

Pratiques informelles et politique monétaire

Réseaux de financements et de refinancements au sein de la filière pêche au Mali

Hélène Rey

ORSTOM, Montpellier

Outre la diversité des pratiques de financement informel, et la complexité des interactions financières, cette analyse montre l'importance du rôle des commerçants qui, du fait de l'organisation pyramidale et du lien avec le secteur formel, ont un pouvoir de création monétaire dite indirecte. En élargissant ainsi les possibilités de régulation, l'étude témoigne non seulement de la complémentarité entre les secteurs formel et informel, mais aussi, dans un contexte de surliquidité des institutions bancaires, d'une meilleure allocation des financements aux besoins de l'économie, mais qui pourrait s'accompagner de risques inflationnistes par le caractère décentralisé des décisions de création monétaire.

Besides the various practices of informal financing and the complexity of the financial interactions which appear through our examination of a matrix, this analysis shows the importance of the role of merchants who are empowered to issue money indirectly thanks to the pyramid organization and to their relation with the official sector. By extending the possibilities of regulation, the study shows : 1) the complementary relation between the official and unofficial sectors, 2) better financial allocations to the economy in a contexte of abundance of banks' liquidities. This factor, combined with the decentralized decisions as to money issue brings about inflationary risks.

Malgré les multiples tentatives de diffusion des financements bancaires, la grande majorité des populations des pays en voie de développement n'accède pas à ces financements et la «finance informelle» reste largement prépondérante dans ces pays. Ainsi les crédits informels sont

particulièrement répandus dans les zones rurales où ils représentent de 50 à 95% des financements selon les pays, tandis qu'ils dépassent 80% pour les agriculteurs africains (Egger, 1986). Il apparaît que ces circuits non seulement font preuve d'une forte résilience, mais se renforcent et se diversifient, témoignage de leur souplesse et de leur capacité d'innovation, tant au niveau des « produits financiers » proposés que de leur imbrication croissante avec les circuits institutionnels. Par exemple, l'activité traditionnelle de prêt des propriétaires fonciers a été progressivement remplacée par des arrangements de crédits plus complexes avec les négociants et les commerçants (Germidis *et al.*, 1991). Dans le même temps, parallèlement aux associations d'épargne et de crédit, dont l'importance va de pair avec leur historicité, les crédits des commerçants et les prêts ou dons familiaux voient leur importance progresser, pour devenir souvent les formes de financement les plus fréquentes (Eboué, 1988; Holst, 1985), notamment en Afrique (Cuevas, 1989). Cette évolution, en particulier pour le cas de l'Afrique, est pour partie confortée par la crise de défiance que connaissent les systèmes bancaires institutionnels du fait de leur gestion non prudentielle et du contexte de réduction des marges et de développement de la concurrence qui soulève pour certains la question provoquante de l'utilité des banques (Aglietta, 1995). Tandis que les analyses des financements informels se multiplient et s'accordent à reconnaître leur efficacité (Wai, 1994), les politiques économiques ne visent plus à réduire le dualisme des systèmes formels et informels mais cherchent les voies d'une articulation harmonieuse qui permettrait en particulier d'utiliser la souplesse des procédures informelles et le contrôle social des encours sur lequel s'appuient ces réseaux.

Bon nombre d'analyses s'attachent à décrire, au niveau micro-économique, l'originalité, la structure et l'efficacité des circuits de financement informel. Peu de travaux cherchent à appréhender les mécanismes de refinancement et les possibilités de régulation de tels systèmes. En effet, dès lors que l'on associe implicitement les flux financiers informels à des intermédiaires financiers non institutionnalisés ou à des situations de finance directe, on suppose qu'il s'agit d'une intermédiation mettant en œuvre un financement non monétaire. Une des questions clés est alors de savoir si les contraintes de refinancement peuvent induire des effets d'éviction. Notre recherche ressortant d'une telle problématique, son champ a été défini à une échelle suffisamment vaste, en l'occurrence la filière pêche au Mali¹, pour étudier le système de financement dans

¹ Notre analyse s'appuie sur des enquêtes de terrain menées en 1991 auprès de 104 unités de pêche, 71 constructeurs de pirogues et 45 commerçants d'engins de pêche, échantillonnés de façon à assurer la représentativité des données. La totalité des 12 grossistes

son ensemble. La filière choisie est par ailleurs particulièrement illustrative de la prépondérance des circuits informels, tandis que, d'un point de vue géographique, elle concerne une zone rurale sahélienne de vaste dimension (200 sur 600 km), qui est à la fois une des régions maliennes les plus arides et les plus défavorisées, en même temps que, du fait de la crue, confrontée une grande partie de l'année à des problèmes d'enclavement. Après avoir rappelé les caractéristiques des financements, et décrit les pratiques observées à chacun des niveaux de la filière, nous tenterons de montrer comment la structure de ce système de financement permet une diffusion de la création monétaire, et comment ses spécificités complexifient la régulation du système.

