

INTRODUCTION GENERALE

Depuis une trentaine d'années, des efforts importants ont été menés dans le monde entier pour faciliter l'accès des populations défavorisées aux services financiers à travers la constitution de nombreuses institutions de microfinance. On dénombre plus de dix mille IMF actuellement, qui desservent des dizaines de millions de clients dans le monde.

Malgré cela, aujourd'hui encore, selon Philippe Etienne¹, « plus de la moitié de la population mondiale n'a pas encore accès à des services financiers formels, et, doit recourir aux usuriers ou aux tontines, pour obtenir un crédit, ou procéder à l'achat d'actifs sans sécurité pour se constituer une épargne ». Or, l'accès à des services financiers sécurisés, constitue un élément important pour le développement des activités génératrices de revenus. La diversification ainsi que la performance du système financier d'un pays, constitue donc l'une des conditions de la croissance.

La microfinance est donc apparue comme une composante du système financier et à ce titre, constitue une véritable réponse à la marginalisation des populations dans l'accès aux services financiers et, un instrument puissant d'amélioration de leurs conditions de vie. Elle a donc toute sa place dans le développement économique et social d'un pays.

L'importante croissance de ce secteur en pleine mutation et ses impacts macro économique, micro économique et social, ont amené l'Organisation des Nations Unies par la voix de son Secrétaire Général, Kofi ANNAN, à décréter l'année 2005, année internationale du micro crédit.

La mission de l'année, est de promouvoir et d'encourager des systèmes de microcrédit et de microfinancement viables, partout dans le monde, de faire connaître leurs contributions en faveur de la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement, et de mettre en place des secteurs financiers

¹ Directeur Général de la Coopération Internationale et du Développement du Ministère Français des Affaires Etrangères dans Techniques financières et Développement n°78/ mars 2005

participatifs qui fournissent à tous, les outils leur permettant d'améliorer leurs conditions de vie.

Plusieurs objectifs découlent de cette mission parmi lesquelles, la promotion et la pérennisation des IMF. Ces concepts, posent le problème de la rentabilité et de la viabilité des IMF donc de leur pérennité. Mais l'offre de services financiers pérennes aux pauvres par des institutions de microfinance viables implique que le secteur de la microfinance soit intégré à l'ensemble du système financier formel, afin de favoriser le renforcement de sa structure financière (la mobilisation de ressources pour accroître l'offre de crédit des institutions), la professionnalisation et la crédibilité du secteur.

L'intégration des systèmes financiers vise à réduire leur segmentation et à parvenir à un espace économique, monétaire et financier homogène. Elle ne doit pas être confondue à la notion d'articulation qui vise à encourager l'établissement de façon systématique de liens plus étroits entre les différents sous-systèmes financiers. Cependant, dans un contexte dynamique, les deux stratégies apparaissent séquentielles : l'articulation, dans le court et moyen terme, pourrait se traduire à long terme par l'intégration².

Cette articulation entre IMF et banques peut prendre plusieurs formes : soit un partenariat institutionnel, à travers lequel la banque participe à la définition du « modèle institutionnel » de l'IMF, au choix de l'opérateur etc., soit un partenariat technique, fondé sur la prestation de services de la banque à l'IMF (services de formation, de transfert de fonds, d'audit, de contrôle etc.), soit encore un partenariat financier, qui peut être sous forme de placement des excédents d'épargne et de trésorerie de l'IMF auprès de la banque, ou le refinancement de l'IMF par la banque.

² Makarimi ADECHOUBOU, L'approche sectorielle appliquée au secteur de la microfinance, pourquoi ? Comment ? Avril 2003.

La présente étude, qui se consacre à l'identification des mécanismes permettant aux IMF d'avoir accès aux ressources financières adaptées à leurs besoins, nous permettra d'analyser l'origine des ressources actuelles des institutions de microfinance, de dégager les faiblesses de ces sources de financement, d'appréhender les besoins actuels de financement des IMF et, de construire des ponts pour rapprocher les perspectives des banques commerciales et des IMF, dans un contexte où, l'articulation entre les deux sous systèmes financiers devient incontournable, pour assurer une croissance économique, régulière et plus équilibrée dans nos pays. Ce faisant, les banques commerciales découvriront l'opportunité et la nécessité d'investir dans la microfinance et il leur sera proposé des outils d'analyse des risques liés au refinancement des IMF. Malgré les résultats atteints par la microfinance dans l'UEMOA, quelles sont les raisons qui justifient la réticence des banques commerciales à s'engager dans le refinancement des IMF ?

Les critères d'acceptation de risque des banques commerciales permettent-ils aux IMF d'avoir accès au refinancement auprès d'elles ?

C'est pour tenter de répondre à ces préoccupations que nous avons choisi de réfléchir sur le thème: « Rôle des Banques dans le financement des opérations de Micro crédit au Bénin ». Pour mener à bien ce travail, nous l'organisons en trois chapitres :

- Cadre théorique et méthodologie de recherche
- Pratique du refinancement des IMF au Bénin et analyse des faiblesses des sources de financement des IMF
- Analyse des difficultés et contribution à l'amélioration du refinancement bancaire des IMF

CHAPITRE I:

CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Ce chapitre sera consacré dans un premier temps à la présentation du secteur de la microfinance au Bénin, la problématique et les objectifs et hypothèses de l'étude et dans un second temps à la revue de littérature, la méthodologie pour aboutir aux données utilisées par l'étude.

Section1 : Cadre théorique de l'étude

Cette section sera consacrée à l'analyse du secteur de la microfinance au Bénin et à la problématique.

Paragraphe 1 : Présentation des institutions de microfinance au Bénin

Depuis son émergence à la fin des années 80, le secteur de la microfinance au Bénin est en plein essor.

I- TYPOLOGIE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AU BENIN

Les principales institutions de microfinance opérant au Bénin peuvent être classées selon les critères liés soit à leur statut juridique, soit aux activités financières exercées.

A . Classification juridique des IMF

Du point de vue juridique, les institutions de microfinance peuvent être regroupées en deux grandes catégories

1- Les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit.

Ce sont les institutions auxquelles la loi confère une personnalité juridique par l'obtention d'un agrément. Il s'agit :

- Des institutions de base d'épargne et de crédit
- Des institutions faîtières d'épargne et de crédit

2- Les structures non constituées sous forme de mutuelles ou coopératives d'épargne et de crédit.

Sont regroupées sous ce vocable, les institutions autres que les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit. Elles ont leur personnalité juridique mais exercent des activités de microfinance. La loi les astreint à signer une convention avec le Ministère des Finances pour un suivi de leurs activités de microfinance. Il s'agit :

- Des Associations. Certaines sont structurées (exemple Vital Finance, PAPME), d'autres le sont moins (la loi les dénomme groupement d'épargne et de crédit,

elles obtenaient auparavant une reconnaissance auprès du Ministère des Finances) ;

- Des ONG à volet de microfinance ;
- Des sociétés
- De différents Programmes ou Projets de l'Etat à volet microfinance

B- Classification des institutions selon leurs activités

Du point de vue de leurs activités, les institutions de microfinance peuvent être classées en trois (3) grandes catégories :

- Les institutions d'épargne et de crédit. Il est regroupé sous ce vocable les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit.
- Les institutions de crédit direct qui octroient des crédits à partir de leurs ressources propres ou des lignes de crédit dont elles peuvent bénéficier auprès des partenaires financiers locaux ou étrangers.
- Les projets à volet microfinance. Y sont regroupées les ONG et les initiatives gouvernementales à volet microfinance.

Tableau n°1 : Synthèse de la répartition des IMF par catégorie

TYPES D'INSTITUTIONS	Nombre d'institutions	Fréquence relative des IMF	Nombre de représentations, Agences ou Antennes	Fréquence. relative des Représentations, Agences ou Antennes
Mutuelles et Coopératives d'Epargne et de Crédit	293	38,5%	293	22,4%
Associations ou ONG	131	17,2%	222	17%
Sociétés de micro finance	6	0,8%	19	1,4%
Projets gouvernementaux à volet microfinance	25	3,3%	35	2,7%
Groupements d'Epargne et de Crédit	307	40,2%	739	56,5%
Total	762	100%	1308	100%

Source : DSSMF (2006)

Répertoriées au nombre de 762 par la Direction de la Surveillance du Secteur de la Microfinance ex-Cellule de la Microfinance, les institutions de microfinance offrent l'opportunité aux bénéficiaires de crédit d'entretenir des emplois à travers 1308 points de service.

II- COUVERTURE GEOGRAPHIQUE DES IMF

Les institutions de microfinance sont implantées dans tout le pays comme le montre le tableau suivant

Tableau n° 2: Effectif des IMF par nature juridique et par département

DEPARTEMENT	Mutuelles et Coopératives d'Epargne de Crédit	Associations et ONG à volet microfinance	Sociétés	Projets à volet microfinance	Groupements d'Epargne et de Crédit	TOTAL	%
ALIBORI	15	5	0	0	21	41	3,13
ATACORA	30	16	2	5	97	150	11,47
ATLANTIQUE	34	20	1	2	76	133	10,17
BORGOU	39	24	1	10	36	110	8,41
COLLINES	30	30	0	6	110	176	13,46
COUFFO	17	4	0	0	86	107	8,18
DONGA	12	18	0	4	33	67	5,12
LITTORAL	18	23	10	1	32	84	6,42
MONO	19	31	2	1	66	119	9,1
OUEME	36	22	2	0	92	152	11,62
PLATEAU	21	11	0	3	30	65	4,97
ZOU	22	18	1	3	60	104	7,95
TOTAL	293	222	19	35	739	1308	100
%	22,4	16,97	1,45	2,68	56,5	100	

Source : DSSMF (2006)

Il découle de l'analyse de ce tableau, la présence effective des institutions de microfinance dans tous les départements du Bénin. Les départements les mieux desservis sont ceux des Collines (13,46%), Ouémé (11,62%), les moins couverts sont les départements de la Donga et du Plateau. Les Groupements

d'Epargne et de Crédit, les Mutuelles et Coopératives d'Epargne et de Crédit et les Associations et ONG à volet microfinance sont les trois (03) grandes catégories d'IMF qui offrent l'essentiel des points de services.

Paragraphe 2 : Problématique et intérêt de l'étude

I- PROBLEMATIQUE, OBJECTIFS ET HYPOTHESES DE L'ETUDE

A- Problématique

A l'origine, le secteur de la microfinance a été marqué par des investissements à vocation sociale compte tenu de sa mission et de la spécificité de sa clientèle cible.

Aujourd'hui, la microfinance est entrain de passer d'un secteur dominé par une éthique de mission à une approche fondée sur les besoins et les intérêts propres à une activité appartenant au secteur privé.

Les résultats éloquentes du secteur démontrent que la microfinance, considérée autrefois comme une activité charitable, s'est révélée une activité à la fois efficace socialement et rentable financièrement, si elle est bien gérée. Devant donc la rapide expansion du secteur, et des ressources qui demeurent, malgré tout, limitées, il faudrait recourir à d'autres sources de financement, si l'on veut que l'offre de services financiers aux pauvres et aux exclus du système bancaire classique par des institutions de microfinance viables soit pérenne.

S'il est vrai que les financements à but non lucratif des investisseurs socialement responsables découragent l'entrée d'investisseurs privés dans le secteur compte tenu de leurs effets pervers sur la qualité de gestion des IMF, il n'en demeure pas moins vrai, de nos jours, que la mobilisation de ressources vers la micro finance se fait par des véhicules d'investissements. Malgré le marché potentiel que représentent ceux qui n'ont pas accès au système bancaire classique, et l'évolution croissante des Institutions de Microfinance en Afrique en général, et, dans l'UEMOA en particulier, les banques commerciales restent réticentes à s'engager dans le refinancement des institutions de microfinance.

Notre problématique repose au regard de ces constats sur les points suivants :

- Compte tenu de la faiblesse relative de l'épargne dans notre environnement, et du fait que sa transformation est limitée par les contraintes réglementaires, les IMF qui collectent peu ou pas d'épargne, ont des besoins importants de financement pour distribuer des crédits et accroître leur portefeuille.
- Les IMF n'ont pas accès directement aux marchés financiers ou monétaires, compte tenu, des dispositions réglementaires et du manque de technicité d'une part, et, du fait que les marchés financiers de la zone sont encore balbutiants d'autre part.
- Le financement par les investisseurs étrangers à travers les fonds privés d'investissement (même s'il est accordé à un taux relativement plus faible que le marché) se fait, pour beaucoup, en devises, ce qui expose les IMF au risque de change.
- Les banques commerciales des pays de l'UEMOA sont, pour la plupart, surliquides ; elles disposent d'importantes ressources de financement en monnaie locale (à court terme) potentiellement.

Il nous apparaît donc que, le financement en monnaie locale par des banques commerciales locales, pourrait mieux répondre aux besoins des IMF dans certaines conditions. Cependant, nous notons que tel n'est pas le cas actuellement.

L'identification des causes de cette frilosité marquée des banques commerciales au refinancement des IMF, ainsi que la recherche de mécanismes adaptés pour accroître les ressources des IMF, ont guidé notre analyse au cours de cette recherche.

B- Objectifs et hypothèses de l'étude

1- Objectif général

L'objectif général de la présente étude est de contribuer à la réflexion en vue de proposer au système bancaire, une approche qui permet de financer de manière optimale les IMF, malgré l'importance du risque qui semble caractériser leur univers et, d'établir une synergie entre les deux sous-systèmes.

2- Objectifs spécifiques

De façon spécifique, il s'agira de :

- Identifier les difficultés d'accès des IMF au refinancement bancaire,
- Analyser les conditions bancaires proposées aux IMF en matière de taux, de garantie, de durée de refinancement.

Pour atteindre ces objectifs, nous baserons nos recherches sur les hypothèses suivantes :

- Hypothèse 1 : Les difficultés d'accès des IMF au refinancement bancaire seraient dues à une mauvaise connaissance du secteur par les banques.
- Hypothèse 2 : Les conditions bancaires proposées aux IMF en matière de taux, de garantie, de durée de refinancement ne sont pas incitatives pour les IMF.

Mais avant la vérification de ces hypothèses par les différentes analyses, nous présenterons les principaux éléments de la revue de littérature puis la méthodologie appliquée.

II- INTERET DE L'ETUDE

Le présent travail constitue pour nous l'occasion de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises au cours de notre formation.

