux comportements parfois différents. Ceci peut affecter leur efficacité dans la prestation de services, ce qui pourrait dégrader la qualité des services offerts, voire précariser le remboursement régulier des crédits (risques d'*anti-sélection*). De plus, la distance géographique voire sociale qui sépare les micro-entrepreneurs vivant surtout en zones rurales des agences bancaires (tableau 5) exigera de ces dernières des coûts supplémentaires qui risquent d'obérer leurs conditions économiques et sociales et donc affaiblir leurs capacités.

Finalement, il apparaît, pour le système financier guinéen, que le développement par les banques de programmes internes de micro-finance et à guichet unique présente plus d'inconvénients que d'avantages. Les dépenses physiques et humaines sont importantes et la situation macroéconomique nationale ne plaide pas en faveur du développement, par les banques commerciales, d'un tel programme. La mise en place d'une telle politique apparaît par ailleurs peu probable sans une séparation nette des guichets, une segmentation de la clientèle et un cadre juridique approprié. Rappelons que la première loi sur la micro-finance en Guinée a été promulguée en décembre 2005, soit plus d'une décennie après l'introduction de la micro-finance. Dans sa conception, cette loi ne facilite pas le rapprochement des secteurs financiers semi-formel et formels, alors qu'elles ont une même autorité de tutelle (BCRG).

✓ *Adoption d'un système interne de micro-finance à guichets séparés et segmentation de la clientèle*

Cette formule consiste, pour les banques, à créer au sein de leurs agences des subdivisions de services financiers destinés notamment au financement des micro-entreprises, quelles soient dans les zones rurales, urbaines ou périurbaines (Lopez et Rhyne, 2003). La micro-finance est dès lors perçue comme une ligne globale de crédits, à l'image des autres formes de crédits destinées à des activités spécifiques : crédits personnels, crédits immobiliers, crédits saisonniers, etc.

La méthode se fait, comme la précédente, en interne, mais la différence est qu'elle a un guichet propre et des agents mobilisés et spécialisés sur cette ligne de crédit. En conséquence, ses effets sur le portefeuille de crédit de l'institution sont plus circonscrits, la banque pourra mieux en apprécier leur évolution et de nombreuses difficultés évoquées précédemment seront surmontées. Avec cette option, le développement du programme de micro-finance s'inscrit dans une suite logique de classification de la clientèle opérée traditionnellement dans les banques. Les micro-entreprises constitueront un segment de clients obéissant à une réglementation propre et à des conceptions « différentes » des autres segments. Par conséquent, la banque veillera à ce que ses offres de services financiers, destinées à cette clientèle soient parfaitement adaptées à ses besoins.

Des initiatives peuvent être entreprises dans le temps pour accompagner la transition de ces très petites entreprises d'un compartiment à l'autre, suivant leurs performances mais aussi leur potentiel de croissance. La régularité dans les comportements, durant l'ouverture des différentes lignes accompagnant leur évolution, constituera donc un des critères de sélection pour le changement de compartiment. Cette formule présente de nombreux avantages. Pour la banque, elle lui permet de fidéliser ses clients et donc de prévenir l'asymétrie de l'information et d'élargir son réseau de clients

tout en tirant des avantages concurrentiels non négligeables. Pour les micro-entreprises, l'intérêt se situe principalement au niveau d'une assurance implicite d'accès au financement bancaire. Cette situation de donnant-donnant donne une configuration spécifique d'insertion au réseau financier global. Elle favorise l'essor de capitaux productifs et une meilleure interaction entre acteurs formant le réseau. Pour réussir, cette politique doit cependant s'accompagner d'un engagement ferme des banques ou des cellules créées par elles. À l'image des IMF, elles doivent mettre en place des espaces d'interactivité intenses, qui permettent de comprendre l'environnement des micro-entreprises et de mieux adapter les relations de service qui les lient aux micro-entrepreneurs.

Il peut cependant arriver que ce programme, lorsqu'il réussit, concurrence les IMF indépendantes opérant localement, comme cela se passe par exemple au Bénin avec Finadev SA¹⁶. D'une certaine façon cette concurrence peut profiter aux micro-entreprises, car elle poussera les institutions financières à innover et élargir leur portefeuille clientèle (Segrado, 2005), pour alléger leurs conditions débitrices et élargir leur réseau de clientèle. Dans ce cas de figure, les IMF continueront à fonctionner à condition d'améliorer davantage et continuellement leur mode de fonctionnement pour faire face à terme à la concurrence des structures financières décentralisées des banques. Toutefois, pour le cas de la Guinée, cette concurrence ne pourra être effective à court terme. Les banques doivent au préalable procéder à la consolidation de leurs situations financières et à l'amélioration de la couverture géographique des services qu'elles offrent, ce qui nécessite des charges supplémentaires importantes tant en biens immobiliers qu'en compétences humaines. De plus, considérant la répartition géographique des services des IMF (zones rurales) et celle des banques (zones urbaines), on voit mal cette concurrence s'intensifier dans le court voire le moyen terme, d'où l'intérêt de promouvoir des liens financiers emboîtés.