I. – PRÉPONDÉRANCE ET STRUCTURE DES FINANCEMENTS INFORMELS

Avec un taux de 280 000 habitants par succursale bancaire (Cuevas, 1989), le système bancaire malien reste très en retrait des besoins de financement de la population, en particulier du monde rural. Comme pour l'ensemble du système bancaire des pays d'Afrique de l'Ouest, on note une prédominance des crédits à court terme (BCEAO, 1994). Globalement 25% des encours à court terme et 2% seulement de ceux à moyen et à long terme sont octroyés au secteur primaire qui contribue pour près de la moitié au produit intérieur brut (Banque de France, 1994). Par ailleurs, la quasi-totalité de ces crédits formels sont destinés à l'agriculture de rente (riz et coton), et sont distribués à des associations villageoises par l'intermédiaire des vingt-cinq sociétés ou offices de développement rural (Akpaca, 1992). Pour le delta du Niger, c'est l'office du Niger qui est le principal opérateur de crédit institutionnel, avec une concurrence croissante de la Banque nationale de développement agricole (BNDA) qui offre des produits financiers sensiblement équivalents aux mêmes bénéficiaires (associations villageoises) et dont l'intervention représente à présent deux cinquièmes des crédits. Depuis 1986, on recense aussi au Mali trois caisses mutualistes d'épargne et de crédit qui ont des résultats encourageants² (Akpaca, 1992), mais qui échappent à notre zone d'étude. Concernant le secteur halieutique, il apparaît que tous les projets qui depuis 1966 ont tenté de favoriser l'accès des pêcheurs au financement bancaire ont échoué. Le bilan de ces opérations (Kassibo,

d'engins de pêche ont été enquêtés, ainsi que les scieries de Bamako, dont les résultats détaillés ont été publiés par ailleurs (Rey, 1994).

² Les deux expériences analysées enregistrent respectivement des taux d'adhésion de 50 et 80% et des taux de recouvrement voisins de 99%. Le volume des crédits accordés est de 2 700 et 5 000 et les durées varient de 4 à 9 mois.

1990) montre que les prêts ont été octroyés au sein des associations villageoises sur la base du clientélisme en excluant une partie des bénéficiaires initiaux, tandis qu'une partie des fonds étaient détournés par les grossistes d'engins de pêche de Mopti pour solder des créances antérieures. Ces projets ont donc abouti au renforcement des positions dominantes des commerçants, et force est de constater aujourd'hui la prépondérance des circuits informels dans le delta central du Niger.

Du fait de la diversité et de l'évolution continue de la nature des opérations, les définitions de la «finance informelle» sont multiples. On peut retenir qu'elle recoupe «toute opération d'emprunt, de prêt ou de constitution d'épargne qui se déroule hors des circuits officiels» (Abdaimi, 1989) ou «toutes transactions financières (emprunt et dépôt) qui ne sont pas réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier central» (Adams et Fitchett, 1994). Les classifications sont nombreuses, souvent liées à la nature des opérations et débouchant sur des évaluations qui varient, selon les zones, les périodes et les critères retenus. Une typologie analytique (Adams, 1994) va jusqu'à proposer dix catégories pour rendre compte de cette «richesse». La partition de base permet d'opposer les financements octroyés par les commerçants ou les prêteurs aux réseaux de financement mis en place par les populations (Servet, 1990); réseaux au sein desquels Hugon (1990) distingue les sociétés d'épargne fondées sur la solidarité communautaire et celles à processus tontinier ou associations de crédit rotatif.