Les concepts d'articulation entre IMF et banques et, d'intégration des IMF au système financier étant d'actualité, cette recherche nous permettra d'appréhender les besoins de refinancement des Institutions de Microfinance et de ressortir les interrelations possibles avec le système bancaire classique.

Cette étude fournira aux IMF des éléments d'appréciation pour une meilleure collaboration avec les banques dans le but d'accéder à leurs ressources financières et de s'intégrer progressivement au système financier.

Concernant les banques, notre contribution leur permettra de connaître davantage le secteur de la microfinance afin d'intégrer les IMF dans leur « Target Market ». Cela les rendra moins frileuses et moins craintives dans leurs relations d'affaires avec les IMF.

Section2: Revue de littérature et méthodologie de recherche

Paragraphe1 : Revue de littérature

I- CLARIFICATION DE QUELQUES CONCEPTS

Sous cette rubrique nous clarifions les concepts de microfinance, de banque, de financement et de refinancement pour faciliter la compréhension de notre thème.

A- Institutions de microfinance

Les institutions de micro finance représentent un groupe d'intermédiaires financiers en plein essor ces dernières années. Elles comprennent les institutions d'épargne et/ou de crédit créées par ou pour les populations à la base dans le but d'assurer leur autopromotion économique et sociale avec ou sans le soutien technique et/ou financier des partenaires. Elles s'inspirent de la Grameen Bank développée au Bangladesh par le Docteur Mohamed Yunus pour faciliter l'accès du crédit aux pauvres. Elles se distinguent essentiellement des banques et

établissements financiers par l'absence de capital social. Les IMF sont régies par la loi sur les systèmes de financement décentralisés ou loi PARMEC contrairement aux banques et établissements financiers, lesquels sont régis par la loi bancaire 90-018 du 27 juillet 1990. Les IMF sont des institutions censées offrir des services de proximité aux défavorisés des villes et zones rurales. De ce fait, elles apparaissent comme des alternatives nouvelles face à la crise des systèmes de financement officiel des années 80.

Les IMF sont constituées des :

- Organismes Non Gouvernementales (ONG) ;
- Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit dans lesquelles l'octroi de crédit est conditionné par la constitution d'une épargne ;
- Institutions non mutualistes où l'octroi de crédit est l'activité principale ;
- Projets à volet crédit dans lesquels l'octroi de crédit est une activité accessoire.

B- Institution bancaire

Sont considérées comme banques, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts des fonds qu'ils emploient en opérations d'escompte, en opérations de crédit ou en opérations financières.

La banque est une entreprise dont la production peut se mesurer de différentes manières (le montant de crédits octroyés par exemple). Elle doit donc gagner des parts de marché, réaliser des bénéfices et assurer son financement. Ce comportement est modélisé sous l'appellation de théorie de la firme bancaire. Cette théorie permet de comprendre les fondements microéconomiques de l'offre de crédits en insistant sur deux aspects : la maximisation du profit et la minimisation des risques.

C- Généralités sur le financement et le refinancement

Les notions de financement et de refinancement seront mises en évidence et nous allons analyser le processus d'évolution naturelle des IMF à travers la théorie du cycle de vie et présenter les différents modes de financement et de refinancement des IMF.

Définition du financement et du refinancement

1- Le financement

Le financement est l'opération de base de la finance. Elle consiste à lever des fonds, encore appelés du capital, autrement dit, à réunir l'argent qui est nécessaire pour réaliser un projet, une affaire, une activité.

Dans notre étude, nous nous focaliserons sur un type de financement particulier. Il s'agit du financement d'une institution qui fait de l'intermédiation financière notamment le crédit. Cette pratique s'appelle refinancement dans le milieu bancaire.

2- Le refinancement

Le refinancement est le fait pour les banques de compléter les ressources financières jusque-là utilisées, par d'autres ressources provenant de la Banque Centrale ou du marché monétaire, afin de poursuivre la distribution des crédits lorsque toutes les ressources sont engagées ou d'assurer le remboursement des dettes précédemment contractées³.

En d'autres termes, *le refinancement, c'est le moyen par lequel une institution financière se procure les ressources complémentaires au financement du crédit octroyé à ses clients.*

³ Définition tirée sur Internet.

La différence entre refinancement et financement réside donc dans le fait que le refinancement est généralement une opération spécifique aux établissements de crédit et autres institutions financières.

Nous insistons donc sur le concept de refinancement des IMF dans ce travail, car cela justifie le besoin de financement de l'activité de crédit octroyé aux clients de ces institutions et non un besoin de financement des charges de fonctionnement ou autres charges d'investissement. C'est donc dire que les IMF dont il s'agit ici, sont celles qui sont en activité et qui ont besoin d'un renforcement de leur capacité financière pour accroître leurs portefeuilles de crédit. Toutefois, il se peut que dans certaines parties de notre document, nous utilisions indifféremment les concepts de financement et de refinancement des IMF.

Un bref rappel sur le refinancement des banques et établissements financiers montre que ces institutions financières peuvent se refinancer sous plusieurs formes :

- Soit en contractant des emprunts auprès d'autres banques ou établissements financiers spécialisés,
- Ou en recourant soit au marché monétaire ou au marché financier en l'occurrence la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) en ce qui concerne l'UEMOA.
- Soit en s'adressant à la Banque Centrale à travers le réescompte. En effet, le réescompte est une opération par laquelle une banque se procure des ressources en faisant escompter par la Banque Centrale ou éventuellement une autre banque des effets de commerce ou des billets de trésorerie qu'elle a elle-même escomptés pour le compte de ses clients.

Le refinancement des IMF n'est pas formalisé comme indiqué ci-dessus pour le système bancaire. Les IMF pour la plupart ont bénéficié de l'appui des partenaires au développement, des banques et établissements financiers

internationaux et dans une moindre mesure des emprunts auprès des banques commerciales locales.

Le besoin en refinancement des IMF est aussi et surtout fonction du stade d'évolution de l'IMF.

La théorie du cycle de vie appliquée au financement des IMF

La théorie du cycle de vie est un concept simple, qui a connu un très grand succès. Elle décrit bien l'évolution des entreprises pendant leur période de croissance jusqu'à l'âge adulte. D'après cette théorie, les entreprises, tout comme les Hommes, naissent, grandissent, deviennent adultes, et le cas échéant, meurent. Ainsi, LENDREVIE et al., dans leur ouvrage « MERCATOR, Théorie et Pratique du Marketing » page 308, distinguent quatre étapes dans la vie d'un produit : le lancement, le développement, la maturité et le déclin.

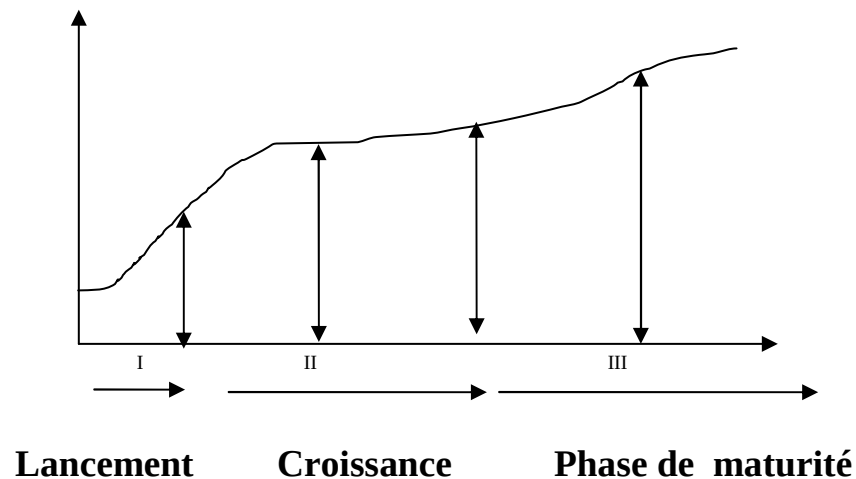
Pour comprendre la relation habituelle et quelque peu complexe entre la microfinance et les ressources en capital d'origine privée qu'elle attire, il est possible de se référer à la théorie du cycle de vie comme cadre analytique.

En nous référant à cette théorie, on peut identifier trois phases de développement des IMF et cinq catégories d'IMF :

- Phase de lancement ou de démarrage des activités correspond à celle des IMF naissantes ou IMF Start-up (1^{ère} catégorie)
- Phase de croissance et de développement : on y retrouve deux catégories d'IMF ; les IMF jeunes qui tendent à l'autonomie opérationnelle (2^{ème} catégorie) et les IMF jeunes qui tendent à l'autonomie financière (3^{ème} catégorie).

- Phase de maturité : on y distingue également deux catégories d'IMF ; les IMF mûres qui s'acheminent vers la reconnaissance des autorités régulatrices (4^{ème} catégorie) et les IMF réglementées qui peuvent opérer comme des banques (5^{ème} catégorie).

Le schéma ci-après décrit l'ensemble de ces phases.



Le secteur de la microfinance quant à elle distingue les phases de démarrage, expansion, consolidation et intégration :

- La phase de démarrage ou de lancement : cette phase correspond d'après le schéma ci-dessus aux IMF naissantes (I). En général, les activités de microfinance sont introduites sous forme de projets avec des produits et services financiers peu diversifiés.
- La phase d'expansion : elle prend en compte les IMF qui tendent à l'autonomie opérationnelle et à l'autosuffisance financière (II). Les IMF cherchent à élargir la gamme de leurs opérations et de leur clientèle. La mobilisation des ressources pour financer la croissance constitue une priorité afin de réaliser des économies d'échelles et des résultats d'exploitation excédentaires.
- La phase de consolidation : il s'agit ici des IMF qui s'acheminent progressivement vers la reconnaissance par les autorités régulatrices (III,

partie 1). Les IMF mettent un accent particulier sur leur viabilité et sur la pérennité de leurs activités. Il s'agit aussi de la phase du renforcement institutionnel.

- La phase d'intégration : ce sont les IMF qui se sont intégrées au système financier global, réglementées et qui peuvent opérer comme des banques (III, partie 2).

Après avoir placé les IMF dans leur contexte d'évolution naturelle, étudions donc les différents modes de financement qui leur sont adaptés.

a. Les modes de financement des IMF

Il existe principalement trois modes de financement des institutions de microfinance. On distingue les financements des bailleurs de fonds, les financements à taux bonifiés et les financements sur le marché.

b. Les financements des bailleurs de fonds

Ces financements prennent globalement trois formes à savoir : les subventions d'exploitation ou de fonctionnement, les subventions d'équipement ou d'investissement et les dotations en fonds de crédit.

Les subventions d'exploitation ou de fonctionnement permettent de couvrir les frais courants de fonctionnement de l'Institution.

Les subventions d'équipement ou d'investissement servent à financer une immobilisation (équipement, terrain, etc....)

Les dotations en fonds de crédit : ces fonds ne représentent pas un refinancement mais constituent des emprunts à des taux concessionnels ou nuls qui, le plus souvent, se transforment en dons.

Ce type de financement est nécessaire aux deux premières catégories d'IMF telles que présentées dans le cycle de vie ci-dessus. En effet, compte tenu de leur mission originelle « sociale », elles ne peuvent commencer leurs activités sans un parrain qui leur assure un capital de démarrage pour leurs opérations de

crédit ainsi que des subventions de fonctionnement. De plus, à ce stade, leurs portefeuilles de crédits sont trop faibles pour prétendre couvrir toutes les charges d'exploitation.

Il faut noter par ailleurs que ces financements répondent plus à des objectifs socio politiques des bailleurs qu'à une vision propre ou à une stratégie de développement de l'institution.

c. Les financements à taux bonifiés

Encore appelés prêts subventionnés, ces financements sont consentis à des conditions préférentielles (taux d'intérêt généralement inférieur à celui du marché) par les bailleurs de fonds, des fonds privés d'investissement en microfinance ou des investisseurs sociaux sur la base d'un contrat de prêt ou d'un accord contractuel.

Les caractéristiques de ces prêts sont les suivantes :

- l'existence d'une période de grâce ou d'un différé.
- La durée de remboursement est à moyen ou à long terme.
- Les taux d'intérêt s'étalent de 0% à un taux inférieur au taux du marché.
- La non exigibilité d'une garantie matérielle.

De tels financements ont pour objet de permettre aux IMF de grandir et de poursuivre leur croissance.

Ce type de financement semble très important pour les IMF de la 2^{ème}, 3^{ème} catégorie et en partie celles de la 4^{ème} catégorie étant donné qu'à ce stade encore, ces institutions ne sont pas forcément attractives pour les acteurs du marché. Elles ont donc besoin d'un partenaire financier qui comprenne leurs besoins compte tenu de la nature et de la spécificité de leurs activités. Cela leur permet aussi de réduire le coût de leurs ressources.

d. Les financements sur le marché

Ces financements revêtent plusieurs formes :

i. L'épargne des membres

Il s'agit très souvent de la constitution par les membres de l'IMF d'une épargne préalable à l'obtention du crédit.

Les IMCEC y accordent une place de choix car elle sert à couvrir une partie de leurs besoins de refinancement.

Une autre forme d'épargne des membres consiste en la constitution d'un fonds de garantie. C'est une épargne obligatoire constituée par tous les clients ou membres de l'institution et qui est répartie sur les différents remboursements programmés du client.

Ce type de financement est en général utilisé par toutes les catégories d'IMF, une partie de ces fonds pouvant être assimilée à des ressources plus ou moins longues au regard de la stabilité du portefeuille de crédit.

ii. L'épargne publique

Il s'agit de fonds investis sur des comptes de dépôts à vue de l'IMF remboursables au client sur demande.

Contrairement à l'épargne sus citée qui se limite uniquement aux membres ou aux clients de l'IMF, ce type de dépôt est ouvert au public. Il permet de disposer de ressources à moindre coût pour le financement des activités de crédit.

Cette forme de financement peut être utilisée seulement par les IMF de la 5^{ème} catégorie car l'affectation des dépôts du public aux emplois en crédits est réservée aux banques et réglementée par les autorités monétaires.

iii. Les emprunts commerciaux

Ce sont des fonds que l'IMF a reçus par le biais d'un contrat de prêt ou de tout autre accord contractuel fixant un taux d'intérêt en vigueur sur le marché. Généralement accordés par les banques commerciales, ils comprennent les prêts, les lignes de crédit et les facilités de trésorerie.

Ce type de financement est accessible généralement aux IMF, à partir de la 4^{ème} catégorie car elles ont atteint un stade d'autosuffisance financière et peuvent se permettre de lever des fonds aux conditions du marché.

iv. Les emprunts sur le marché financier

Il s'agit essentiellement du financement par émission obligataire ou par l'ouverture aux fonds propres à travers les actions.