2. Participation indirecte du secteur financier formel au financement du secteur informel

La participation indirecte des banques commerciales au financement des micro-entreprises du secteur informel consiste soit en une prise de participation dans le capital social de l'IMF, lorsque cette dernière dispose d'un statut qui le permet, soit au refinancement des IMF, par ouverture de lignes de crédits, pour leur permettre de développer leurs activités.

✓ Interactivité par refinancement bancaire des IMF

Cette option renvoie à la mise à disposition des IMF, par les banques commerciales, de lignes de crédits leur permettant de développer leurs activités financières. En théorie, on peut assimiler le refinancement des IMF à un crédit bancaire alloué à une entreprise quelconque. Dans les faits, cependant, cette pratique revêt bien d'autres aspects non négligeables, car il s'agit d'une opération financière liant deux institutions financières aux opérations quasi-identiques (intermédiation financière). C'est pourquoi il importe que soient mis en place des mécanismes garantissant le déroulement des transactions pour prévenir le risque systémique et éviter des chocs à l'économie. D'un autre côté, en devenant débitrice de la banque, l'IMF est tenue de se soumettre aux mêmes conditions de sélection de demande et de gestion de crédits que les autres clients de la banque. À ce niveau, étant donnés les risques liés à leurs activités (micro-financières), les banques ne manqueront pas d'exiger des garanties importantes, pour se prémunir contre les risques de sélection adverse. Les conditions seront encore plus difficiles à remplir lorsque la banque perçoit la micro-finance comme une activité « charitable » à la rentabilité financière incertaine.

L'intensification de l'interactivité entre banques et IMF ne peut ainsi se faire qu'en surmontant cet ensemble de risques. À ce niveau, les autorités monétaires nationales ont un rôle central à jouer pour optimiser l'architecture du système financier et l'orienter vers la croissance, la stabilité et la minimisation du risque. Nous citons par exemple une définition claire d'un cadre d'exercice incitatif où banques et IMF interagissent et convergent du point de vue de leurs activités de façon

¹⁶Finadev SA est une filiale de la *Financial Bank*, qui est une banque spécialisée dans le financement des PME/PMI au Bénin. Depuis sa création (2000), ses actions sont axées sur la micro-finance. Finadev SA possédait en 2004 un encours de crédits de 6,8 millions d'euros et un portefeuille de débiteurs actifs de 11 147 personnes. Par la diversité de ses produits financiers et la densité de son réseau, cette institution apporte une « révolution » dans le marché financier béninois qui ne laisse pas indifférent les banques commerciales.

complémentaire. Ceci permettrait ainsi d'améliorer un certain nombre d'indicateurs de pratique des affaires et de gouvernance, tels que : le taux de recouvrement des créances sur les entreprises insolvable qui se situe à 23 centime/dollar pour la Guinée contre 73,8 dans les pays de l'OCDE et 16,1 en ASS, ou encore l'indice de droits légaux des débiteurs et créanciers (échelle 0-10), qui est de 6 pour la Guinée, contre respectivement 7,1 pour l'ensemble de l'ASS et 4,7 pour les pays de l'OCDE (Banque Mondiale, 2005).

L'institution d'un fonds de garantie peut permettre de limiter les risques de contrepartie et les risques systémiques. Ce fonds serait une incitation pour les banques à soutenir les efforts de financement des IMF en environnement instable et incertain. Pour permettre un fonctionnement régulier de ce fonds, il faudra cependant préciser dès le départ les fonctions de cette institution et son mode de gestion, pour ne pas retomber dans les mêmes erreurs que par le passé¹⁷. De plus, il serait judicieux de veiller à ce que les banques qui s'engagent dans ce programme respectent d'abord les règles prudentielles élaborées par la Banque Centrale. Doumbouya (2005) a montré que certaines banques commerciales ne jouissent pas en effet d'une stabilité financière leur permettant d'étendre sans difficultés leurs activités financières. De plus, la forte concentration des activités bancaires et leur dépendance sectorielle exigent qu'elles soient rigoureusement contrôlées par les autorités de tutelle. Selon le FMI, trois des sept établissements financiers locaux détiennent près de 75 % des actifs financiers, ce qui signifie que la stabilité du système financier dépend de ces banques ; d'où l'importance de s'assurer de la bonne santé des banques candidates à ce programme, pour réduire au maximum tout risque de crises systémiques.

Par ailleurs, il a été démontré que la stabilité de l'environnement macroéconomique exerce un effet positif sur le processus de micro-financement (FENU, 2003). Si le principe de garantie étatique est accepté, il doit s'accompagner de la part des autorités publiques d'un effort de stabilisation des indicateurs macroéconomiques (déficits publics, masse monétaire, taux d'intérêt, taux d'inflation, etc.). Car l'instabilité environnementale accroît le risque de faillite des micro-entreprises, ou des entreprises de façon générale, et fausse les anticipations des agents économiques participants. Elle perturbe aussi le développement financier et une allocation optimale des ressources aux activités productives.