Dans le cas de notre étude, il convient de préciser cette classification, en particulier pour les financements octroyés par des commerçants ou des prêteurs qui recourent à une diversité de situation. L'analyse des pratiques de crédit des commerçants dans le delta central du Niger (qu'ils soient détaillants ou grossistes) montre qu'ils fournissent des facilités de paiement assimilables à des crédits de campagne ou des crédits fournisseurs, qu'ils accordent dans certains cas des prêts de liquidité ou qu'ils proposent des avances en nature tandis qu'ils jouent pour certains le rôle de «garde monnaie». Ces conditions diverses des transactions témoignent de relations complexes : non seulement ils préfinancent l'activité par des prêts fournisseurs, mais ils prêtent aussi des liquidités à leurs débiteurs, en même temps qu'ils leur rendent souvent divers services, notamment en approvisionnant les zones enclavées en produits de première nécessité. Quant aux prêteurs, traditionnellement on en distingue plusieurs : des membres de la famille ou des amis, des bailleurs de fonds qui peuvent temporairement être associés à l'unité (souvent des fonctionnaires ou des commerçants) et enfin des prêteurs spécialisés ou des banquiers ambulants. Ces derniers, qui se développent de façon sensible dans les pays côtiers d'Afrique de l'Ouest (Gentil, 1993), sont

peu nombreux dans le delta central du Niger. Nous n'avons recensé que quelques prêteurs spécialisés basés à Mopti, principale agglomération de la zone, et seconde ville du Mali. De même, le secteur de la pêche dans le delta du Niger implique peu de bailleurs de fonds, et l'on observe en particulier, contrairement à d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, que la prise de participation des commerçants au capital des unités de pêche est une pratique peu répandue (Weigel et Stomal, 1994). Pour la filière étudiée les prêteurs sont de fait des commerçants et des parents ou amis, pour lesquels il ne s'agit pas d'une activité principale. Ces prêts ou dons, la distinction étant difficile, qu'ils soient familiaux ou entre amis, sont malaisés à circonscrire quant à leur affectation et à leur régularité. Compte tenu des obligations sociales qui leurs sont liées, il s'agit de financements croisés dont la fonction principale est sociale. La proportion des «dons» est importante puisque 35% des unités enquêtées ont bénéficié d'un don familial au cours de l'année (dont 10% de parents en migration) et 44% ont elles-mêmes envoyé de l'argent à un parent. Plutôt que de dons, il convient de parler de prêts de réciprocité, puisqu'il existe des flux de contrepartie, monétaire ou non, mais qui sont décalés dans le temps. Lorsque ces flux relèvent d'obligations liées à des traditions lignagères (aînés qui reçoivent des cadets), leurs montants sont souvent peu importants, alors qu'inversement les «aides financières» aperiodiques entre unités font intervenir des sommes plus conséquentes. Enfin on note l'existence de tontines, qui, bien qu'elles soient en régression, continuent d'être une forme d'épargne importante chez les femmes.

Au-delà de ces distinctions, il apparaît que l'activité de finance informelle dans le delta du Niger ne peut être circonscrite à des unités particulières spécialisées en matière de financement. En fait c'est l'ensemble des unités de la filière (qu'elles soient formelles ou informelles, productives ou familiales) qui octroient et/ou reçoivent des financements informels, témoignant, par là, de formes individuelles d'intermédiation financière (Cuevas, 1989). Nous avons été conduite à appréhender les financements informels en termes de pratiques informelles à partir des unités budgétaires familiales et en tenant compte des segmentations saisonnières des unités migrantes. L'unité familiale est définie à partir du concept de «marmite» qui correspond dans la zone à l'unité principale de production, de consommation et de convivialité (Fay, 1994). Nos enquêtes montrent une correspondance fréquente (de 70% à 75%) entre unités familiales et unités budgétaires qui s'explique par la mise en commun des revenus ou par l'unicité des sources de revenus productifs réguliers. Au total, en croisant les caractéristiques des crédits et des agents qui les octroient, on peut distinguer, pour la filière étudiée, quatre sources principales de financement qui sont (a) l'autofinancement y compris les ton-

tines et les «dons» familiaux, (b) les crédits fournisseurs, (c) les prêts de liquidité provenant d'intermédiaires non institutionnels et (d) les crédits bancaires qui ne concernent que certains acteurs. Dans tous les cas cependant, les unités ont de plus en plus tendance à associer plusieurs sources de financement pour un objet donné. Ainsi non seulement on observe un endettement informel généralisé, mais en plus celui-ci recoupe des associations complexes de financement qui conduisent à caractériser le système non seulement par son caractère décentralisé mais surtout en tant que réseaux de financements entrecroisés.