Il faut noter que ce type de financement est utilisé exclusivement par les IMF de la 5^{ème} catégorie qui peuvent fonctionner comme des banques dans la zone UEMOA. En effet, l'utilisation des instruments du marché financier est vouée à certaines contraintes d'ordre réglementaire et prudentiel qui ne sont pas pour le moment accessibles par les autres catégories d'IMF à moins qu'elles créent leurs propres organes financiers.

*** Les obligations**

Une obligation ou titre de dette est un titre financier qui matérialise l'engagement d'un emprunteur envers un prêteur qui, en contrepartie, met des fonds à sa disposition⁴. L'obligation est donc négociable, échangeable sur un marché secondaire à la différence d'un prêt bancaire classique. Elle est donc plus attractive que l'emprunt.

Une IMF, qui a besoin de ressources financières, peut émettre des obligations qui seront acquises soit par des investisseurs classiques, soit par des investisseurs institutionnels. Cette pratique qui peut permettre aux IMF de lever

⁴ VERNIMMEN, Pierre. Finance d'Entreprise, 4^{ème} édition, DALLOZ

d'importantes ressources à moindre coût est très peu utilisée dans notre environnement par méconnaissance des mécanismes du marché financier ou par manque de personnels compétents au sein des institutions, capables d'assurer ces montages financiers.

*** Les actions**

Une autre forme de refinancement des IMF consiste en une ouverture aux fonds propres de l'institution par des émissions d'actions.

« L'action est un titre financier dont le remboursement n'est pas prévu (« la sortie » ne peut se faire que par cession) et dont les flux de revenus sont incertains »⁵. En contrepartie, l'actionnaire participe par le droit de vote attaché à l'action au contrôle de l'institution.

Du point de vue des IMF, les fonds propres constituent une source préférée de refinancement à condition que l'actionnaire partage les valeurs de l'institution et n'impose pas sa philosophie. Mais le véritable problème à ce niveau réside dans l'absence claire d'un scénario de sortie dans lequel les actions peuvent être facilement vendues à un acheteur disposé à les acheter en liquide, le risque lié aux activités des IMF étant très élevé. L'autre contrainte est plutôt réglementaire du fait du statut mutualiste de nombre d'institutions qui ne permet pas, de façon rationnelle, l'ouverture de leur capital.

C'est l'une des raisons fondamentales qui empêchent certains fonds d'investissement, bien qu'ils disposent de ressources adaptées aux besoins des IMF, de prendre des participations dans les capitaux des IMF surtout en Afrique de l'Ouest. Au total, nous pouvons résumer les différentes sources de financement des IMF suivant leur cycle de vie. (Cf **Tableau 1 de l'annexe2**).

II- QUELQUES CAS D'ETUDES ANTERIEURES

⁵ VERNIMMEN, Pierre. Finance d'Entreprise, 4^{ème} édition, DALLOZ

Le refinancement bancaire des IMF est un sujet qui s'inscrit dans la problématique du financement et du refinancement global des institutions de microfinance. La microfinance étant un secteur émergent et en pleine expansion, très peu d'études ont été donc réalisées dans le cadre de son refinancement. En effet, l'articulation entre banques et IMF et l'intégration des IMF au système financier global sont des thématiques très actuelles qui donnent lieu à beaucoup de réflexion.

Nous passerons en revue la théorie de la répression financière et celle de l'asymétrie d'information ainsi que quelques travaux disponibles sur le sujet.

Le concept « répression financière » de la théorie financière a été développé par deux auteurs américains [MC KINNON, R (1973) et SHAW, E (1973)]. Selon eux, les entraves au développement des marchés financiers, les difficultés liées à l'accès au crédit et à la mobilisation de l'épargne dans les pays en voie de développement trouvent leur fondement dans le phénomène de la répression financière. En effet, il y a répression financière lorsque l'Etat tente de réguler les marchés financiers et que les acteurs se voient contraints de réagir autrement que sur un marché libre. Plusieurs instruments sont au service de cette répression financière à savoir le plafonnement des taux d'intérêt, l'imposition du taux de réemploi des dépôts, l'application de taux d'intérêt directeur et du taux de change qui ne reflètent pas toujours les réalités du marché. Dans la zone UEMOA en général, et, au Bénin en particulier, même si ces pratiques répressives sont réduites surtout avec les réformes portées au marché monétaire, il n'en demeure pas moins vrai qu'elles existent toujours à travers l'exigence des Réserves Obligatoires, l'application de la Loi sur l'usure, le respect du taux de réemploi des dépôts conformément aux normes prudentielles.

AKERLOF, G, quant à lui, a étudié le phénomène d'asymétrie d'information qui est très débattu de nos jours. Selon lui, l'asymétrie d'information et ses corollaires, la sélection adverse et le hasard moral

empêchent le marché de fonctionner de façon efficiente. En effet, les acteurs ne disposent pas de la même information sur le marché. Il a utilisé l'exemple du «marché des voitures d'occasion» pour illustrer son argumentation. Dans le domaine financier et bancaire, les banques sont souvent victimes de l'asymétrie d'information dans la mesure où les emprunteurs ne fournissent pas toutes les informations à leur disposition. Ainsi, même si leurs projets sont rentables, ils n'arrivent pas à accéder au crédit, faute d'offrir des garanties réelles ou à cause du caractère informel de leurs activités. La banque préfère donc minimiser des risques qu'elle-même ne maîtrise pas. C'est pourquoi malgré leur surliquidité relative, les banques dans l'UEMOA sont frileuses dans le refinancement des IMF même si ces dernières présentent des dossiers de crédit bancables.

Selon DJOI Didier et AKPO E. J. Pasteur dans leur étude « Etat des relations entre banques et institutions de financement décentralisées : concurrence ou complémentarité ? », ce sont les conditionnalités trop rigides et l'aversion pour le risque des banques qui justifient le faible accès des institutions de financement décentralisés aux crédits bancaires.

Quant à DEGBOE Kouassi et OKAMBAWA Irénée dans leur document intitulé « La problématique de refinancement des Institutions de Micro crédits au Bénin », ils ont estimé que le problème de viabilité des IMF, les textes régissant le secteur, les marchés monétaire et financier puis la méfiance des banques justifient cette quasi-absence de refinancement.

Mamadou FAYE, dans son document « Diagnostic approfondi du secteur de la microfinance au Sénégal et analyse des opportunités d'investissement. Rapport final de l'étude n°3 sur le financement du secteur : mécanismes de financement et de refinancement » a souligné l'importance du refinancement bancaire des IMF après avoir fait un diagnostic de la situation actuelle.

Toutes ces études se sont accordées sur l'importance du problème de refinancement sur la viabilité et la pérennité des institutions de microfinance.

Elles ont, en outre, tenté de ressortir les difficultés qui éloignent les deux acteurs l'un de l'autre et ont proposé une meilleure collaboration. Cependant, ces études n'ont pas proposé des critères concrets qui pourraient servir de boussole pour les banques dans leurs relations avec les IMF.

C'est donc à la suite de ces divers travaux assez riches et bien d'autres que nous n'avons pas cités dans la présente étude, que nous avons voulu réfléchir en vue de proposer des outils pour davantage rapprocher les banques commerciales des institutions de microfinance.

Paragraphe2 : Méthodologie de recherche

I- METHODOLOGIE ADOPTEE

Pour réaliser ce travail, nous avons choisi d'adopter une démarche à la fois théorique et empirique qui nous a conduits à combiner trois approches :

1- Recherche documentaire

Elle concerne l'ensemble des documents nécessaires à la réalisation de l'étude. A cela, il faut ajouter les données recueillies dans les ouvrages et mémoires ayant des points communs avec notre thème

Notre recherche documentaire s'est faite en deux (2) volets :

- Un volet consultation d'ouvrages et de publications à travers les bibliothèques de spécialités économiques (bibliothèque de l'ENEAM, de la Banque Mondiale, de l'INSAE et celle de la FASEG).
- Un volet recherche sur internet : cela à consister à parcourir les sites web de la CCIB, de la BCEAO, des banques commerciales et des IMF.

2- Entretiens avec les personnes ressources des banques et IMF

Nous avons procédé à des entretiens avec des personnes ressources des banques et des IMF. Cette première collecte de données permettra de dégager les tendances générales des relations qui existent entre les deux institutions.

3- Enquête auprès des banques et des IMF

Nous avons enfin procédé à l'administration de questions aux différents acteurs centraux de notre étude. Il s'agit des IMF et des banques commerciales.

Concernant les banques, nous avons identifié trois (03) opérationnelles dans le financement des activités commerciales au Bénin.

En ce qui concerne les IMF, nous avons procédé à un échantillonnage sur la base de quelques critères objectifs, étant donné que notre enquête se veut une enquête qualitative et non quantitative. Les critères tels que l'importance des institutions dans le tissu microfinancier du pays et la nuance dont elles sont marquées du fait de leur appartenance typologique ainsi que la couverture géographique nous ont permis d'en extraire une quinzaine.

II- DIFFICULTES RENCONTREES ET LIMITES DE L'ETUDE

Les difficultés rencontrées résident d'une part dans l'identification des IMF sélectionnées étant donné qu'elles sont éparpillées dans la ville. D'autre part, nous avons été confrontés à une réticence des institutions à nous fournir les informations financières. En effet sur les cinq banques visitées, trois seulement nous ont accordé une audience et ont manifesté leur intérêt pour le sujet. Les autres nous ont, pour la plupart, opposé la confidentialité de ces informations qui selon elles relèvent de la stratégie de la banque. Quant aux IMF, seulement six

nous ont accordé un entretien et fourni les informations demandées. Les autres, malgré les diverses relances à leur endroit n'ont pas réagi positivement.

Notre étude n'a pas la prétention d'être parfaite. Elle comporte un certain nombre de limites que nous tenons à souligner.

Les contraintes de temps et de moyens ne nous ont pas permis de rencontrer tous les acteurs du secteur de la microfinance. Mais ceux que nous avons pu rencontrer sont assez représentatifs. Les limites des données sont relatives à la qualité et à la fiabilité des informations : la pertinence de notre étude dépend des informations recueillies. Certaines informations se sont révélées très confidentielles pour les IMF ainsi que pour les banques, ce qui peut constituer une limite pour nos résultats.

CHAPITRE 2 :

PRATIQUE DU REFINANCEMENT DES IMF AU BENIN ET ANALYSE DES FAIBLESSES DES SOURCES DE FINANCEMENT DES IMF

Ce chapitre sera consacré à la pratique du refinancement des IMF au Bénin et passera en revue dans la seconde section sur l'analyse des faiblesses des sources de financement des IMF.

Section1 : Pratique du refinancement au Bénin

Dans cette section, nous allons faire le diagnostic de l'état actuel du refinancement des IMF au Bénin et nous procéderons à l'analyse des besoins de financement exprimés par les IMF et ensuite nous étudierons l'offre existante.

Paragraphe 1 : La typologie des besoins des IMF

Les besoins de refinancement des IMF varient selon les demandes de leur clientèle ou membres qui manifestent aussi des exigences au fur et à mesure de sa croissance.

Notons de façon globale que le secteur de la micro et petite entreprise (MPE) et celui de la très petite entreprise (TPE) constituent les principales cibles des IMF. Les besoins financiers de la MPE sont généralement de trois ordres : le financement de fonds de roulement ordinaire, le financement d'avances sur marché et le financement des équipements (matériels neufs ou d'occasion). Ceux des TPE sont essentiellement le financement de fonds de roulement (crédit de trésorerie).

- Mais, l'évolution de cette clientèle, qui a été accompagnée et suivie sur plusieurs années, a entraîné une croissance et une diversification de ses besoins. Plusieurs de ces micro entreprises ont évolué au stade de petites et moyennes entreprises. On constate que certaines IMF peuvent accorder des crédits allant jusqu'à 100 000 000 FCFA et plus. Toutes les IMF ont reconnu que le plafond du montant du crédit octroyé est ajusté selon l'ancienneté, la qualité et les besoins de la clientèle.
- La plupart des IMF visitées manifestent des besoins en ressources longues plus qu'en ressources à court terme.

- Par ailleurs, la plupart des grands réseaux, le PADME, le PAPME, ont intégré dans leur plan de développement à court terme la création d'un guichet PME pour pouvoir conserver leur clientèle la plus dynamique et surtout la plus rentable qu'elles ont suivie du stade de TPE au stade de PME aujourd'hui. Cette clientèle, ayant bénéficié d'une « éducation financière » et s'étant complètement adaptée à la méthodologie de travail des IMF basée sur la proximité, refuse d'être reversée aux banques commerciales.
- A cet effet, 100% des IMF souhaitent avoir des ressources autres que l'épargne volatile des clients, dont le terme serait au moins de 36 mois comme le montre le tableau ci-dessous. Cela leur permettra de respecter les ratios prudentiels contenus dans l'Instruction N°6 de la BCEAO relative à l'application de la réglementation régissant les institutions mutualistes d'épargne et de crédit notamment la couverture des emplois moyens et longs par des ressources stables dont le ratio doit être inférieur à 1 et la norme de liquidité qui est fixée à 80% au moins.

Paragraphe 2: L'offre de refinancement

Nous allons apprécier l'offre de refinancement des IMF au Bénin, en abordant d'abord le refinancement bancaire ; ensuite nous ferons l'état des lieux sur les autres formes de financement non bancaire.

I- L'OFFRE DE REFINANCEMENT BANCAIRE

Bien que le secteur de la microfinance soit très dynamique au Bénin, il existe très peu de relations d'affaires allant dans le sens du refinancement bancaire des IMF.

A- Etat des lieux

Le secteur bancaire béninois compte une douzaine de banques commerciales. Notre enquête auprès de celles qui ont pour vocation de financer des activités commerciales et industrielles nous a révélé que les banques ne se sont intéressées que très timidement au secteur de la microfinance jusqu'à une période récente.

L'état des relations entre les banques et les IMF montre qu'il existe des services réciproques matérialisés par des dépôts des IMF auprès des banques et par le refinancement des IMF par les banques. Toutefois, le rapport Dépôts/Refinancement est très déséquilibré. Les IMF placent d'énormes dépôts dans les banques alors que les banques les refinancent à peine.