En résumé, même si le système financier guinéen ne connaît pas encore de cas de refinancement direct des IMF par les banques comme on en voit au Bénin, au Cameroun ou encore en Amérique Latine où 29 % des fonds reçus par les IMF viennent des banques commerciales (Christen, 2001), il n'est pas exclu, vue l'évolution des activités du secteur financier semi-formel et considérant le poids grandissant de ces petites unités de production dans l'économie nationale, que de telles relations voient le jour très prochainement. À l'évidence, les acteurs semblent bien conscients de l'imminence de ces interactivités. Les premières initiatives entreprises par les IMF n'ont, certes, jusqu'à présent pas eu d'échos favorables auprès des banques commerciales mais un engagement soutenu de l'État pourrait bien être l'amorce du rapprochement entre les deux secteurs. Ce rapprochement est d'autant plus indispensable et urgent que les contrats de subventions financières liant les partenaires au développement aux IMF sont limités en volume et dans le temps.

✓ *Interactivité par participation bancaire aux capitaux des IMF*

Cette forme d'intéressement des banques au financement des micro-entreprises exige des IMF un statut de Société Anonyme (SA). C'est donc à un stade plus évolué que le rapport s'établit entre les deux groupes d'acteurs, c'est-à-dire lorsque l'institution atteint son équilibre financier ou lorsqu'elle est en phase de l'atteindre comme ce fut le cas pour le Crédit Rural de Guinée en 2001. Les banques souscrivent aux actions émises par les IMF/SA, et acquièrent le statut de copropriétaires. En conséquence, elles jouissent des dividendes de la SA et participent aux décisions à travers le Conseil d'Administration.

¹⁷Entre 1995 et 1996 les autorités avaient mis en place un fonds de garantie destiné à soutenir les crédits liés à des activités d'exportation et à la reconversion des fonctionnaires radiés de la fonction publique dans le secteur privé. La gestion de ces fonds était calamiteuse. Finalement les banques se sont retirées des clauses qui les liaient à l'Etat par ces fonds.

La situation actuelle du Crédit Rural de Guinée est à cette image, à la différence près que les actionnaires se réduisent aux membres associés (40 % de part de capital), aux salariés (35 % de part de capital) et aux partenaires extérieurs (25 % de part de capital), composés de l'État, de l'Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de développement (IRAM) et de la Société Internationale pour le Développement et l'Investissement (SIDI). Les partenaires extérieurs n'attendent pas de dividendes, ce qui facilite le choix de la politique de l'institution et lui confère une liberté d'extension de ses activités en quête d'efficacité sociale et de pérennité financière. Autrement dit, l'objectif prioritaire est la recherche de l'enrichissement économique, social et financier des acteurs impliqués dans le processus. Le CRG entend ainsi contribuer au renforcement des « espaces de fonctionnements » des personnes démunies, pour leur donner la « liberté de choisir entre des modes de vie possibles », « *being and doing* » (Sen, 1992). Il n'est toutefois pas exclu que la participation attendue et souhaitée de la BICIGUI dans le capital du CRG change ou affecte ces objectifs du CRG¹⁸. En effet, l'introduction de partenaires privés dans le capital des IMF peut bouleverser la finalité des interventions de celles-ci, notamment lorsqu'ils sont en mesure de peser sur les décisions du conseil d'administration. Avec cette option, il y a un risque de conflits d'objectifs, surtout si les partenaires ou actionnaires participant au capital n'associent pas aux activités de micro-finance les mêmes finalités. On peut de ce fait supposer que si la BICIGUI se réserve encore de prendre part au capital du CRG, c'est probablement parce qu'elle ne se sent pas en mesure d'influer sur la politique de celui-ci et aussi parce qu'elle ne peut s'attendre à un quelconque dividende dans les trois à cinq ans à venir. Il faut d'ailleurs rappeler que le CRG n'a pas atteint jusqu'à présent son équilibre financier.

Mais il existe une forme souple de participation au capital des IMF qui nuance les arguments développés ci-dessus. Elle consiste pour un établissement de crédit à prendre part au capital d'une IMF quelconque à travers des crédits avec une option de transformation des créances en titres de propriété. Cette forme s'apparente à celle développée au point précédent mais la différence est qu'elle est assortie d'un droit de changement de la nature du titre financier par la banque porteuse et suivant les performances de l'institution débitrice. Dans cette hypothèse, la banque aura un droit d'ingérence dans le fonctionnement de l'institution, qui s'engage à travailler en collaboration avec elle. Les atouts de cette formule pour les IMF sont, entre autres, le bénéfice continu de ressources financières. Ces concours bancaires réguliers les mettent à l'abri de tout manque de ressources financières susceptible de perturber le développement de leurs activités. En outre, avec cette approche, l'IMF pourrait mieux développer des compétences requises pour une meilleure intégration dans le système financier national.