II. — LES PRATIQUES OBSERVÉES À CHACUN DES NIVEAUX DE LA FILIÈRE

Le caractère généralisé de l'endettement peut être montré à chacun des niveaux de la filière, aussi bien pour les activités de production que pour les besoins de consommation, contrairement à l'image qui a longtemps prévalu de financements informels réduits à des dépenses de consommation. De façon simplifiée on peut caractériser les besoins de financement des unités de pêche en cinq catégories selon qu'ils concernent respectivement : (a) le capital et l'équipement (en fait essentiellement les pirogues), (b) les frais d'exploitation (principalement le renouvellement des engins de pêche), (c) le fonds de roulement de l'unité de production, (d) les achats de biens de consommation de l'unité familiale, et (e) les besoins de numéraire(s) liés à l'impôt et aux obligations sociales. Toutefois, l'unité d'observation retenue, qui lie famille et activité de production, ne nous permet pas d'appréhender l'affectation de certains flux financiers, en particulier pour les prêts de liquidités. On a donc été amené à regrouper les trois dernières catégories en une seule rubrique appelée dépenses courantes.

Les achats d'engins de pêche font appel au crédit des commerçants dans leur quasi-totalité (90% des pêcheurs). De même les pirogues sont elles aussi une fois sur deux achetées à crédit. Il s'agit dans ces deux cas d'un crédit de campagne ou d'un crédit fournisseur qui sont remboursés, pour les engins de pêche dans la majorité des cas (73% des unités) à la fin de la campagne (en général sous forme monétaire (60% des crédits)), et au terme d'un délai le plus souvent de deux ans pour les pirogues. Cependant, dans les deux cas, il existe pratiquement toujours une partie payée au comptant qui représente généralement entre 50% et 25% de la valeur des transactions pour les engins de pêche (soit en moyenne dans l'année entre 30 et 50 000 francs CFA par unité de pêche) et la moitié du coût de construction pour les pirogues. Les observations montrent que cet apport ne correspond que pour partie, parfois très

faible, à un autofinancement propre à l'unité. En effet c'est à ce niveau qu'interviennent des prêts familiaux pour les achats d'engins de pêche (40% des pêcheurs) tandis que, pour les constructions de pirogues, c'est plutôt des «dons» ou des apports de parents émigrés qui sont mobilisés (10% des unités). Quant au financement des dépenses courantes, il fait intervenir des crédits de liquidité pour les deux tiers des unités de pêche. Ces emprunts de trésorerie sont les trois quarts du temps inférieurs à 50 000 francs CFA, voire inférieurs à 5 000 francs CFA pour 20% des unités. Principalement destinés aux achats de céréales (45%), à la résolution de problèmes familiaux (17%) et au paiement de l'impôt (17%), ils sont accordés soit par des parents ou amis (60% des crédits), soit par des prêteurs ou des commerçants (40% des crédits); ces derniers étant essentiellement des détaillants d'engins de pêche (55% d'entre eux) ou des commerçants de poissons³. Enfin, c'est à ce niveau qu'interviennent les tontines qui concernent seulement 13% des pêcheurs tandis que le taux de participation s'élève à 35% chez les femmes qui utilisent les fonds ainsi obtenus le plus souvent à des fins commerciales (60% d'entre elles).

Cette analyse fait ressortir l'importance des prêts familiaux et des crédits des fournisseurs en accord avec les observations effectuées dans d'autres pêcheries artisanales (Rey, 1992). Hormis pour les prêts familiaux ou provenant d'amis, difficiles à circonscrire, il est nécessaire de s'interroger dans un second temps sur les sources de financement auxquelles peuvent prétendre les commerçants détaillants d'engins de pêche et les constructeurs de pirogues dont nous avons vu qu'ils étaient les principaux intervenants en matière de financement. Il ne s'agit pas d'avoir ici une analyse précise de leur activité mais d'identifier comment ils financent les crédits ou les facilités de paiement qu'ils octroient aux pêcheurs. On assimilera ce type de financement à un mécanisme de «refinancement» dont on décrira seulement la structure; le type d'enquête menée ne se prêtant pas à une analyse précise des flux et des relations de compensation.

Les crédits concernant les achats d'engins de pêche sont en règle générale octroyés par les détaillants d'engins de pêche. Certains pêcheurs toutefois (environ un tiers), en particulier les migrants, peuvent s'approvisionner directement auprès des grossistes. Ceux-ci n'acceptent alors de

³ On observe à leur niveau (Weigel et Stomal, 1994) la même diffusion pyramidale des crédits avec à la base les commerçants ambulants, relayés par les grossistes en poisson de Mopti, qui eux-mêmes sont en relation avec les grossistes importateurs d'engins de pêche que nous avons étudiés. L'endettement s'effectue sous forme de crédits de campagne octroyés par les commerçants. Ce segment du système de financement ne faisait pas partie du champ de notre analyse car il était étudié par ailleurs, dans le cadre d'un autre volet du programme interdisciplinaire d'études du système halieutique.