Comme le montre le tableau ci-dessous, seule la SGBBE dispose d'un service Microfinance et Projets qui s'occupe des relations avec les IMF. Depuis sa création en 2002, la SGBBE s'est fixée comme stratégie de contribuer à la réduction de la pauvreté dans les pays en voie de développement, dans une perspective de développement durable, notamment par le soutien d'IMF de bon standing. Elle est largement présente dans le financement des populations à faible revenu en s'adossant sur les IMF. Elle assure le refinancement des IMF locales sur fonds propres essentiellement et en adaptant son offre à leurs besoins. Les financements sont accordés à moindre coût mais sur une base claire : fourniture d'informations financières fiables, rapports annuels, notations externes (audit). En effet, les institutions telles que PADME, PAPME, VITAL FINANCE, ont eu à bénéficier au moins une fois de refinancement auprès de la SGBBE.

Existence d'un service ou Département IMF dans la banque

Banques	OUI	NON
SGBBE	X	
ECOBANK		X
BOA		X

Pour la plupart des autres banques, les relations avec les IMF se limitent juste à la sécurisation de leurs dépôts et à la captation de l'épargne qu'elles ont mobilisée. Elles sont donc des pourvoyeuses de ressources pour les banques.

Selon les IMF elles-mêmes, les banques constituent juste leur « coffre-fort ». Elles y ont des comptes mais n'arrivent pas à se faire refinancer car elles sont jugées trop risquées. Comme le montre le tableau ci-dessous, toutes les IMF visitées font des opérations de guichets mais seuls le PADME, le PAPME et la VIAL FINANCE ont pu bénéficier de refinancement. Le PADME et le PAPME, en plus de ces relations développent d'autres formes de partenariat (domiciliation de salaire, transfert) avec des banques de la place.

Tableau des opérations réalisées avec les banques

IMF	Opérations de guichets	Refinancement	Autres
VITAL	X	X	
FINANCE	X	X	X
PADME	X	X	X
PAPME	X		
CPEC	X		
MDB	X		
ACFB			

Source : Enquête

B- Les conditions bancaires pratiquées

Comme nous l'avions évoqué dans le point précédent, seule la SGBBE dispose d'un guichet spécial pour les opérations avec les IMF. Ces dernières sont traitées par les autres banques au même titre que les entreprises.

L'IMF, bien qu'étant une institution financière faisant de l'intermédiation comme une banque à quelques différences près, est donc supposée avoir le même niveau de risque qu'une PME et traitée comme telle.

L'appréciation de la demande solvable d'une IMF est faite à travers des critères qualitatifs et quantitatifs :

Concernant les critères qualitatifs, nous avons la qualité de l'IMF, la bonne gouvernance, la bonne visibilité, la viabilité du projet, le positionnement dans le secteur, le système d'information et de gestion ainsi que l'importance de la relation avec la banque (en termes de durée, de qualité etc.)

Quant aux critères quantitatifs, ils s'apprécient par les ratios usuels d'analyse financière : on peut citer entre autres, le ratio d'autonomie financière, le ratio de capacité de remboursement, le ratio de liquidité, le ratio de rentabilité,

le ratio de solvabilité, la couverture des charges financières, le levier d'endettement, etc. Il s'agit généralement des ratios réglementairement imposés aux banques par la BCEAO pour les Accords de Classement.

Les principaux documents exigés par les banques sont :

- Les états financiers certifiés des trois dernières années (bilan, compte d'exploitation, plan de trésorerie pour les crédits à court terme, tableau d'amortissement pour les crédits à moyen et long terme...)
- Les documents juridiques à savoir le statut, l'agrément d'exercice...
- Les fiches de présentation des dirigeants.

Par rapport au taux de refinancement, il varie suivant plusieurs critères notamment le montant du crédit sollicité, la durée de remboursement, la solidité financière de l'IMF, le niveau de risque, la qualité des relations avec l'IMF, le coût des ressources. Actuellement, les taux pratiqués par les banques Béninoises se situent en général entre 7% et 10%.

La durée du refinancement est de 24 mois en général avec des remboursements semestriels et un différé de 6 mois.

Pour la couverture du risque, les banques demandent que les IMF produisent des garanties réelles (hypothèque, nantissement, gage) qui pourraient être réalisées au cas où ces dernières venaient à être insolvables. C'est là une des difficultés liées au refinancement bancaire des IMF car la plupart n'ont pas de patrimoine foncier pouvant servir de garantie. Toutefois, il faut noter que ces exigences de garanties réelles s'améliorent de plus en plus et beaucoup d'institutions ont bénéficié de concours bancaires sans garanties réelles mais au regard de la qualité de leur signature et à travers d'autres mécanismes de couverture de risque tels que le fonds de garantie ARIZ de l'AFD.

C- Evolution et Perspectives

Depuis quelques années, les relations entre Banques et IMF au Bénins ont commencé par s'améliorer compte tenu des performances réalisées par le secteur de la microfinance. L'évolution des encours de crédit ainsi que des dépôts collectés par ces institutions sur la période 2006 - 2008 (**graphique 4, Annexe2**) et le développement des plus grands réseaux en termes de plafond des crédits octroyés, des autres produits et services financiers offerts, montrent un certain dynamisme du secteur de la microfinance au Bénin. En effet, les dépôts ont augmenté de 27% entre 2006 et 2007 et de 35% en 2008 alors que les crédits ont cru respectivement de 35% et de 53%. Ces résultats que connaît actuellement le secteur de la microfinance, n'ont pas laissé indifférentes la plupart des banques qui découvrent la forte capacité de mobilisation de l'épargne par les IMF ainsi que leur efficacité en matière de distribution de crédits.

Aujourd'hui, bon nombre de banques selon nos enquêtes ont déjà accordé d'importants concours à des IMF au titre de refinancement. Malheureusement, pour des raisons de confidentialité et du fait que les comptes de ces institutions ne font pas l'objet d'un suivi particulier, nous n'avons pas pu disposer des données chiffrées pour analyser l'évolution de ces relations. D'autres banques seraient en discussion avec certaines institutions pour nouer un partenariat ou pour les refinancer.

Cependant, de façon globale, nous avons remarqué que la plupart de ces banques sont plutôt en relation avec les grands réseaux qui sont mieux structurés et mieux organisés. Les IMF de taille plus réduite, ne disposant pas d'un bon système d'information de gestion et leur viabilité aussi étant hypothétique, ont toujours des difficultés à accéder au refinancement bancaire. Elles demeurent marginalisées car leur viabilité n'est pas encore prouvée.

Toutefois, les perspectives des relations semblent bonnes. La création de la Banque Régionale de Solidarité (BRS) au sein de l'UEMOA pourrait être une

réponse à l'épineux problème de recherche de ressources stables par les IMF. La BRS compte aider les institutions de microfinance en mettant à leur disposition des lignes de refinancement ou des lignes de crédit leur permettant ainsi d'octroyer des crédits entrant dans son champ d'application.

II - L'OFFRE DE REFINANCEMENT NON BANCAIRE

Le secteur de la microfinance au Bénin est dans sa phase d'expansion. Au cours de cette phase, l'accent est mis sur le développement des activités de crédit et d'épargne et sur les démarches des IMF en vue de la mobilisation des ressources pour financer la croissance. Outre les banques, les IMF ont recours à plusieurs autres types de financement non bancaire par exemple : les financements des bailleurs de fonds.

Les financements des bailleurs de fond

La plupart des bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux interviennent dans le secteur. Chaque grand réseau dispose d'un bailleur de fonds principal. On peut citer :

- le Projet d'Appui au Développement du Secteur Privé qui soutient le développement des entreprises avec un appui direct au PADME, PAPME, la Direction de la Surveillance du Secteur de la Microfinance, le Consortium ALAFIA.
- LA PNDCC : Projet National d'Appui au développement Conduit par les Communautés.
- La Coopération Danoise à travers le Programme d'Appui au développement du Secteur Agricole (PADSA).
- La Direction du Développement et de la Coopération (DDC) – Coopération Suisse au Bénin.

- Le Programme du Millennium Challenge Account pour le Bénin (MCA-Bénin) : fonds mis en place par le Gouvernement des Etats Unis d'Amérique et géré par le Millennium Challenge Corporation (MCC).

Comme nous l'avons dit plus haut, les financements des bailleurs de fonds sont en général des subventions et des fonds de crédit pour le démarrage des activités et ne sauraient se confondre à un refinancement à part entière. Toutefois, certains bailleurs, par le biais de mécanismes de fonds de garantie ont permis à beaucoup d'institutions d'obtenir des ressources sur le marché national ou international. C'est le cas par exemple du fonds ARIZ de l'AFD. Nous n'avons pas pu disposer de données chiffrées pour analyser l'importance de leurs interventions dans le secteur.

Section 2 : Analyse des faiblesses des sources de financement des IMF et fondements du choix du refinancement bancaire

Les différents modes de financement et de refinancement de la microfinance présentent chacun des faiblesses qu'il convient de relever. L'analyse de ces faiblesses permettra de justifier le choix porté sur le renforcement des relations banques-IMF.

Paragraphe 1 : Analyse des faiblesses des différentes sources de financement des IMF

I- LES FAIBLESSES DU FINANCEMENT DES BAILLEURS DE FONDS

Il faut noter que la plupart des IMF ont pu démarrer leurs activités de microfinance grâce à l'appui des bailleurs de fonds. En effet, l'apparition des IMF doit être replacée dans son contexte socio politique et symbolique. La

microfinance était à l'origine non seulement une réponse à une situation de précarité particulièrement dramatique mais, était aussi appréhendée comme une formule pour contrecarrer les mauvaises habitudes prises par les bénéficiaires de ne pas rembourser les crédits octroyés par les projets de développement. Ainsi, peu de réflexions avaient été engagées sur les modes de structuration des actifs des institutions financées par les bailleurs. C'est pourquoi l'insuffisance de fonds propres ou plus largement de capitaux permanents au départ a souvent freiné l'évolution des IMF vers la pérennité.

Aussi, faudrait-il ajouter que ces investissements ne permettent pas d'effet de levier pour des financements privés, ce qui décourage l'entrée des investisseurs privés dans le secteur. En effet, en plus du caractère non pérenne des financements des bailleurs de fonds, leur approche n'est souvent pas en adéquation avec la philosophie des gestionnaires de ces institutions car répond plus à une logique de développement qu'à une logique de marché.

C'est compte tenu de toutes ces faiblesses que les experts de la microfinance parlent de la « commercialisation de la microfinance », c'est-à-dire la couverture des charges globales par les produits financiers et le financement de la croissance par des ressources commerciales.

Il faut noter toutefois que le financement des bailleurs quoi qu'on dise reste important dans le démarrage des activités des IMF.

II- LES FAIBLESSES DU FINANCEMENT A TAUX BONIFIES

Ce type de financement permet à l'IMF de grandir, continuera toujours d'être important dans les ressources des IMF au regard de la flexibilité de ses conditions de mise en place. Cela permet aux institutions d'amortir le coût moyen de leurs ressources.

Toutefois, la principale faiblesse de ces financements réside dans le fait qu'ils peuvent être libellés en devises, et donc exposent les IMF à la gestion

d'un risque de change. Or, les IMF, surtout celles des pays de l'Afrique ne disposent pas de compétences et n'ont pas la capacité financière pour se couvrir de ce risque. A la limite, ce sont les clients ou membres de ces IMF qui, vivant déjà dans une situation précaire, seraient chargés par le coût de cette couverture du risque de change, qui ira encore grever le taux d'intérêt appliqué sur les crédits.

III- LES FAIBLESSES DU FINANCEMENT SUR LE MARCHE

Ce type de financement qui devrait permettre aux IMF pérennes de s'intégrer progressivement au système financier, rencontre quelques difficultés surtout dans les pays de l'UEMOA.

En effet, les IMF ne peuvent pas intervenir directement sur le marché monétaire. L'avis N° 96/02/MM de la BCEAO aux intervenants sur le marché monétaire de l'Union compte les IMCEC comme des offreurs sur le marché monétaire à condition qu'elles disposent d'un compte courant à la BCEAO mais ne les classe pas dans la liste nominative des demandeurs⁶. Même si les articles 55 et 56 de la loi PARMEC permettent la création d'un organe financier ayant le statut d'une banque ou d'un établissement financier dont l'objet est la centralisation et la gestion des excédents de ressources des institutions qui l'ont créé, certaines conditions restent encore à remplir par les IMF entre autres la constitution en réseaux solides financièrement...

Quant à l'utilisation de l'épargne des membres, la contrainte majeure réside respectivement dans sa grande volatilité ainsi que sa transformation en ressources adaptées aux besoins des IMF. La collecte des dépôts du public est réservée aux institutions financières régies par la loi bancaire donc n'est pas pour le moment à la portée des IMF.

⁶ DEGBOE Kouassi et OKAMBAWA Irénée, *La problématique de refinancement des Institutions de Micro crédits au Bénin*, Août 2002

Les prêts bancaires aux IMF souffrent d'un fort excès de prudence de la part des banques du fait de la méconnaissance du secteur et du fait que ces entreprises sont considérées comme trop risquées et placées en situation d'asymétrie d'information, n'offrant pas des garanties suffisantes.

Au total, nous pouvons retenir que des possibilités existent pour le refinancement des IMF si certaines conditions peuvent être remplies par ces dernières, les autorités monétaires et l'ensemble des acteurs du système financier.

Nous allons présenter dans un tableau synthétique, les faiblesses des sources de financement des IMF telles que nous venons de les analyser (**Tableau 4, Annexe 2**).

Paragraphe2 : Les fondements du choix du refinancement bancaire des IMF

Le choix du refinancement bancaire est fondé sur les constats identifiés dans notre problématique. En effet, vu le caractère non pérenne des financements des bailleurs de fonds, le risque de change dû au refinancement par les fonds d'investissement et banques internationaux, les difficultés d'accès au marché financier des IMF, nous avons estimé que les banques locales qui disposent d'excédents de liquidité pourraient établir des partenariats optimaux avec ces institutions qui jouent un rôle non négligeable dans le financement des économies de l'Union.

En effet, malgré les faiblesses énumérées pour les différentes sources de refinancement, il s'avère que certaines contraintes peuvent être contournées. Si l'accès au marché financier requiert un certain nombre d'obstacles dont notamment la création d'un organe financier par l'IMF, l'accès aux créances bancaires est moins contraignant. Ainsi, le refinancement bancaire des IMF est une réalité dans certains pays de la sous région, notamment le Mali et le

Burkina Faso. Au Bénin, par exemple, la Financial Bank avait un guichet microfinance et refinançait les IMF. Ce guichet a évolué et cette banque, aujourd'hui, a créé sa propre institution de microfinance appelée Finadev qui a un statut de société anonyme agissant sous convention cadre. La Société Générale des Banques du Bénin est également très active dans ce processus de refinancement (**Graphique 1, l'Annexe2**). Ecobank et BOA Bénin sont déjà en partenariat avec des IMF.