Les avantages sont aussi importants pour la banque. En effet, non seulement elle aura un droit de regard sur ses créances, ce qui est une assurance contre les probables pertes, mais aussi elle pourra mieux comprendre les spécificités de ce secteur et participer à l'innovation financière. Enfin, la banque peut réajuster la composition de son portefeuille de crédits pour en limiter la dépendance et bénéficier de la domiciliation des liquidités de l'institution dans ses agences. Cette épargne est certes individuellement négligeable, mais groupée elle est assez considérable, ce qui permet d'alléger ses besoins de trésorerie. Cependant, tout comme dans la formule précédente, une garantie publique doit accompagner ces échanges, pour permettre aux différents partenaires d'interagir efficacement et profitablement, et pour intensifier de façon permanente les relations économiques entre l'État, les institutions privées financières et non financières et les institutions internationales.

En somme, que ce soit la forme complexe de prise de participation dans le capital des IMF/SA ou la forme souple (créances avec option de transformation en actions), l'interaction entre les secteurs financiers semi-formels et formels nécessite, pour réussir, un cadre environnemental favorable au développement institutionnel et à l'approfondissement des activités financières. Pour atteindre leur finalité et favoriser un approfondissement du système financier national, les programmes doivent être établis de sorte à faciliter leur appropriation par les acteurs. La prise en compte de cet aspect permet de garantir la pérennité des institutions financières et d'orienter, au mieux, leurs activités vers des projets ayant de fortes retombées économiques et sociales. En outre, les passages inter-segments par les

¹⁸En 2001, au moment du changement institutionnel du CRG, la BICIGUI avait été invitée à prendre part au capital de la nouvelle société anonyme. La direction de la banque a décliné cette offre, tout en n'excluant pas à l'avenir de s'impliquer dans le secteur.

micro-entreprises doivent s'opérer en douceur et, au besoin, s'accompagner dans un premier temps d'un concours commun des banques et des IMF, pour préparer les micro-entreprises à un éventuel changement de « tuteur » et de cadres d'exercice.

3. Intervention en consortium dans le financement des micro-entreprises

Ici on étudie l'éventualité de la constitution d'un organe collectif de refinancement des institutions de micro-finance à l'aide notamment des capitaux apportés par des banques commerciales, des partenaires au développement, l'Etat ou des partenaires privés. L'intervention en pool financier « exige » des parties impliquées une contribution au capital de l'organe dont la création est suggérée. Appelons par exemple celui-ci « *sous-banque de refinancement (SBR)* » des IMF. La SBR aura pour mission de servir de canal de transmission de ressources financières destinées aux IMF. La démarche répond à deux préoccupations majeures : remédier au fonctionnement discriminatoire des banques commerciales dans le financement de l'économie nationale et aider les IMF à accéder à des ressources financières importantes pour mener à bien leurs activités.

Selon les Nations Unies, environ 500 millions de micro-entreprises rentables dans le monde sont en manque de ressources financières. En Guinée, on estime à plus de 75 % les entreprises locales qui n'ont pas accès aux services bancaires. La création de cet organisme visera à pallier indirectement le manque de ressources dont souffrent les micro et petites entreprises en Guinée. Elle permettra également de répondre aux préoccupations des autorités publiques relativement à l'exclusion des secteurs économiques productifs, tel que le secteur agricole, des services bancaires en dépit des réformes économiques et financières menées depuis 1985¹⁹. Cet organisme constituera une passerelle permettant aux banques de pénétrer progressivement et de façon indirecte les secteurs économiques semi-formel et/ou informel. Il sera aussi un moyen pour l'Etat et les partenaires au développement de s'assurer de l'essor des programmes favorables à l'amélioration du bien-être des pauvres.

Les ressources collectées et mises à disposition de la SBR sont affectées aux IMF en exercice, en fonction de leurs besoins et suivant des critères d'efficacité sociale, économique et financière. Ce rôle de financeur des IMF dote la SBR des prérogatives de contrôle et d'observation des actions qu'elles mènent. On peut aussi lui attribuer la mission de veiller sur la qualité des pratiques de la micro-finance et la pertinence des programmes développés avec l'objectif de renforcement des capacités de ses bénéficiaires. Dans ce rôle, elle devient un organe informateur de ses mandants sur l'usage des fonds ayant transité par elle et mis à la disposition des IMF et sur leurs retombées économiques, financières et sociales. Cette position d'interface entre financeurs et IMF fait de la SBR un intermédiaire financier privilégié, servant de point-contact entre les différentes institutions financières qui composent le système financier.

De même, il est envisageable que la SBR serve de lieu d'échange de liquidités entre IMF, voire entre banques et IMF. En effet, étant donné que certaines IMF ne collectent pas d'épargne et sont en besoins constants de ressources financières, tandis que d'autres en collectent mais ne les utilisent que pour des moments précis et dans des proportions déterminées, on peut envisager un marché d'échange de trésoreries entre ces différents acteurs, marché auquel les banques pourraient prendre part. Les statistiques de la Banque centrale (tableau 3) révèlent des écarts considérables entre les volumes de crédits et de dépôts enregistrés par les IMF entre 1997 et 2005. Cette importance croissante de l'évolution de ces différents portefeuilles permet d'appréhender l'intérêt de la mise en place de mécanismes d'échange de trésorerie entre les IMF. Une autre motivation de cette mesure est d'apprêter les IMF à s'émanciper progressivement des subventions qu'elles reçoivent de l'extérieur et à internaliser entièrement leurs charges d'exploitation.