préfinancer leurs achats de matériel de pêche qu'à la condition que les transactions impliquent un acteur supplémentaire : le *diatigui*. Celui-ci qui est en général le logeur du pêcheur à Mopti entretient avec lui des liens historiques, soit familiaux, soit ethniques. Sa fonction, que l'on retrouve traditionnellement dans le commerce de longue distance en Afrique, est de mettre le pêcheur en relation avec le grossiste et d'offrir sa caution, surtout morale, en garantie. Concernant les détaillants d'engins de pêche, on recense des succursalistes, des grossistes (qui sont au nombre de 12, implantés dans les principaux villages), des commissionnaires de ces mêmes grossistes (31, fréquemment associés à l'activité d'exportation de ces grossistes dans les pays limitrophes) et des commerçants détaillants (49 au total) qui ne sont en général pas spécialisés dans le commerce d'engins de pêche et qui pour certains pratiquent même plusieurs activités. Enfin, dans les campements de pêche où les détaillants sont peu présents (15% des ventes), le commerce d'engins de pêche s'effectue par l'intermédiaire des commerçants de poisson qui pratiquent un commerce ambulancier. Pour la plupart, ces détaillants ont, quels que soient leurs statuts, des chiffres d'affaires d'importance moyenne (inférieurs ou égaux à 6 millions de FCFA) et une politique de commandes parcellisées qui leur permet de reporter la charge du stockage sur les grossistes. En effet, les commerçants détaillants s'approvisionnent à leur tour à crédit auprès des grossistes-importateurs, qui sont au nombre de 12 et basés à Mopti. La part au comptant exigée par ces derniers est faible et l'échéance des crédits se situe entre trois et six mois. Toutefois, en cas de difficultés, les délais de paiement peuvent atteindre une année, voire être reconduits l'année suivante. Ce sont donc les grossistes qui supportent les éventuels impayés des pêcheurs en prolongeant leurs créances auprès des détaillants, qui quant à eux n'ont recours que marginalement (10% des cas) à des prêts familiaux pour leur activité. Par contre, au moment de la soudure, un tiers des détaillants d'engins de pêche doivent recourir à des emprunts, qui sont alors principalement familiaux (44% des cas) mais qui proviennent aussi des grossistes (25%) ou de prêteurs (19%). La similitude ethnique entre grossistes-importateurs et commerçants détaillants (45% de Marka et 25% de Somono) conduit à penser, comme pour de nombreux autres secteurs du commerce africain, que l'appartenance ethnique pourrait être un des critères de base de l'organisation de ces relations à la fois commerciales et financières, illustrant ainsi l'imbrication du social et de l'économique. Les grossistes-importateurs, qui sont donc au cœur du système de crédit concernant les engins de pêche, accordent aussi (un tiers d'entre eux) des prêts de liquidité aux détaillants. Le montant annuel des créances des grossistes varie selon les individus de 10 à 50 millions de francs CFA (sans compter les impayés antérieurs), c'est-à-dire qu'il

est globalement comparable aux commandes annuelles qui représentent en moyenne 50 millions de FCFA par grossiste. Ces commandes, passées auprès de fournisseurs des pays du Sud-Est asiatique, reposent sur un crédit documentaire ouvert auprès des établissements bancaires de Bamako. Lorsqu'ils rencontrent des difficultés de trésorerie, les grossistes dans leur majorité (84%) ont recours à des prêts bancaires à court terme, les autres prélevant sur leurs réserves. On observe qu'un seul des grossistes participe à une tontine et qu'aucun d'entre eux ne confie de l'argent à un garde-monnaie.