De plus, l'évolution de la structure des ressources des institutions de microfinance dans l'UEMOA révèle que les ressources des bailleurs de fonds commencent par s'amenuiser alors que les ressources internes (dépôts et fonds propres) et les lignes de crédit s'accroissent (voir **Tableau 5, Annexe2**).

Ainsi, les IMF commencent par s'intégrer progressivement au marché en mettant l'accent sur la mobilisation de ressources commerciales, sur la collecte de l'épargne et sur le renforcement de leurs fonds propres. Cela traduit donc la maturité et la crédibilité du secteur.

Le **graphique 2 de l'Annexe2** nous montre l'évolution des lignes de crédit et des subventions dans l'UEMOA

Au regard de ces tendances, on pourrait affirmer que le besoin en ressources existe au niveau des IMF et que les banques devraient s'engager à étudier les opportunités d'affaires avec elles.

Cette tendance du secteur de la microfinance à l'augmentation des emprunts commerciaux révèle donc sa maturité et l'intérêt porté par les investisseurs à son renforcement.

La conjugaison de tous ces constats nous a permis de fonder notre choix sur le refinancement bancaire des IMF rentables et viables pour satisfaire leurs besoins au regard des contraintes réglementaires actuelles.

CHAPITRE 3 :

ANALYSE DES DIFFICULTES ET CONTRIBUTION A L'AMELIORATION DU REFINANCEMENT BANCAIRE DES IMF

Dans ce chapitre, nous ferons une analyse des difficultés liées au refinancement bancaire des IMF au Bénin ce nous permettra de proposer des pistes d'amélioration de ce processus

Section 1 : Analyse des difficultés liées au refinancement bancaire

Beaucoup de contraintes freinent le développement des relations entre banques et institutions de microfinance au Bénin. Ces difficultés seront analysées en prenant en considération les préoccupations des deux acteurs principaux, les banques d'une part et les IMF d'autre part.

Paragraphe 1 : Présentation des contraintes selon les banques commerciales

Selon les banques, les difficultés qui empêchent un bon développement des relations Banques-IMF, peuvent s'apprécier à trois niveaux majeurs. Il s'agit des contraintes réglementaires, de la mauvaise connaissance du secteur et, de certaines difficultés opérationnelles.

I - LES ASPECTS REGLEMENTAIRES

Au Bénin, la loi en vigueur est l'ancienne loi promulguée en 1997 (loi n°97-027 du 08 août 1997 portant réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit, appelée communément « loi PARMEC »). Selon le champ d'application de cette loi, seuls les grands réseaux et les institutions mutualistes ayant régulièrement été agréés peuvent bénéficier d'un concours bancaire car dotés de la personnalité morale et régis par la Loi PARMEC. En effet, les Groupements d'Epargne et de Crédit (GEC) et les autres institutions (les institutions de crédit direct et les projets à volet crédit) sont régis par une convention signée avec le Ministère des Finances et de L'Economie qui, reconnaît leur activité d'intermédiation financière et détermine les règles de leur fonctionnement et les modalités de leur contrôle. Cette convention est conclue pour une durée de cinq ans renouvelable. Cette disposition leur permet l'exercice de l'activité de microfinance mais ne leur confère pas la personnalité morale. Donc, en cas de litige, il n'y a pas de

possibilité de les ester en justice. C'est là une des carences de la réglementation régissant les IMF. De ce fait, il est très difficile voir impossible pour une banque, de prendre le risque de refinancer une IMF sous ce statut avec les ressources collectées auprès des déposants, cette IMF pouvant voir son agrément non renouvelé.

Si l'on approfondit l'analyse de ces dispositions de la Loi PARMEC, elles constituent un frein à l'entrée de beaucoup d'investisseurs privés dans le secteur. En effet, la Loi dans son article 2 alinéa 1 considère comme institution mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit : « un groupement de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit ». Les investisseurs qui souhaitent faire de la microfinance commerciale c'est-à-dire à but lucratif sont exclus de ce champ ainsi que toutes autres institutions. L'investisseur privé étant par définition une personne physique ou morale qui investit du capital de risque dans le but d'en tirer un rendement certain.

II- LA MAUVAISE APPREHENSION DU SECTEUR

Les divers entretiens avec les acteurs principaux de notre étude à savoir, banques et IMF ont révélé que l'une des difficultés majeures qui justifie la réticence des banques au Bénin au refinancement des IMF, serait la mauvaise connaissance du secteur de la microfinance.

En effet, depuis la crise bancaire des années 80, qui a vu la faillite et la liquidation de bon nombre de banques dans la zone, le système bancaire a renforcé sa sélectivité dans la mise en place des concours. Ainsi, ont émergé les institutions de microfinance qui avaient pour objectif de permettre à toute cette frange de la population active, qui était exclue des services bancaires classiques,

d'accéder aux services financiers. La grande partie de la clientèle de ces institutions est constituée de microentrepreneurs et, des agents économiques opérant dans l'informel.

Les institutions de microfinance étaient donc considérées comme des PME évoluant elles-mêmes dans l'informel et donc traitées comme tels. Ainsi, les risques relatifs aux PME leur sont appliqués et la même rigidité dans le financement des PME est observée. C'est d'ailleurs pour ces raisons que la plupart des banques n'ont pas jugé pertinent de disposer d'un service spécialisé en microfinance. Certains hauts cadres de banque estiment même que la microfinance est un phénomène de mode qui disparaîtra dans le temps.

Mais depuis 1995 où des dispositions réglementaires et juridiques ont été prises pour la supervision du secteur, la tendance a changé et beaucoup d'institutions bancaires ont commencé timidement par s'y intéresser.

Toutefois, beaucoup de cadres de banque continuent d'avoir une mauvaise appréhension du secteur de la microfinance et aucune action de mise à niveau (formation) n'a été notée de leur part.

Au total, les relations banques-IMF sont assez timides au Bénin car les banques n'ont pas su intégrer très tôt cette catégorie de clientèle dans leur « Target Market » et apprécier les activités d'intermédiation financière de la microfinance à leur juste valeur.

Cela confirme notre première hypothèse relative à la mauvaise connaissance du secteur même si on note de plus en plus des améliorations de la part des banques qui, pour certaines intègrent ces institutions dans leur clientèle « institutionnelle » et pour d'autres envisagent la création de filiale spécialisée en microfinance.

III- LES CONTRAINTES OPERATIONNELLES

Les contraintes opérationnelles se situent à quatre niveaux : la structure des ressources du système bancaire, le coût du crédit, l'absence de garantie et la viabilité des IMF.

A- La structure des ressources du système bancaire

La liquidité du système bancaire dans l'UEMOA et particulièrement au Bénin n'est plus un secret. En effet, le système bancaire dégage un excédent en ressources (voir **graphique 5 de l'Annexe2**). Cependant selon les banquiers, la structure de ces ressources ne saurait répondre aux énormes besoins des IMF en ressources stables pour faire face à l'octroi de crédits à moyen et long terme à leur clientèle et développer leurs activités. En effet, les ressources stables représentent respectivement 47%, 49% et 43% des ressources totales du système bancaire sur la période sous revue. Au 31 mars 2008, elles sont évaluées à 47% (Confère **Tableau 6 de l'Annexe 2**).

B- Le coût du crédit

Le coût du crédit bancaire est fonction de plusieurs éléments :

- Le coût de la ressource financière : la banque emprunte des fonds soit sur le marché, soit auprès des déposants. Cela implique un coût : celui de l'inflation.
- Le coût des risques encourus : les bénéfices sur les crédits remboursés doivent permettre de couvrir les pertes sur les crédits non remboursés.
- Le coût des contraintes légales : il s'agit des mesures d'encadrement du crédit prises par les autorités monétaires. Exemple des réserves obligatoires non rémunérées.
- Les frais de gestion et le bénéfice du prêteur.

La prise en compte de ces divers coûts, permet à la banque d'avoir son taux de base bancaire noté TBB. A ce taux, s'ajoute un « spread » qui exprime le risque associé à l'emprunteur, le niveau de l'activité, son endettement et d'autres éléments. Ce spread varie selon la qualité de la signature de l'emprunteur.

Au Bénin, le taux de base bancaire est de 8% en moyenne ; c'est pourquoi le coût du crédit varie entre 7 et 10% pour les IMF. D'après les banques, il serait très difficile de proposer un taux de refinancement en dessous de 8%.

C- La viabilité financière des IMF

L'analyse de la viabilité financière des IMF au Bénin fait face à certaines contraintes liées à l'absence de plans de développement opérationnels et un manque d'informations financières fiables. Les études réalisées ont permis de montrer que seuls les grands réseaux, notamment le PADME, le PAPME, la VITAL FINANCE, marquent une solidité financière et une rentabilité certaine dues au niveau de leurs activités, de la maîtrise de leurs charges globales et du professionnalisme des acteurs.

Les autres réseaux ainsi que certaines IMF signataires de convention tendent progressivement aussi vers la viabilité de leurs opérations. Cependant, les GEC et les MEC isolés sont peu portés vers cette viabilité en raison de la carence organisationnelle et d'orientation stratégique.

Le professionnalisme, la bonne gouvernance, l'approche commerciale, un système d'information de gestion et le respect des normes édictées par les autorités monétaires sont les paramètres pour assurer leur rentabilité économique, gage de viabilité.

D- L'absence de garantie appropriée

Une des difficultés liée au refinancement des IMF est le problème de garantie. Bien que la garantie ne soit pas le principal déterminant dans la prise de décision en matière d'octroi de crédit, elle demeure importante dans le

processus car permettant à la banque de se couvrir un tant soit peu du risque de crédit.

Les IMF n'ont pas toujours, sinon pas du tout, la possibilité de fournir des sûretés réelles car n'ayant pas de patrimoine propre en dehors de leur portefeuille à proposer en couverture du risque de non remboursement. Cela augmenterait donc le niveau du risque de crédit que la banque peut supporter. Or l'une des normes prudentielles imposent aux banques le respect d'un ratio minimum de 8% appelé ratio Cooke⁷ pour la couverture des risques.

Paragraphe 2 : Analyse des difficultés perçues par les IMF et de la problématique de

la concurrence entre les deux sous secteurs

I- LES DIFFICULTES SELON LES IMF

Les difficultés exprimées par les institutions de microfinance visitées se résument dans le tableau suivant comme suit :

Difficultés de refinancement perçues par les IMF

IMF	Problèmes de garanties	Taux d'intérêt élevé	Lenteur des procédures	Durée du crédit	Périodicité de remboursement	Problèmes institutionnels
VITAL	OUI	OUI	-	OUI	-	-
FINANCE						
PADME	OUI	OUI	-	OUI	-	-
PAPME	OUI	OUI	OUI	OUI	-	-
MDB	OUI	OUI	-	OUI	OUI	OUI
ACFB	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	-
CPEC	OUI	OUI		OUI	-	-

Source : Enquête

⁷Le ratio de Cooke dit encore rapport Fonds propres sur risques est une norme internationale de gestion bancaire en matière de dispositif prudentiel. Le pourcentage minimum à respecter est fixé à 8% par le Comité de Bâle. Cette disposition est prise en compte dans l'UMOA depuis le 1^{er} janvier 2000. Le ratio comporte au numérateur le montant des fonds propres effectifs de la banque et au dénominateur les risques nets pondérés.

Nous constatons à l'analyse de ces résultats que, les raisons qui apparaissent de façon constante au niveau de toutes les institutions sont les problèmes de garantie, du taux débiteur et la durée du refinancement.

En effet, les IMF en général ne disposent pas de patrimoine foncier. L'actif le plus important de leur bilan reste le portefeuille de crédits comme tout établissement de crédit. Les réseaux comme le PADME, le PAPME n'ont plus particulièrement ce problème car ils ont la possibilité de recourir à un fonds de garantie ou envisager un nantissement de leurs importants dépôts bancaires. Nous avons constaté que les problèmes de fourniture de garanties se posent beaucoup plus aux institutions de taille moyenne telles que les structures sous convention et les GEC et MEC isolés qui sont à la recherche de leur viabilité.

Concernant les taux débiteurs, ils varient comme nous l'avions dit de 7% à 10%. Ces taux sont élevés selon les IMF. En effet, le taux de sortie des crédits des IMF à leur clientèle se situe en moyenne à 17% au Bénin et le coût de gestion d'une activité de crédit seulement avoisine les 12%⁸ auquel il faut ajouter le coût de rémunération de l'épargne mobilisée. La marge dégagée dans ces conditions, même avec un bon recyclage des remboursements des clients, ne serait pas de nature à stimuler les IMF. C'est d'ailleurs pour cette raison que beaucoup d'IMF, bien qu'ayant leurs comptes dans les banques n'ont jamais sollicité des refinancements. Pour les réseaux qui collectent l'épargne (MDB, CPEC), le recours au refinancement bancaire vise beaucoup plus à fidéliser et à satisfaire les besoins de leur clientèle en crédits à moyen et long terme que la recherche de profit. Ces institutions disposeraient d'importantes ressources courtes placées dans les banques sous forme de dépôts à terme. La VITAL FINANCE quant à elle, compte tenu de sa spécialisation dans l'octroi de crédit n'a pas d'autres choix que de recourir aux guichets bancaires pour lever les ressources nécessaires au développement de ses activités.

⁸ René AZOCLI, Directeur Général du PADME Bénin (Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro Entreprises), Revue le Magazine de l'Entreprise N° 45, Septembre 2005, page 76.

Par rapport à la durée de refinancement, les institutions, compte tenu de l'évolution des besoins de leur clientèle, ont des besoins en ressources à moyen et long terme (à partir de 36 mois). Signalons que pour les premières expériences des relations avec les banques, le terme du refinancement ne dépassait pas 24 mois mais aujourd'hui, certaines IMF telles que PADME et le PAPME ont pu obtenir des crédits sur 48 mois (moyen terme).