Par ailleurs, tout comme les scénarios précédents, cette politique ne peut s'affranchir d'une implication des pouvoirs publics. En effet, l'Etat doit prendre part à la réalisation de ce projet, compte tenu de son importance économique et sociale pour la Guinée. Il ne s'agit pas d'un retour à un système

¹⁹Depuis 2002 le crédit net au secteur privé représente moins de 20 % du total des actifs bancaires. En 2005, cet indicateur, en nette décroissance, se situait à -42 % environ, d'après les statistiques du FMI (2006). Par ailleurs, la baisse constante des crédits bancaires au secteur privé semble profiter à l'Etat qui voit sa part de crédit net passer au dessus des 20 % en 2005, contre 18 % en 2002.

de « tout Etat » qui remettrait en cause les acquis en matière de libéralisation économique mais d'une initiative visant à amener les autorités publiques à participer au renforcement des capacités des populations démunies. Cette participation peut revêtir deux formes possibles : subvention annuelle de la structure SBR et/ou institution d'un système de garantie pour prévenir d'éventuelles des pertes de capitaux mis à la disposition des IMF. D'une certaine façon, la collaboration de l'État dans ce projet donne un cachet important au processus et motive davantage les parties engagées. Le rôle d'insertion socioéconomique des personnes exclues que jouent les IMF fait d'elles des relais de politiques publiques dans la lutte contre la pauvreté et le renforcement des capacités des pauvres. Si les raisons qui ont conduit à la création des toutes premières institutions de micro-finance, à la fin des années 1980, sont bien fondées, on ne peut pas dire moins des nouvelles orientations que prennent ces institutions (renforcement des capacités). Il en résulte que, dans un pays comme la Guinée, où le secteur privé n'a pratiquement « aucune » base organisationnelle viable et où le tissu industriel est quasi inexistant, l'État ne peut être mis à l'écart des activités productives. Les brèches ouvertes par les Programmes d'Ajustement Structurels (PAS) du FMI ont si durement secoué l'État et les populations (Favreau, 2003) que le désengagement de celui-ci de la vie économique, sous réserve que le secteur privé prenne à lui seul le relais de la responsabilité de générer des revenus et des emplois, pourrait s'avérer à la longue catastrophique.

D'un autre point de vue, exiger des banques commerciales une participation au pool peut paraître à court terme, certes contraignant ; cette contrainte est d'autant plus forte qu'elle s'accompagne de l'implication de l'État dans le secteur financier. On estime cependant qu'à moyen et long termes ces distorsions seront négligeables face aux avantages procurés par cet engagement et face aux externalités positives attendues de l'essaimage et du renforcement de *l'entrepreneuriat* privé : diminution des asymétries de l'information, amélioration de la couverture bancaire de l'économie, développement de la production des services financiers offerts, assurance contre les risques, etc. Comme le montrent les statistiques fournies précédemment, le développement territorial actuel des établissements de crédit ne leur permet pas de bien accroître leur chiffre d'affaire, parce que leurs interventions sont pour la plupart orientées vers des fonctionnaires (pour les crédits à la consommation), les commerçants d'import-export, les sociétés minières, l'État ainsi que les correspondants étrangers.

Le tableau 6 résume les différents scénarii favorables au décloisonnement des différents marchés concourant au financement de l'économie guinéenne. L'approfondissement des rapports entre le marché du crédit et le marché de la micro-finance présente de nombreux avantages : assurance de liquidité, réduction du risque d'anti-sélection et d'aléa moral, développement de l'entrepreneuriat privé, etc. Des difficultés existent aussi, elles sont nombreuses et peuvent dans certains cas, compromettre l'applicabilité de certains scénarios : exemple de la relation 1.1 (tab. 6). Ces difficultés viennent globalement de la longue période d'instabilité que traverse le système bancaire et de l'incertitude liée à l'environnement socioéconomique. Les scénarios présentant des degrés de probabilité de réalisation faibles et moyens (relations 1.2, 2.1 et 2.2) nécessitent pour réussir un engagement ferme des autorités publiques à travers l'institution d'un fonds de garantie et l'assainissement du cadre macroéconomique pour permettre aux acteurs économiques d'avoir une meilleure visibilité pour bien fixer les anticipations. Enfin, le scénario 3 peut plus facilement se réaliser car il présente pour les parties impliquées moins de risques et le développement des canaux de collecte d'information qu'elle permet – tant sur les clients que sur les institutions financières- contribue à la maturation et à l'intégration du système financier.

On peut aussi envisager des cas de combinaison de scénarii. Une institution bancaire peut participer à un pool financier (type 3), être actionnaire et/ou créancière d'une quelconque IMF. Autrement dit, l'essor des rapports banque-IMF peut revêtir plusieurs facettes possibles. Il dépend des stratégies des établissements du crédit, de leur politique de gestion logistique, de leurs canaux de vente et de la cible visée. Cette combinaison de scénarios exige cependant une grande transparence de la part des acteurs et un contrôle rigoureux des autorités de tutelle.