De la même façon, l'octroi de délais de paiement par les constructeurs de pirogues (60% d'entre eux) entraîne des besoins de refinancement, en particulier lorsque c'est le constructeur qui fournit le bois⁴, ce qui est le cas de 37% des constructeurs, essentiellement ceux de Nhou et de Mopti qui sont les deux grands centres de construction de pirogues du Mali (Rey *et al.*, 1994). Au moment de l'enquête, 80% des constructeurs avaient entre une et cinq pirogues qui ne leur avaient pas encore été payées en totalité, tandis que 27% de leurs créances dataient de plus de dix ans. Lorsque le bois est acheté par le constructeur, celui-ci finance son stock grâce aux facilités de paiement accordées par la scierie de Bamako, où s'approvisionnent les constructeurs. Celle-ci dispose d'un faible stock (ce qui oblige souvent les constructeurs à attendre leur commande à Bamako plusieurs semaines) et finance son activité par des crédits bancaires. Lorsqu'il n'y a pas d'achat de bois, c'est le travail du constructeur qui fait l'objet du crédit. Il n'y a donc pas de besoin spécifique de refinancement, si ce n'est, du fait du manque à gagner, des difficultés de trésorerie pour la famille qui a alors généralement (86% des constructeurs) recours à des prêts de liquidité. Ces crédits sont obtenus soit auprès des commerçants d'engins de pêche (28% des constructeurs) du fait de la pluriactivité pêche/construction de pirogues de la plupart des constructeurs (90% d'entre eux), soit auprès de la famille ou surtout d'amis pour la moitié des constructeurs. C'est pour les constructeurs de pirogues que l'apport de parents émigrés est le plus fréquent puisque 27% d'entre eux sont concernés. Par ailleurs, nombreux sont ceux (37% des constructeurs) qui vendent une partie de leur stock de bois lorsqu'ils ont des besoins de liquidité tandis qu'à l'approche d'une fête ou du paiement

⁴ Historiquement c'est le client qui fournit le bois, celui-ci pouvant être du bois de récupération d'anciennes pirogues. Cette tradition se maintient pour les petites unités, bien qu'apparaissent des difficultés liées à la réduction de la disponibilité de ressources en bois dans le delta. Par contre les unités les plus actives ont développé de nouveaux principes d'organisation de l'activité qui les conduisent à construire les pirogues, non plus seulement à la demande, mais aussi de leur propre initiative et à fournir le bois.

de l'impôt la pratique la plus courante est de réaliser spécialement une pirogue dont le prix dépendra du besoin en numéraires.

Il ressort de cet inventaire des pratiques observées selon les acteurs l'existence d'un système d'interactions complexes du fait de leur diversité et du caractère de réciprocité d'une partie des flux. A titre de synthèse, la figure suivante tente d'illustrer l'articulation des différents types de financement que nous venons de décrire.

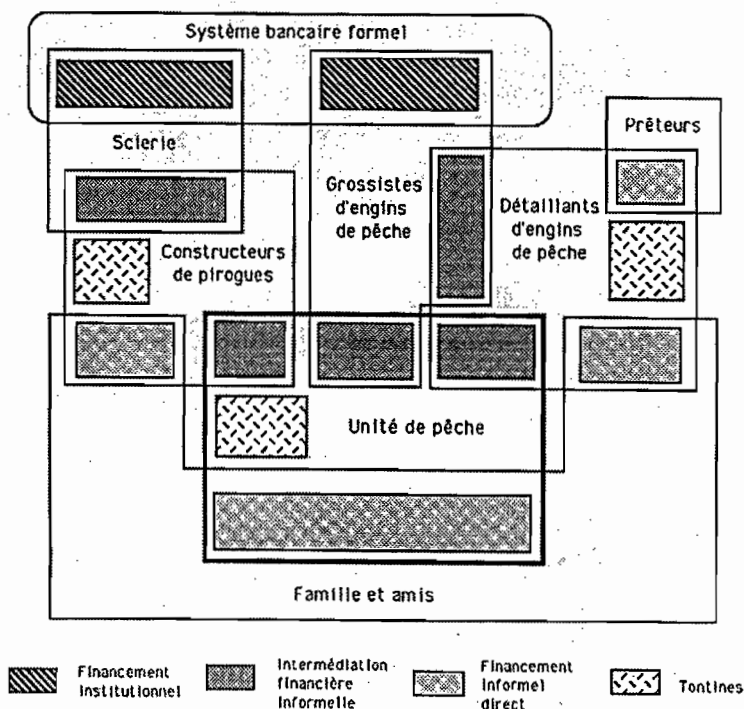


Figure 1

Réseaux et circuits de financements et de refinancements au sein de la filière pêche au Mali

III. – DES SPÉCIFICITÉS QUI COMPLEXIFIENT LA RÉGULATION DU SYSTÈME

L'analyse de l'organisation de l'ensemble des flux financiers (cf. figure 1) permet de distinguer deux sous-systèmes interdépendants qui relèvent de mécanismes de financement différents.