MDB et ACFB ont soulevé le problème de la lenteur des procédures. En effet, les banques sont rigoureuses dans l'appréciation des dossiers de refinancement surtout lors des premières relations. Ainsi, en l'absence d'un système de rating fiable considéré comme un outil d'évaluation de risques, elles sont obligées de prendre le temps de bien analyser l'IMF sous tous ses aspects, de procéder à des visites de terrain récurrentes. Par conséquent, ces institutions peuvent voir leur dossier aboutir après plusieurs mois.

Une dernière entrave est liée au problème institutionnel. En effet, les IMF sous convention et les GEC sont souvent écartés des institutions éligibles au refinancement bancaire du fait de la législation. Toutefois des structures sous convention bénéficient de concours bancaires lorsque le terme du refinancement se situe dans la période de validité de la convention.

Au total, les conditions appliquées pour le refinancement bancaire des IMF paraissent trop contraignantes pour les IMF compte tenu de leurs activités et de la spécificité de leur clientèle. Le taux d'intérêt appliqué, les garanties exigées ainsi que le délai de refinancement sont les principales contraintes évoquées par les IMF ce qui confirme notre deuxième hypothèse relative aux conditions de refinancement.

II- CONCURRENCE OU COMPLEMENTARITE ENTRE IMF ET BANQUES ?

Au cours de nos entretiens, nous avons constaté que certaines banques estiment qu'elles subissent de la part des IMF, une concurrence déloyale car, ces

dernières offrent des crédits d'un montant très élevé au-delà des limites envisageables tout en bénéficiant des avantages fiscaux et subventions. Cette manière d'appréhender les IMF pourrait être aussi un obstacle à leur refinancement par les banques.

Il est vrai que les banques et les institutions de microfinance exercent la même activité : celle de l'intermédiation financière ; cependant, la finalité des deux institutions n'est pas la même. En effet, les IMF, en choisissant pour clientèle cible les pauvres et les personnes exclues du système bancaire classique ayant une activité génératrice de revenus, visent un objectif social tout en étant viable. Quant aux banques commerciales, elles ont plutôt un souci de rentabilité et de profit car devant rémunérer les actionnaires. De ce fait, leur clientèle se trouve être très sélective et constituée de grandes entreprises et de projets bancables dont la rentabilité est plus ou moins certaine.

La structure de l'architecture du système financier (**graphique6,Annexe2**) montre que chaque sous-système financier s'est spécialisé dans le financement d'une clientèle spécifique. Ainsi, les performances réalisées par les IMF et les besoins croissants de leur clientèle les amènent à faire du « Upscaling », c'est-à-dire « monter en classe de clientèle ». Du côté des banques, la concurrence se renforçant au niveau du marché, elles font du « Downscaling », c'est-à-dire « descendre en classe de clientèle ». Cette situation renforce la tendance de se trouver à terme « ceteris paribus » dans une situation de partage de parts de marché. Cette hypothèse quoi que vraisemblable, doit être mitigée car chaque type d'institution dispose d'une expertise et des compétences avérées sur son segment de marché ; les IMF savent combiner proximité et méthodologie adaptée pour gérer leur clientèle cible opérant généralement dans l'informel et les banques utilisent les techniques modernes de gestion des risques pour canaliser leur clientèle opérant dans le secteur formel. En effet, quelque soit la diversification qui pourrait se faire dans les portefeuilles, nous estimons qu'il y a un seuil non franchissable (que nous

matérialisons par la ligne rouge), et pour les banques, et pour les IMF. Aussi la limitation des produits et services financiers des IMF et les dispositions réglementaires de la Commission bancaire sont-elles des contraintes qui canalisent chaque type d'acteur. Pour donc franchir ce seuil, deux alternatives sont possibles : soit les banques seront obligées de créer leur propre filiale de microfinance, soit les IMF devront créer leur propre banque.

De plus, une analyse des chiffres des ressources et des emplois du secteur de la microfinance dans l'UEMOA donne sensiblement 5% des performances réalisées par les banques commerciales.

Il apparaît donc que les relations banques-IMF riment plutôt à une complémentarité qu'à une concurrence. Les premières serviraient de sécurisation des excédents de trésorerie et de mise à disposition de lignes de crédit pour les IMF en recherche de ressources, et les secondes serviraient de relais pour atteindre les couches défavorisées, et les personnes exclues du système bancaire classique.

Section 2 : Pistes d'amélioration de la relation Banque - IMF

Cette section sera consacrée aux propositions pour une meilleure intégration des IMF dans le marché cible des banques. Pour leur mise en oeuvre, nous formulerons ensuite des recommandations aux différents acteurs du secteur.

Paragraphe 1 : Proposition de critères d'acceptation de risque adaptés au refinancement des IMF applicables par les banques

Nous rappelons que l'application des critères d'acceptation de risque par une banque doit prendre en compte l'analyse sectorielle de l'environnement économique et la sélection du Target Market ou marché cible. Cette analyse est même préalable à l'implantation de la banque dans un environnement et revue périodiquement pour prendre en compte les changements susceptibles de se

produire. Le marché cible de la banque est celui sur lequel elle pense pouvoir prendre des risques acceptables au regard de ses objectifs. Ce n'est qu'après cela que les RAAC sont définis en fonction de la segmentation de la clientèle.

Dans le cas de notre travail, nous supposons que les IMF régies par la Loi PARMEC et celles qui sont sous convention cadre, au regard de leurs performances et de l'évolution du secteur de la microfinance, constituent un segment de marché intéressant pour les banques.

Il est possible de partir de la méthode classique pour proposer des RAAC afin de créer un pont entre les banques et les IMF.

I - PRESENTATION DE LA METHODE DES RISK ASSETS ACCEPTANCE CRITERIA (RAAC) ET ADAPTATION DE CETTE APPROCHE AUX IMF

Les critères d'acceptation de risques (RAAC) ont pour but d'entraîner une célérité dans le processus de prise de décision devant un dossier de crédit en s'assurant qu'on a minimisé les risques. Il s'agit de critères qualitatifs et quantitatifs. L'analyse se focalisera plus sur les critères quantitatifs. Il faut préciser que CITIGROUP a été le premier groupe bancaire à mettre en place un cadre tenant compte du segment de clientèle, du secteur et du niveau d'activité pour élaborer les RAAC.

A- Les critères d'acceptation des risques

BOOZ ALLEN et HAMILTON du bureau des études financières et bancaires de la Banque Mondiale, repris par Alain Modeste KENMOGNE dans son mémoire, ont retenu globalement six critères d'acceptation des risques qui se présentent sous formes de critères de performance pour chaque marché cible.

1-Le Minimum de Ventes (Minimum Sales)

Comme sa nature l'indique, il s'agit du niveau minimal de ventes ou de chiffres d'affaires que doivent atteindre les entreprises faisant partie du Target Market.

2-Le Minimum Total des Actifs

Ce critère permet à la banque d'apprécier au regard des investissements réalisés le niveau d'activité du client.

3- Le Minimum Résultat Net/Ventes

Il s'agit ici pour la banque de mesurer la rentabilité de l'activité de son client à travers ce ratio. Ce critère est assez important car il permet à la banque d'analyser la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements et à créer de la richesse.

4- Le Ratio de Liquidité Minimum

C'est un ratio de solvabilité financière de l'entreprise. Il permet de connaître la capacité de l'entreprise à faire face à son passif exigible à partir de son actif circulant.

5- Le Leverage Maximum ou niveau maximum d'endettement

Il est mesuré par le rapport des dettes sur les fonds propres de l'entreprise. Ce critère permet à une banque d'éviter de prendre des risques sur une entreprise surendettée. Un levier faible est donc très intéressant pour l'entreprise.

6- L'expérience dans le secteur

Il s'agit de savoir si l'entreprise a assez d'expérience dans son domaine d'activités. Cela permet de limiter un tant soit peu le problème de confiance et de moralité.

B- Application de ces critères aux IMF

Les IMF n'étant pas des entreprises ordinaires mais des institutions financières, nous allons adapter les critères à leur spécificité et ensuite en proposer une grille.

1) Adaptation de la méthode des RAAC aux IMF

Nous allons redéfinir les six critères cités ci-dessus de façon à les intégrer à l'activité d'intermédiation financière des IMF. Nous distinguons donc :

- Les ventes correspondent à l'encours de crédit pour une IMF,
- Le total des actifs,
- Le Résultat Net/Ventes : ce critère correspond en faisant une transcription aux IMF, à la rentabilité du portefeuille soit le ratio Résultat Net/ Encours de crédit.

Mais nous estimons pour rendre l'analyse plus intéressante d'utiliser deux ratios que nous jugeons plus pertinents pour mesurer la rentabilité financière des IMF. Il s'agit du *rendement du portefeuille* de crédit et de *l'autosuffisance opérationnelle*.

- Le ratio de liquidité minimum
- Le niveau maximal d'endettement ou Leverage maximum
- L'expérience dans le secteur

a) L'encours de crédit

L'encours de crédit d'une institution de microfinance est le capital restant dû de tous les crédits. En d'autres termes, c'est le solde résiduel de tous les prêts accordés par l'IMF, qu'ils soient sains, douteux ou refinancés.

b) Le total des actifs

Il permet d'évaluer le volume d'activités de l'IMF. Le total des actifs prend en compte tous les comptes d'actifs diminués de tous les comptes du bilan négatifs tels que les provisions ou réserves pour créances douteuses et l'amortissement cumulé. Il s'agit en définitif de l'actif total net.

c) Le rendement du portefeuille

Ce ratio s'obtient en divisant le total des revenus d'intérêts et de commissions perçus par l'encours moyen du portefeuille brut. Il mesure la quantité de revenus effectivement perçus durant la période. Il indique donc la capacité de l'IMF de générer des revenus susceptibles de couvrir ses charges financières et opérationnelles.

d) L'autosuffisance opérationnelle

Ce ratio s'obtient en divisant le total des produits d'exploitation par les coûts d'exploitation. L'autosuffisance opérationnelle évalue dans quelle mesure une IMF peut couvrir ses coûts avec ses produits d'exploitation. Les coûts d'exploitation comprennent les charges d'exploitation, les charges financières et les dotations aux provisions pour créances douteuses.

e) Le ratio de liquidité

C'est le rapport des actifs à court terme par les dettes à court terme. Il mesure le degré auquel l'IMF parvient à équilibrer l'échéance de ses actifs et de son endettement. Ce sont les comptes dont la date d'échéance ou d'exigibilité est inférieure à 12 mois. Les actifs à court terme comprennent⁹ : les encaisses et comptes ordinaires, les crédits à court terme, les créances rattachées, les stocks, les titres à court terme, les avances au personnel, les autres débiteurs divers, les comptes de régularisation actif. On distingue pour les dettes à court terme : les

⁹ Les instructions de la BCEAO relatives aux normes d'établissement des états financiers et de détermination des ratios prudentiels applicables aux Systèmes de financement Décentralisés : Instruction N°6, Norme de liquidité

emprunts à moins d'un an, les dépôts des membres, les créditeurs divers, les comptes de régularisation passif, diminués des dépôts et autres dépôts à plus d'un an des membres auprès de la mutuelle.

*f) Le niveau maximal d'endettement ou
Leverage maximum*

Le leverage s'obtient en divisant le total des dettes de l'IMF par le total de ses fonds propres. Il mesure l'effet de levier total de l'IMF et indique le degré de sécurité que possède l'institution pour couvrir d'éventuelles pertes par ses fonds propres.

g) L'expérience dans le secteur

C'est un critère, comme nous l'avons dit plus haut, qui permet de s'assurer que l'IMF n'est pas amatrice dans le secteur et qu'elle pourrait bien gérer un financement en relation avec ses objectifs de développement.

2- Proposition chiffrée des RAAC aux banques

a) Sources des données

Nous avons utilisé pour la conception des RAAC, les données de la récente étude sur la portée et les performances financières des IMF en Afrique ; une étude qui a été réalisée par le Microfinance Information Exchange (MIX) et publiée en Avril 2008.

Le MIX est une organisation à but non lucratif dont la mission est d'aider à la création d'une infrastructure de marché en offrant des services de sources de données, des Benchmarks, des outils de suivi de performance et des services informatiques spécialisés. 163 institutions de microfinance africaines ont été retenues et les indicateurs utilisés sont basés sur les données financières non

ajustées. Certains indicateurs notamment le levier d'endettement et le rendement sur le portefeuille sont prélevés du Microbanking Bulletin : 2008 Benchmarks.

Les données étant classées par type et par région, nous avons pris en compte pour la détermination des RAAC, les données des IMF de l'Afrique de l'Ouest étant entendu que notre contexte d'étude est le Bénin. Cela s'explique par le fait que ces IMF opèrent dans un environnement économique, financier et bancaire similaire et sont régies par la même réglementation.

b) Méthode de calcul

Les données contenues dans le document sont pour la plupart estimées en dollars US. Nous avons fait la conversion en FCFA étant donné que les opérations et les informations des IMF seront analysées dans la monnaie locale qui est le franc CFA.

Nous avons supposé (en hypothèse basse) que le cours du dollar est de US 1 = 500 FCFA.

Pour le levier d'endettement moyen, nous avons calculé la moyenne du ratio Dettes/Fonds propres des institutions qui ont plus de trois (3) années d'âge. Nous avons estimé que pour bénéficier d'un concours bancaire, l'IMF doit être en mesure de présenter les états financiers des trois derniers exercices, ce qui nous permet directement de prendre pour minimum d'expérience quatre (4) années dans le secteur.

Nous avons utilisé le rendement réel moyen du portefeuille des IMF africaines.

Concernant le ratio de liquidité, nous estimons que toute institution doit pouvoir maintenir ce ratio à 1 pour rester solvable dans le court terme. Toutefois la réglementation exige pour les institutions mutualistes, une norme de liquidité minimum de 0,8.

Les hypothèses retenues nous ont permis d'obtenir les RAAC suivants à partir des indicateurs moyens des IMF sélectionnées :

Critères	RAAC
Total Actifs	3 709 255 000
Encours brut de portefeuille	2 257 261 000
Rendement de portefeuille	23,30%
Autosuffisance opérationnelle	118,0%
Levier d'endettement	3,85
Ratio de liquidité	1
Expérience dans le secteur	4 ans

Nous avons décidé de procéder à un ajustement arbitraire des chiffres ci dessus pour avoir une présentation plus simplifiée en termes de valeurs minimum et maximum.