Tableau 6 : Récapitulatif des scénarii

Type de relation	Caractéristiques/ avantages	Difficultés	Réquisit	Probabilité de réalisation
1.1 Système interne à guichet unique et à clientèle confondue	<ul style="list-style-type: none"> pas de segmentation de clientèle gestion indifférenciée des clients 	<ul style="list-style-type: none"> risques de gestion de portefeuilles de crédits forte pression aux guichets coûts de gestion de crédits élevés problèmes de ressources humaines et d'infrastructure 	<ul style="list-style-type: none"> bonne couverture géographique des services financiers bancaires solutionner la distance sociale aux guichets révision du cadre juridique stabilité environnementale 	très Faible
1.2 Système interne à guichets séparés et à clientèle segmentée	<ul style="list-style-type: none"> division des services financiers par catégorie de clients meilleure lisibilité du portefeuille de crédit/dépôt micro-finance bon accompagnement des micro-entreprises fidélisation de la clientèle et prévention des asymétries de l'information Assurance de liquidité pour micro-entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> Trouver un personnel qualifié et des infrastructures supplémentaires 	<ul style="list-style-type: none"> mise en place d'une plateforme communicative et interactive intense banques-micro-entreprises situation financière bancaire stable bonne couverture géographique des services financiers bancaires garanties publiques 	faible
2.1 Participation indirecte par refinancement bancaire des IMF	<ul style="list-style-type: none"> assurance de liquidité pour les IMF contrôle bancaire des activités des IMF 	<ul style="list-style-type: none"> instabilité environnementale instabilité financières (globale) des banques 	<ul style="list-style-type: none"> cadre environnement stable et incitatif garanties publiques contrôle rigoureux des banques 	moyen
2.2 Participation indirecte par souscription bancaire aux capitaux des IMF	<ul style="list-style-type: none"> actionnariat assurance de liquidité pour l'IMF réduction de l'asymétrie de l'information pour la banque 	<ul style="list-style-type: none"> risque de conflit entre actionnaires sur la politique de l'IMF risque de perte de liberté d'action pour l'IMF 	<ul style="list-style-type: none"> l'IMF doit avoir atteint son équilibre financier (ou en phase de l'atteindre) garanties publiques cadre environnemental stable et incitatif 	faible à court et moyen termes
3. Intervention en consortium dans le financement des micro-entreprises	<ul style="list-style-type: none"> améliorer le financement bancaire de l'économie aider les IMF à accéder aux ressources financières ouvrir le marché de la micro-finance aux banques 	<ul style="list-style-type: none"> fonctionnement de la SBR par rapport à l'Etat 	<ul style="list-style-type: none"> un engagement collectif garantie publique ou subvention de la SBR 	élevé

Conclusion

La demande pressante des acteurs économiques en matière de ressources financières exige comme solution un cadre financier institutionnel stable et adapté, dans lequel tous les agents interagissent de façon efficace. En effet, il apparaît qu'en dépit de la libéralisation des conditions d'exploitation des établissements du crédit le système financier reste encore peu profond : faible diversité des produits financiers, faible couverture territoriale des services financiers, déséquilibre des portefeuilles de crédits, forte exclusion bancaire, etc. Parallèlement, on remarque un « fort » développement des activités financières décentralisées, notamment dans des zones délaissées par les banques. De toute évidence, le dualisme qui en résulte n'est pas favorable à la création de valeur et à l'amélioration de la productivité des différents acteurs. Les difficultés liées aux conditions débitrices et à la qualité des ressources financières allouées à l'économie en témoignent (tableau 1). La « marchésation » progressive de l'économie doit s'accompagner d'innovations favorables à la construction d'un système financier intégré et capable de financer efficacement toutes les activités productives. La relation clientèle développée par les IMF peut être un atout pour les banques commerciales pour

améliorer l'efficacité de leur « front office » (force de vente et suivi commercial) ; tandis que les IMF peuvent s'appuyer sur un « back office » (logistique) favorable, assuré par les banques, pour améliorer leur capacité financière et offrir aux micro-entrepreneurs les possibilités de se doter d'un capital productif nécessaire au renforcement durable de leur capacité.

La pauvreté qui frappe la Guinée est une pauvreté due à de mauvaises politiques économiques et financières. C'est une pauvreté qui touche essentiellement le monde rural, soit 80 % de la population pauvre. Les déséquilibres macroéconomiques et la mauvaise gouvernance participent à l'aggravation de la situation et éloignent les agents économiques démunis des lieux de création de richesses. Ces instabilités macroéconomiques expliquent, entre autres, la crise de crédits bancaires et l'instabilité des capitaux productifs dans le pays. En créant des organismes financiers spécialisés dans le financement des activités agricoles, en 1988, l'État a permis de remédier partiellement à ces faiblesses et de compenser la faible contribution des banques commerciales au financement de l'économie nationale. Toutefois, le manque de visibilité de ces programmes de micro-finance et leur domaine d'application très ciblé ne favorisent pas de véritables rapprochements avec le secteur bancaire. Le micro-financement est ainsi resté confiné dans un créneau d'activités (de la communauté de développement) (Littlefield, Rosenberg, 2005).