On observe en premier lieu un circuit hiérarchisé et stable à moyen terme de financements informels qui sont reliés au système de financement formel par des acteurs spécifiques (grossistes de filets et la scierie de Bamako) à l'interface entre les systèmes de financement formel et informel. Les flux sont organisés selon une chaîne de refinancements hiérarchisés qui témoigne d'un mécanisme d'intermédiation financière. La structure de cette chaîne suit le schéma classique de l'organisation en niveaux des circuits d'approvisionnement et de commercialisation, depuis les marchés primaires jusqu'aux marchés de gros et l'on retrouve le concept de «chaîne d'intermédiation» montrée dans le cas du Niger où l'on observe les mêmes liens entre banques, grossistes et commerçants de détail (Cuevas, 1989). Les commerçants d'engins de pêche ont une fonction financière comparable à une banque. Les prêts de liquidités s'apparentent d'autant plus à des prêts bancaires qu'ils s'accompagnent souvent de dépôts puisque ces mêmes commerçants ont aussi un rôle de garde-monnaie (40% des détaillants et 20% des grossistes). Le recours à un «garde-monnaie» est assez fréquent puisqu'il concerne 24% des pêcheurs. Il s'agit là d'une tradition ancienne conduisant à confier ses économies à une personne de confiance extérieure à la famille. Le plus souvent le garde-monnaie est un commerçant avec qui le pêcheur entretient des liens privilégiés et qui pourra lui accorder des crédits à certaines périodes de l'année. Il ne semble pas que cette pratique soit assortie d'une rémunération des dépôts mais elle s'inscrit plutôt dans le cadre de relations d'entraides qui donnent lieu à de multiples services en contrepartie, dont notamment la possibilité de bénéficier de crédits en retour.

En second lieu intervient un réseau de financements décentralisés intégrés à la structure et à la dynamique sociale de la zone qui recoupe trois types de flux : des prêts ou «dons» de proximité (parents ou amis), des tontines et des prêts ou «dons» de réciprocité. L'importance de ce réseau dans le financement de la filière étudiée s'accorde avec la prépondérance, spécifique à l'Afrique, que l'on observe des financements de parents et amis (Adams et Fitchett, 1994). La structure décentralisée d'un tel réseau de financements informels peut être rapprochée d'un système de financement direct ou d'un marché financier collectant des fonds auprès de l'ensemble des agents de l'économie.

Une fois la structure de ces systèmes de financement mise en évidence, il reste à s'interroger sur leur capacité à mobiliser des liquidités suffisantes au développement du secteur, notamment dès lors que les observations anthropologiques (Fay, 1994) témoignent d'une demande de crédits non satisfaite au niveau des unités de pêche enquêtées. Il devient alors nécessaire d'étudier les possibilités d'ajustement et de régulation de ces systèmes.

Traditionnellement on suppose que les systèmes de financement informel permettent de mobiliser une épargne inaccessible aux systèmes bancaires institutionnels de par son caractère décentralisé et parcellaire, mais en même temps on suppose que les ressources financières de ces systèmes se limitent à leurs ressources propres et à cette épargne (Adams, 1994). Si les commerçants sont assimilés à des banquiers, il s'agirait de «banques de dépôt» dans le sens où, selon cette approche, il n'y a pas de possibilité de conversion directe des créances en monnaie. Deux éléments principaux nous amènent à relativiser ce point de vue et à envisager la possibilité d'un ajustement par le volume des moyens de paiements.

Si on considère que la création monétaire est le fait d'institutions capables d'octroyer un prêt sans contrepartie, contrairement aux simples prêteurs qui ne peuvent prêter que des sommes préalablement reçues en dépôt, on est alors tenté d'opposer les intermédiaires monétaires et les intermédiaires financiers en ne conférant le pouvoir de création monétaire qu'aux premiers. Toutefois, dès lors que l'on considère l'ensemble du système consolidé (approche unitaire), c'est-à-dire y compris les flux de refinancement croisés, on est amené, à la suite de Bichot (1977), à distinguer émission et création de monnaie et à lier le pouvoir de création monétaire non plus au statut de l'intermédiaire, mais à la responsabilité initiale de l'opération qui entraîne la création monétaire. Le système consolidé des financements au sein du secteur halieutique du delta central du Niger, du fait de la structure pyramidale des crédits informels, autorise un tel mécanisme de création monétaire indirecte. Cette interprétation, en accordant un pouvoir de création monétaire indirecte aux intermédiaires financiers informels, élargit les possibilités d'ajustement et de régulation du système. Au sommet de la chaîne de financement, des acteurs particuliers (grossistes d'engins de pêche et scierie) créent une interface avec le système bancaire en réunissant des demandes de crédits, qui individuellement ne satisfont pas aux conditions d'éligibilité des établissements bancaires. La demande agrégée qui en ressort est alors présentée par des acteurs dont les volumes d'activité satisfont aux conditions de garantie des banquiers. Ces acteurs jouent donc un rôle d'intermédiation important, en particulier en acceptant de garantir non seulement les risques de transformation, en relation avec les banques qui leur accordent des prêts de trésorerie, mais aussi les risques de défaillance, ou de report et de consolidation des créances, qui sont très fréquents dans le cas d'une activité qui, comme la pêche, est liée aux conditions climatiques. Dans le contexte actuel de surliquidité des institutions bancaires, comme c'est le cas au Mali où le système bancaire ne trouve pas une demande suffisante de projets bancables (Banque de France, 1994), ce type de système favorise le développement