Cet ajustement nous a permis d'avoir les RAAC suivants :

Critères	RAAC
Total Actifs minimum	3 500 000 000
Encours brut de portefeuille minimum	2 000 000 000
Rendement de portefeuille minimum	20%
Autosuffisance opérationnelle minimum	115,0%
Levier d'endettement maximum	4
Ratio de liquidité minimum	1
Expérience minimum dans le secteur	4 ans

Une fois ces critères intégrés dans l'approche de la gestion des risques, la banque pourra faire une évaluation plus approfondie de l'IMF en mettant l'accent sur la bonne gouvernance, la transparence financière, les produits et services proposés, le marché, la qualité du portefeuille, le système de contrôle interne ainsi que le système d'information et de gestion.

La prise en compte de l'ensemble de ces critères qualitatifs et quantitatifs permet de proposer des conditions optimales pour les banques et les IMF. Au regard des besoins exprimés par les IMF et les contraintes de rentabilité et de profit des banques, nous allons, dans le prochain paragraphe, proposer des conditions de banques pour un meilleur accès des IMF aux guichets bancaires.

II - PROPOSITION DE CONDITIONS DE BANQUE POUR LES IMF

A- Le taux de refinancement

Le taux de refinancement constitue la rémunération des ressources mises à la disposition des IMF. Plusieurs éléments entrent dans la définition du coût du crédit tels que nous l'avons précisé plus haut. Nous n'avons pas la prétention de faire des propositions chiffrées de taux aux banques mais nous nous baserons sur les souhaits des IMF suite à nos enquêtes pour notre analyse.

Selon les IMF, un taux de refinancement compris entre 5% et 9% leur permettra de faire face à leurs charges et de pérenniser leurs activités.

Ainsi nous bâtirons notre proposition de taux de refinancement sur la base d'hypothèses.

Quelque soit l'hypothèse retenue, il faudra prendre en compte un « Spread » qui sera déterminé en fonction de l'institution contrepartie.

Cette majoration sera fonction d'une part de la nature du crédit : le coût du montage du crédit et son suivi et le risque qu'il comporte et, d'autre part, de l'institution : la taille, la rentabilité et le niveau d'endettement.

1^{ère} hypothèse

Dans cette hypothèse, nous supposerons que les IMF sont des établissements de crédit selon leur fonctionnement, au même titre que les banques commerciales. Elles peuvent donc recourir au marché interbancaire pour se refinancer comme des banques. Le taux interbancaire est déterminé par

l'offre et la demande de financement sur ce marché et, est variable suivant le délai de refinancement. Il est vrai que les opérations sur le marché interbancaire sont généralement à court terme (au jour, hebdomadaire, mensuel ou annuel), mais une exception pourra être envisagée pour les IMF.

Ainsi le taux de refinancement que nous proposons serait :

Taux de refinancement = Taux interbancaire moyen de la période + Spread

2^{ème} hypothèse

Pour cette hypothèse, nous suggérons que le taux de base à prendre en compte, soit le taux d'escompte de la BCEAO, qui est utilisé pour le refinancement des banques commerciales. Ce taux est fonction de conjoncture économique, du niveau d'inflation et de la stabilité du pays. Alors, le taux de refinancement serait :

Taux de refinancement = Taux d'escompte de la BCEAO + Spread

B- La durée et la périodicité de remboursement

Il s'agit de l'une des principales difficultés du refinancement bancaire des IMF : le problème de l'adéquation des besoins à moyen et long terme sollicités par les IMF et la disponibilité en ressources des banques.

Toutefois au regard des données que nous avons analysées, nous pensons que les banques ont la capacité d'offrir des concours aux IMF sur une période de 36 mois au moins (3 ans).

A défaut de disposer de ressources stables, elles peuvent lever des ressources sur le marché financier en particulier sur le marché obligataire.

Une période de différé comprise entre 3 mois et 6 mois selon les institutions permettrait aux IMF de rentabiliser un tant soit peu les ressources mises à leur disposition.

C- Les garanties envisageables

Deux formes de garanties peuvent être envisagées pour faciliter les concours bancaires aux IMF : les garanties réelles et les garanties financières.

1- Les garanties réelles

Nous distinguons au nombre des garanties réelles, deux types.

a- L'hypothèque

C'est l'inscription d'un privilège du créancier sur un bien immobilier ; il confère un droit réel sur l'immeuble affecté à l'acquittement de l'obligation.

Cela permettrait à la banque d'appliquer la pondération de 50% sur les risques pris dans la détermination de son ratio de couverture des risques.

b- Le nantissement du portefeuille

Le nantissement, c'est la remise d'un bien meuble ou immeuble, un stock de marchandises ou un fonds de commerce (sans dépossession) en garantie d'une créance.

Etant donné que l'actif le plus important dans le bilan d'une IMF est son portefeuille de crédits, nous proposons *une promesse de nantissement du portefeuille sain de l'institution*. En cas de défaillance, les remboursements des clients des IMF seraient domiciliés à la banque. Cette formule paraît un peu lourde pour les banques qui n'ont pas l'habitude des petites opérations comme les IMF. On pourrait envisager des crédits dont les encours ont atteint un certain niveau suivant la taille de l'IMF. Pour les grands réseaux par exemple, les crédits dont les encours sont au moins égaux à cinq millions FCFA et pour les

petites IMF, les crédits dont les encours sont à un million FCFA seront pris en compte.

2- Les garanties financières

Nous en distinguerons deux types également :

a- Le nantissement de compte et le gage sur espèces

Vu également les importants dépôts à terme des IMF dans les banques, il peut être envisagé un *nantissement de compte à terme* ou encore un *gage sur espèce*. Les fonds seront bloqués dans le compte de l'IMF et serviront de premier recours à la banque en cas de défaillance. Seules les institutions disposant d'importants excédents de ressources peuvent recourir à cette garantie. Ce type de garantie offre une pondération à 0% des risques pris par la banque si le nantissement ou le gage couvre l'intégralité du montant du concours.

Mais la banque pourrait aussi envisager juste un certain pourcentage du capital prêté. Ce niveau variera, suivant la qualité de la signature ainsi que la solidité financière de l'institution.

b- Le fonds de garantie

Le fonds de garantie est un instrument financier qui permet à la banque de prendre des risques dans des conditions de plus grande sécurité financière. Le principe consiste à réserver et à gérer de manière autonome une somme d'argent en vue de couvrir le non remboursement de certains prêts. Le fonds garantit un pourcentage de l'emprunt selon des modalités fixées entre les parties. Il faut noter que la gestion du fonds de garantie est assez complexe car une mauvaise définition des contrats entre le garant, le banquier prêteur et l'IMF emprunteur, peut entraîner son érosion progressive et mitiger les résultats escomptés.

Le fonds de garantie ARIZ de l'AFD qui couvre 50% des risques pris par la banque a permis à certaines IMF de la place d'obtenir des ressources bancaires. Il existe encore d'autres fonds de garantie actifs mais qui sont malheureusement mal connus et auraient pu faciliter l'accès des IMF au refinancement bancaire. Il s'agit du FAGACE et du fonds GARI de la BOAD.

L'ensemble des IMF enquêtées, de même que les banques estiment que le recours au fonds de garantie peut être la solution idoine pour rapprocher les deux acteurs. Toutefois, il peut aussi constituer un renchérissement du coût du crédit aux IMF.

Nous pouvons donc résumer les propositions de conditions bancaires dans le tableau suivant :

<u>Eléments</u>	<u>Conditions bancaires</u>
Taux de refinancement	5% – 9%
Durée de remboursement	Minimum de 3- 6 mois
Périodicité de remboursement	Semestrielle
Différé ou délai de grâce	6 à 12 mois
Garanties	Nantissement du portefeuille de crédit Fonds de garantie Nantissement de DAT Hypothèque

**Paragraphe 2 : Les axes de recommandation aux divers acteurs
intervenant dans le secteur et autres perspectives de refinancement**

I- LES AXES DE RECOMMANDATIONS AUX DIVERS ACTEURS

L'étude a montré que le refinancement constitue un problème important auquel les IMF sont confrontées. Il empêche certaines d'être performantes et d'autres de renforcer leur viabilité. Les relations banques-IMF existent certes, mais sont assez timides. Cela est dû à un excès de prudence de la part des banques et aussi une mauvaise appréhension du système bancaire par les IMF. Nous avons essayé de trouver une approche de solution pour mieux rapprocher les deux sous-secteurs financiers afin de construire progressivement un système financier inclusif bénéfique pour l'économie Béninoise. Mais la mise en œuvre effective de cette proposition passe un certain nombre de dispositions à prendre par les différents acteurs du secteur.

A- Les Banques commerciales

Pour intégrer les IMF dans son marché cible et rendre plus efficace son approche de refinancement, nous proposons aux banques un certain nombre de dispositions à prendre :

- La création d'un département ou d'un service spécialisé pour les relations avec les IMF pour les banques qui ont déjà un nombre important d'IMF dans leurs livres ; ou bien la spécialisation d'un gestionnaire de compte Clientèle IMF. On pourrait attribuer un code informatique spécifique pour la clientèle IMF. Cela permettra de ne pas confondre le financement des IMF avec les autres activités, et de mieux percevoir les besoins et les difficultés liés à ce secteur afin de réagir rapidement et avec professionnalisme. Ce service pourrait donc concevoir et proposer des produits bien adaptés aux IMF grâce à un personnel qui connaît bien le

secteur. C'est dire donc qu'un accent particulier devra être accordé à la formation sur la connaissance du secteur de la microfinance. Les résultats de cette activité pourront à terme permettre à la banque d'envisager la création de sa propre filiale de microfinance suivant ses objectifs de développement.

- L'utilisation effective des critères d'acceptation des risques permettra de gérer de façon sûre et dynamique les risques liés à cette catégorie de clientèle. Une analyse sectorielle doit être faite de façon régulière pour prendre en compte les évolutions des IMF. Cela permettra de s'assurer qu'on ne continue pas par exemple de prendre des engagements avec une institution dont la situation financière est défavorable.
- L'ouverture plus accrue des banques aux IMF pour établir des partenariats « gagnant - gagnant ». Cela passera par l'initiation fréquente de cadres de concertation et d'échanges entre banques et IMF pour analyser les besoins de financement de l'économie et les capacités d'intervention de chaque sous système financier. Ces rencontres pourraient rendre les banquiers moins frileux dans leur relation avec les IMF.
- L'application réelle des conditions bancaires proposées pourra permettre aux banques de placer leurs excédents de liquidité dans des institutions de microfinance viables qui vont augmenter leur offre de services aux populations non bancarisées.
- Le développement d'un partenariat pour le financement des PME ; les banques serviraient de fournisseurs de ressources financières tandis que les IMF qui, ont introduit leurs clients, seraient chargées de présenter le dossier, de se porter garant sur le crédit et de suivre la clientèle. Cela se fera sur la base de conditions profitables pour les deux parties. Les deux acteurs auront donc à développer leurs compétences sur leur segment

spécifique pour apprécier les risques de la clientèle dans un climat d'échange et de confiance.

- Le développement d'un partenariat avec les IMF pour la fourniture des services de transfert et de cartes bancaires. Ainsi dans le contexte actuel de dématérialisation de la monnaie, les nombreux clients des IMF pourraient, par l'entremise de leur institution, disposer des cartes bancaires plus sécurisant pour leurs activités. Cela permettra donc à la banque d'atteindre une partie d'une clientèle qui lui échappait et par ricochet d'améliorer le taux de bancarisation.

B- Les Institutions de microfinance

Au regard des difficultés recensées, les institutions de microfinance doivent œuvrer pour rendre viables et pérennes leurs activités. Cela permettra au secteur de gagner en crédibilité et aux IMF de bénéficier de la confiance des banques. Ainsi certains aspects doivent être pris en compte :

- Sur le plan institutionnel, les IMF sous convention cadre doivent à défaut de se mutualiser, chercher à avoir une personnalité morale claire. Elles ont la possibilité de se transformer par exemple en société privée de microfinance. La question de propriété de l'IMF trouverait une solution et pourrait faciliter l'entrée des investisseurs dans leur capital.
- Sur le plan technique, les IMF doivent renforcer leurs fonds propres à travers une forte capitalisation des excédents dégagés. La collecte de l'épargne doit être renforcée et des produits adaptés aux besoins de la clientèle proposés. Les IMF doivent être à l'écoute permanente de leurs clients ou membres. Ainsi, des produits financiers innovants de captation de ressources stables doivent être proposés comme l'épargne à terme,

l'épargne logement, etc. L'approche commerciale, l'innovation et les Technologies de l'Information et de la Communication doivent être fortement intégrées dans les stratégies de développement des IMF.

- Au plan opérationnel, les IMF doivent être plus rigoureuses dans leur gestion. La transparence financière, la bonne gouvernance, un bon système d'information et de gestion, le respect des normes prudentielles édictées par les autorités monétaires, l'adoption des techniques et principes modernes de gestion doivent leur permettre de mieux rentabiliser leurs activités de crédit et/ou d'épargne. Pour les IMF qui souhaitent se lancer dans le financement des PME, il serait souhaitable d'avoir un département spécialisé pour l'étude de ces dossiers et former le personnel à l'appréciation des risques liés à cette catégorie de clientèle. Le recours à des agences de notation pourrait permettre aux IMF de connaître leurs performances et de se comparer à d'autres institutions sur le plan national, régional et mondial.
- Les institutions doivent se doter d'un plan de développement fiable qui retrace leurs besoins de financement réels. Elles doivent alors créer un partenariat avec leurs banques et mettre à leur disposition leurs besoins en début d'exercice. Cela pourrait limiter la lenteur dans le processus d'octroi de refinancement observé.
- L'ensemble des IMF doit se rendre à l'évidence que la période du financement des bailleurs de fonds et des taux subventionnés commence par être révolue et que la loi du marché en termes de taux d'intérêt s'applique désormais. La commercialisation de la microfinance est une réalité. Elles doivent donc proposer des taux d'intérêt efficients, maîtriser leurs charges opérationnelles et assainir leurs portefeuilles de crédits.

C- Les autorités monétaires

La Banque Centrale, en tant qu'autorité monétaire, a un rôle important à jouer en vue d'intégrer la microfinance dans le système financier global.