Toutefois, si institutionnellement les IMF souffrent du manque de reconnaissance et de soutiens des banques, sur le terrain, par contre, leurs interventions soulagent les petits opérateurs économiques en difficultés financières constantes. Les différents scénarios de rapprochement présentés dans ce papier ont chacun des avantages propres mais aussi des inconvénients. Ils partagent tous des préoccupations communes d'harmonisation et d'approfondissement du système financier, de raffermissement du tissu productif national et d'intensification de la lutte contre la fragilité socioéconomique des pauvres. Il nous paraît certain cependant que le développement des rapports entre banque et IMF ou l'approfondissement du système financier dans sa globalité ne peuvent s'affranchir d'une meilleure gestion de la monnaie par la Banque Centrale. Seule une évolution maîtrisée de la masse monétaire et un renforcement des procédures de contrôles des banques peut donner plus de confiance dans le système bancaire et de stabilité à la structure du crédit et de production. La mise en place d'une bonne politique de régulation monétaire constituera ainsi un gage de fixation des anticipations et de développement des activités financières.

Par ailleurs, la poursuite des réformes institutionnelles permettrait d'améliorer de nombreux indicateurs de pratique des affaires et de gouvernance pouvant avoir des effets positifs sur le développement du système financier national : régime de propriété, conditions d'accès au crédit, protection de la propriété privée, système judiciaire, etc. À titre d'exemple, en Guinée, l'exécution d'un simple contrat commercial par les tribunaux, oblige le créancier à surmonter 44 étapes (contre 35,9 pour l'ASS et 19,5 pour les pays de l'OCDE), de patienter 10 mois durant (contre 15 pour l'ASS et 7 mois et demi pour les pays de l'OCDE) et de payer environ l'équivalent de 27,6 % de la dette (contre 41,6 % pour l'ASS et 10,5 % pour les pays de l'OCDE) avant d'entrer en possession de son dû (Banque Mondiale, 2005). De nombreuses études (Gulde, Pattillo, 2006 ; Gulde et al., 2006) montrent que l'approfondissement des systèmes financiers dans les pays en développement passe par l'amélioration de ces indicateurs qui garantissent la maturation des institutions financières et orientent plus efficacement leurs actions vers les activités productives. La Guinée gagnerait ainsi à poursuivre ses réformes et à réfléchir sur les meilleurs moyens susceptibles d'améliorer l'interaction entre les banques commerciales, d'une part, et entre les banques commerciales et les IMF, d'autre part.

Références bibliographiques

- Agénor P-R., Montiel P., (1999), « Development macroeconomics », Second Edition, Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Banque Centrale de la République de Guinée (BCRG), (2005), *Rapports annuels*, Conakry.
- Banque Mondiale (2005), *Doing Business Project*, 216 p.
- BCRG (2003), *Structure des portefeuilles des Banques Commerciales*, Conakry
- (2004), *Situation du secteur de la micro-finance en 2004 et mise en œuvre de la réglementation prudentielle*, Conakry.
 - (2005), *Situation cumulée des Banques Commerciales*, Conakry.
- Bernoux P., (1985), *La sociologie des organisations : initiation*. Paris : Point.