- Le toilettage de la Loi régissant les IMF en cours doit permettre d'intégrer les IMF sous convention cadre et d'ouvrir le secteur aux investisseurs désireux de faire de la micro finance à but lucratif. Une harmonisation du concept « terme de crédit » doit être envisagée pour permettre surtout aux IMF d'avoir un peu plus de possibilités de transformation des ressources collectées auprès de leurs membres.
- La Banque Centrale doit créer un dispositif de supervision et de contrôle assez rigoureux comme pour les banques commerciales en termes d'agrément, de réglementation prudentielle qui prenne toutefois en compte les spécificités des IMF. La mise en place d'une *commission microfinance* à l'instar de la commission bancaire pourrait être envisagée. Toutes les IMF seraient alors sous contrôle de l'autorité monétaire de sorte qu'il n'y ait plus d'institutions qui signent de convention cadre avec le Ministère des Finances et de l'Economie.
- La création d'une centrale de données suivies et mises à jour par la Banque Centrale à laquelle les IMF devront fournir en temps réel les informations financières nécessaires, réduirait l'asymétrie de l'information entre les banques et les IMF et, constituerait également un apport précieux pour la visibilité du secteur et l'appréciation des risques.

D- L'Etat

L'Etat doit poursuivre ses efforts de soutien au secteur de la micro finance, de développement d'un environnement juridique, économique et

politique sain, favorable à la fois pour l'offre de refinancement bancaire des IMF et pour l'offre de financement des populations exclues du système bancaire.

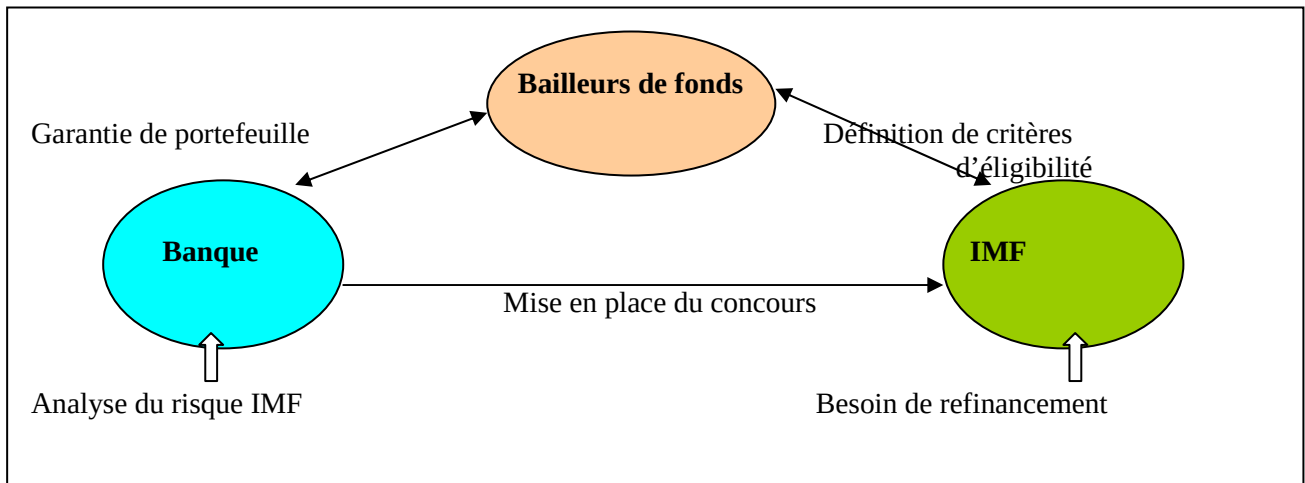
Il est vrai que l'Etat a un rôle social et des objectifs de réduction de la pauvreté à atteindre. Cependant, les fonds et les projets de microfinance logés dans les ministères ont de tous temps montré leurs limites et créent des distorsions sur le marché. Ces fonds augmentent au contraire le niveau d'endettement des IMF sans entraîner un effet de levier.

L'Etat pourrait obtenir des prêts auprès de ses partenaires à des taux préférentiels et les rétrocéder aux banques qui, sur la base de critères objectifs, les utiliseront pour le refinancement des IMF ou bien créer un fonds de garantie ou de bonification de taux d'intérêt qui servirait de couverture de risques des IMF auprès des banques.

E- Les bailleurs de fonds et autres investisseurs sociaux.

Les bailleurs de fonds et les investisseurs sociaux continueront certainement à financer les IMF dans leur phase de démarrage jusqu'au stade où les banques et investisseurs classiques prendront le relais. Leur priorité devrait être les ONG à volet microfinance qui ont un objectif purement social et les projets de réduction de la pauvreté dans les zones où la micro finance n'est pas la solution idoine.

Quant aux structures pouvant recourir aux ressources commerciales, l'intervention des bailleurs de fonds pourrait se situer dans la création d'un partenariat avec les banques dans lesquelles ils peuvent domicilier des fonds qui serviraient de fonds de garantie pour le refinancement des IMF. Le schéma de refinancement pourrait donc se présenter comme suit :



Les bailleurs de fonds définiront donc des critères d'analyse des IMF pouvant bénéficier de leur garantie. Les banques se chargeront de la mise en place du crédit et de son suivi tout en étant couvert à un niveau convenu entre les trois parties (25%, 50%, 75% ou 100% du montant du prêt).

L'objectif de notre étude vise à terme l'intégration parfaite des institutions de microfinance dans le système financier pour une meilleure croissance de nos économies.

Ainsi, mise à part l'articulation entre banques et IMF, dont l'un des aspects, le refinancement a été étudié dans ce mémoire, il existe d'autres mécanismes innovants qui contribueraient à accroître les ressources financières des IMF pérennes quitte à asseoir progressivement des systèmes financiers intégrés.

Nous analyserons quelques-uns de ces mécanismes, leurs forces ainsi que les contraintes qui pourraient entraver leur mise en place.

Création d'une banque spéciale pour les IMF et par les IMF

La création d'une banque des IMF pour les IMF constitue un des mécanismes de refinancement prévus par la Loi PARMEC dans ses dispositions. Les articles 55 et 56 définissent les modalités de création et les activités de

l'organe financier. En effet, il a statut de banque et est régi par la loi bancaire. Les IMF auront donc beaucoup de facilités pour leur refinancement et les autres services financiers pouvant les intégrer au système financier. Elles pourront accroître leurs possibilités de mobilisation de ressources et améliorer l'offre de services financiers à leur clientèle.

Mais sa création exige que les institutions se constituent en réseaux. Cela suppose donc une forte solidarité et le partage d'une vision commune de développement.

L'exemple du Crédit Mutuel du Sénégal et de « Jemeni » du Mali en est une illustration; l'organe financier créé est la BIMAO, Banque des Institutions Mutualistes de l'Afrique de l'Ouest qui a reçu son agrément en Janvier 2005.

Promotion d'un marché de liquidité inter IMF

Il est prouvé que les grands réseaux d'IMF mutualistes disposent d'excédents de trésorerie placés dans les banques qui sont rémunérés à un taux d'environ 5 à 6% pendant que d'autres IMF ont des besoins de trésorerie et obtiennent des prêts bancaires à des taux compris entre 7 et 10%.

Il pourrait être envisagé la création d'un marché de liquidité inter IMF à l'image du marché interbancaire. Les IMF auront donc des comptes ouverts réciproquement dans leurs livres respectifs et à la BCEAO et pourraient ainsi se refinancer. Les ressources internes du secteur seront alors utilisées de façon plus efficiente.

Promotion de l'accès au marché obligataire

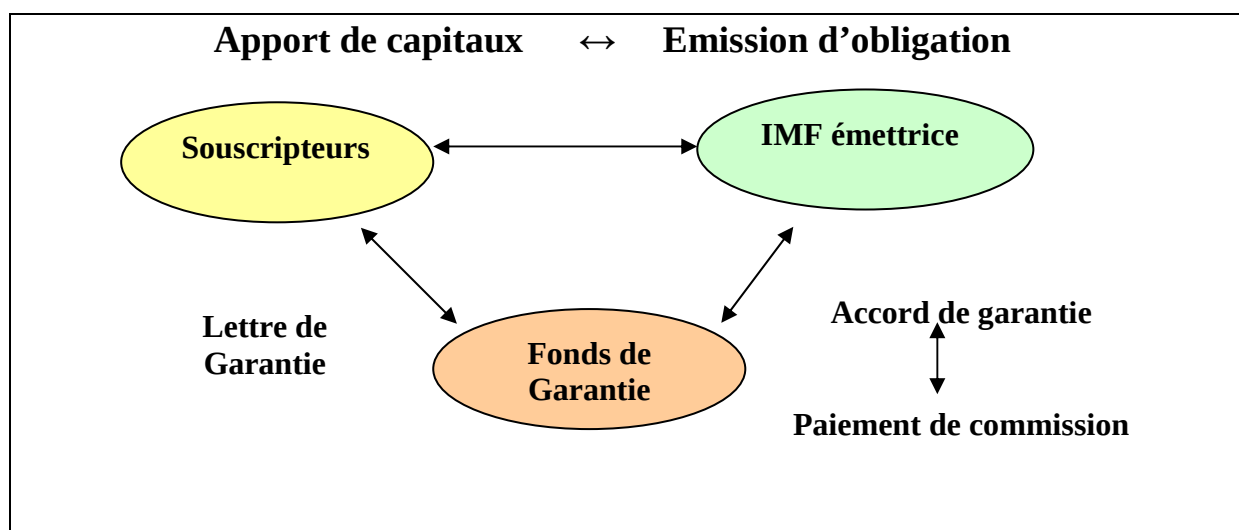
L'accès des IMF au marché obligataire pourrait constituer un moyen très rentable pour ces dernières de disposer des ressources à long terme et à moindre coût.

En effet, s'il n'existe pas de contraintes réglementaires spécifiques pour les opérations d'émission d'emprunts obligataires, les IMF doivent pouvoir gagner la confiance des souscripteurs pour réussir. Il se pose à nouveau les problèmes de transparence financière, de fiabilité des états financiers, de bonne gouvernance, de qualité de signature, donc de façon globale de crédibilité du secteur.

FAULU, une IMF du Kenya a pu réaliser un emprunt obligataire grâce au fonds de garantie de l'AFD.

Des fonds comme FAGACE et GARI pourraient être utilisés pour faciliter ces opérations aux IMF crédibles, rentables et pérennes.

Le schéma de l'opération serait sous la forme suivante :



Les investisseurs institutionnels tels que les compagnies d'assurance, les fonds de retraite pourraient y placer leurs ressources en sécurité et contribuer aussi au financement de l'économie.

Les fonds d'investissement nationaux ou régionaux

Un fonds d'investissement est une mise en commun de placements gérés par des gestionnaires de portefeuille professionnels.

Le fonds d'investissement permet donc une forte mobilisation de ressources vers la microfinance par sa participation aux fonds propres des IMF, l'octroi de prêts subordonnés, l'achat d'obligations et l'offre de garantie. L'assistance technique est également parfois fournie en parallèle à l'établissement d'un fonds d'investissement.

Ce type de mécanisme offre l'avantage de financer toutes les catégories d'IMF. Dans l'UEMOA et particulièrement au Bénin, les investisseurs institutionnels (banques, compagnies d'assurance, caisse de retraite etc.) ainsi que des investisseurs privés peuvent s'associer pour la création d'un fonds d'investissement. Toutefois, l'accent sera mis sur la rigueur dans la sélection des IMF et la gestion des investissements. Des fonds d'investissement tels que Profund, Dexia Microcredit Fund, Oikocrédit, Africap Fund sont des exemples de réussite dans le secteur de la microfinance.

Cependant, il existe des entraves à relever au niveau de l'UEMOA notamment les contraintes réglementaires pour faciliter leurs interventions. En effet, le fonds Africap n'a pu, jusqu'à présent, investir dans les IMF de l'UEMOA malgré qu'elle dispose d'une unité régionale à Dakar. Africap Fund

est, par contre, actif dans d'autres pays tels que le Kenya, le Nigéria où le cadre juridique et réglementaire est plutôt favorable.

CONCLUSION GENERALE

L'étude a révélé que le problème de refinancement se pose avec acuité aux institutions de microfinance du Bénin. Il constitue un frein à certaines IMF pour améliorer leurs performances, en vue d'une pérennisation de leurs activités et empêche d'autres d'atteindre leur viabilité. Ce manque de ressources, éloigne donc les populations pauvres et exclues du système bancaire, d'avoir accès aux services financiers à savoir, l'épargne et le crédit.

Malgré l'évolution étonnante et les performances réalisées des IMF, elles n'arrivent pas à avoir aisément accès aux guichets bancaires dans le cadre du refinancement. Cette situation, loin d'être liée aux contraintes réglementaires, est surtout due à une mauvaise connaissance des activités de microfinance par les banquiers, et, à une mauvaise appréhension du système bancaire par les IMF. Il est vrai que d'autres difficultés telles que les problèmes de viabilité, de transparence financière, d'adéquation de ressources se posent, mais des possibilités de rapprochement des deux acteurs existent.

L'ouverture du portefeuille du système bancaire vers les institutions de microfinance, devient un impératif pour un financement équilibré des populations à faibles revenus, des très petites et microentreprises ainsi que des PME qui n'arrivent pas à avoir accès aux ressources indispensables à la croissance de leurs activités et à l'amélioration de leurs conditions de vie. Néanmoins, cela ne se fera pas sans respect de l'orthodoxie financière. C'est pour cela que, nous avons proposé l'application de critères d'acceptation des risques pour permettre aux banques d'intégrer ces institutions financières dans leur target market et suggéré des conditions bancaires optimales pour les deux acteurs.

Les critères ainsi retenus, semblent exclure les petites IMF et n'intégrer que les grands réseaux qui ont atteint leur viabilité. Cependant, il importe que les banques, osent prendre un peu plus de risque si elles ne veulent pas voir leur part de marché s'effriter avec la percée de ces grands réseaux. Un partenariat à

la fois financier et technique peut être profitable pour les deux sous systèmes financiers.

Par ailleurs, une forte collaboration entre IMF doit permettre aux institutions qui ne sont pas encore ciblées par les banques de se faire refinancer auprès de certains grands réseaux, qui dispose d'importantes ressources à court terme sous forme de dépôts à terme dans les banques.

Afin de permettre aux IMF de diversifier leurs sources de financement et, d'éviter le risque de dépendance vis-à-vis des banques, d'autres mécanismes ont été abordés sans être approfondis. Ces mécanismes, à savoir la création par les IMF d'une banque pour les IMF, la promotion de l'accès des IMF au marché obligataire, la mise en œuvre d'un marché de liquidité inter institutions de microfinance et le développement de fonds d'investissement nationaux ou régionaux, devront faire l'objet d'autres études car ils offrent beaucoup d'avantages pour les IMF dans leur recherche de ressources adaptées pour satisfaire les besoins en capitaux stables de leur clientèle.