- Barthélemy J-C et Varoudakis A., (1998), « Développement financier, réformes financières et croissance : Une approche en données de panel », *Revue économique*, vol. 49, n° 1, p. 195-206.
- Condé K., Bouju S., Gentil D., (2001), « Le Crédit Rural de Guinée vu par ses acteurs, L'étude socio-anthropologique comme outil de changement institutionnel », édition Gret, CRG, IRAM, Paris.
- Christen R.P. (2001), « Commercialization and Mission Drift: The transformation Of Microfinance in Latina America », CGAP, occasional paper, n° 5, March.
- Detragiache E., Poonam Gupta and Thierry Tressel (2005), « Finance in Low-Income Countries: An Empirical Exploration », *International Monetary Fund*, Working Paper n° 5, vol. 167, Washington.
- Doumbouya M. L., (2005), « Une analyse critique de la théorie de la répression financière : le cas de la Guinée », Thèse de Doctorat, Lyon, Université Lumière Lyon 2, 519 p.
- Favreau L., (2003), « Mouvement citoyen international, alternatives économiques et développement social », *Chaire de Recherche du Canada en Développement des Collectivités*, Université du Québec en Outaouais, Québec, septembre.
- FENU (2003), « Evaluation de l'impact des programmes de micro-finance : présentation des études de cas réalisées à Haïti, au Kenya, au Malawi et au Nigeria », 128 p., traduction française, New York.
- FNUAP (2006), « De la micro-finance au macro-changement : intégrer l'éducation en la santé à la micro-finance pour favoriser l'autonomisation des femmes et réduire la pauvreté », en co-publication avec la Campagne du Sommet de Microcrédit, 16 p., New York.
- FMI (2003), « Conclusion de la mission FMI afférant aux consultations au titre de l'article IV des statuts du Fonds », Conakry.
- (2005), « Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa-supplement » World Economic and Financial surveys, Washington, D.C. 49 p.
 - (2006), « Guinea: Selected Issues and Statistical Appendix », Country Report n° 06/25, Washington, D.C. 93 p.
- Gadrey J.,(2006), « L'invention de l'utilité sociale des associations en France : à la recherche de convention, de régulation, de critères et de méthodes d'évaluation », *Economie et Solidarité, Revue du CIRIEC-Canada*, Presses de l'Université du Québec, pp. 7-26.
- Guinée (Ministère du Plan) : Enquête Intégrée de Base pour la Réduction de la Pauvreté (EIBEP), 2002-2003.
- Guinée (2002)°, « Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté », 44 p., Conakry.
- Guinée (2004), « Rapport National sur les Objectifs du Millénaire pour le Développement », 51 p., Conakry.
- Gulde A-M., Pattillo C. (2006), « Financiarisation de l'Afrique : L'Afrique pourrait croître encore plus si elle réformait son secteur financier », *Finance & Développement*, juin, pp. 44-47.
- Gulde A-M., Pattillo C., Jacob C., Kevin C., Smita W., (2006), « Secteurs financiers : problèmes, enjeux et stratégies de réformes », Perspectives économiques régionales : Afrique Subsaharienne, chap. IV, *Fonds Monétaire International*, Washington.
- Hicks J., (1991), *Monnaie et marché*, Economica, 150 p.
- Koulibaly B., Gentil D. (2002) « Le Crédit Rural, du projet à l'institution, une construction sociale progressive », sous la dir. IRAM, Ed. Ganndal.
- Littlefield E., Rosenberg R., (2005), « Le micro-financement et les pauvres : la démarcation entre micro-financement et secteur financier s'estompe ». *Technique Financière de Développement*, n°78, mars, pp. 45-51.
- Lopez C., Rhyne E. (2003), « The service company Model: A New Strategy for Commercial Banks in Micrifinance », Accion Insight paper n° 6, Sept.
- Mc Kinnon R. I., (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washington DC: The Brookings Institution.
- Ministère du Plan et de la Coopération, (1997), *Comptes semi-définitifs 1992-1994*, Conakry.
- Morduch J. (2000), « The Microfinance Schism », *World Development*, vol. 28, n° 4, pp. 617-629.
- Nations Unies, PNUD, Rapport 2005.
- NDiaye F., (2006), « Les défis de l'exclusion financière en Afrique », *Technique Financière et Développement*, n° 84, sept, pp. 14-18.

Saucier C., (2006), « Les critères de mesure de la richesse et de l'utilité produites par les entreprises collectives », *Economie et Solidarité, Revue du CIRIEC-Canada*, Presses de l'Université du Québec, pp. 7-26.

Segrado CH., (2005), « The involvement of commercial Banks in Microfinance: The Egyptian Experience », Tempus, University of Torino.

Servet J. M (2006a), *Banquiers aux pieds nus: la microfinance*, Edition Odile Jacob

Servet J. M. (2006b), « Quand le micro crédit enferme les plus pauvres dans la dette », l'avis de L'expert, Le Temps, vendredi 8 décembre.

Stiglitz J. E., Weiss A., (1981), « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *The American Economic Review*, Vol. 71, n° 3, pp. 393-410.

Annexe

Guinée : récapitulatif des réformes du secteur bancaire

Mars 1985	Ordonnance autorisant l'implantation des banques privées et établissant les normes de fonctionnement des banques
Juin-nov. 85	Agrément de 3 nouvelles banques à capitaux privés ou mixtes : BIAG, BICIGUI, SGBG
Sept. 85	Une ordonnance portant statut de la banque centrale crée un nouveau cadre juridique permettant une restructuration totale de la BCRG.
Déc. 1985	Fermeture et décision de liquidation de toutes les banques d'Etat
Janvier 1986	Dévaluation de 92% du syli ; changement de l'unité monétaire le syli par le Franc Guinéen à parité avec le franc CFA, soit 300 FG pour 1 dollar des E.U et création d'un marché hebdomadaire aux enchères de devises.
1990	Libéralisation des taux d'intérêt
1992-1993	Introduction d'instruments monétaires et passage à taux d'inflation à un chiffre
1988-1999	Agrément de 3 nouvelles banques : UIBG (mars 88), BPMG (avril 92), ECOBANK (juin 99)
Juin 1994	Promulgation des lois portant réglementation des établissement de crédit (loi bancaire) et réaménagement des statuts de la BCRG.
Octobre 1994	Approbation du crédit d'ajustement du secteur financier (CASFI) de la Banque mondiale et restructuration des banques en difficulté (BIG, BIAG)
Novembre 1995	Acceptation des obligations de l'article VIII du FMI dans le cadre de la libéralisation du marché de change par la création du marché interbancaire de devises.
Octobre 2005	Nouvelle loi bancaire pour la mise en conformité de la réglementation bancaire de 1994 avec les 25 principes de base du Comité de Bâle pour une surveillance efficace
Novembre 2005	Adoption et promulgation de la loi relative à l'activité et contrôle des institutions de micro-finance