du secteur et permet, à l'inverse d'une situation d'« éviction », de diriger une partie des flux financiers vers l'économie. Toutefois, du fait du caractère décentralisé de la création monétaire avec une coordination qui est d'abord horizontale et liée aux relations familiales, ethniques ou villageoises, on aboutit à une situation où la décision de création échappe au secteur bancaire, qui est sollicité au niveau d'un refinancement *a posteriori*, proche d'un système de réescompte quasi automatique et susceptible par sa structure de s'avérer inflationniste.

En second lieu, l'analyse des pratiques des différents acteurs a permis de révéler une importante accumulation de créances, en particulier au niveau des constructeurs de pirogues dont un quart des impayés ont plus de dix ans. Bien que notre enquête ne permette pas un suivi de ces flux, on peut, dès lors que les conventions sociales permettent au système de continuer de fonctionner, analyser ces arriérés de paiement entre entreprises comme une sorte de processus de création de monnaie privée, à l'instar de certaines analyses de l'endettement au sein de la Fédération de Russie (Clément-Pitiot, dans cet ouvrage). Parallèlement, le recours au troc qui permet de répondre à la faiblesse des encaisses monétaires peut aussi être analysé comme un autre des phénomènes d'ajustement intervenant au niveau du volume des moyens de paiement. Enfin, l'existence de tontines peut aussi induire une création monétaire, dès lors que le principe de la circulation des récépissés qu'elles émettent en contrepartie des dépôts est admis, ainsi que l'observe Lelart (1989) qui conclut de ce fait à l'existence d'un pouvoir de création monétaire pour ces institutions. Son importance ne doit pas être considérée au vu des montants individuels des cotisations mais au niveau macro-économique de l'ensemble de flux ainsi rassemblés. Une évaluation, dans le cas du Mali, estime pour environ 10 000 tontines recensées, le niveau global annuel des flux à 10 320 millions de francs CFA (BECIS, 1989).

Dans le cas des mécanismes de financement relevant des réseaux de financements croisés et interindividuels, le particularisme de la régulation tient surtout à la prégnance des liens sociaux qui caractérise ces financements et qui rend la demande de monnaie difficile à évaluer. En effet celle-ci associe des motifs traditionnels de transactions, ici souvent ostentatoires ou fiscaux, mais aussi des obligations de prêts ou de « dons » de liquidités liés aux réseaux de solidarités sociales qui relèvent d'une fonction que l'on peut assimiler à une « épargne » dans le sens où, en entretenant des liens de solidarité, ces liaisons financières interpersonnelles permettent de s'assurer d'une assistance ultérieure (Lelart, 1989). Cette fonction de précaution est montrée par Vuarin (1994) au niveau des réseaux sociaux de Bamako. Sa particularité tient à ce qu'elle s'inscrit dans le présent. En outre l'importance de cette composante sociale

et fiscale de la demande de monnaie est une source de rigidité par rapport aux variations du revenu courant (d'autant que l'impôt est un impôt *per capita*) en même temps qu'elle introduit une inélasticité de la demande de crédit au revenu et à l'activité économique et qu'elle renforce les liens avec la démographie. A un niveau plus global, les difficultés de régulation sont accentuées par l'existence d'une injection exogène de monnaie liée à l'aide (Banque de développement) et, comme nous l'avons montré, à l'importance des apports financiers des membres de la famille émigrés. Obéissant à des logiques externes, ces sources de financement interviennent donc indépendamment de l'activité et des politiques publiques. C'est ainsi que par exemple la crise économique des pays côtiers d'Afrique de l'Ouest, en inversant les flux de migration (Giri, 1990), affecte à la fois l'équilibre de la balance des paiements du Mali et celui des unités budgétaires familiales.

CONCLUSION

La structure des financements informels met en évidence deux sous-systèmes entrecroisés, qui permettent une décentralisation de l'offre de liquidité sur l'ensemble de la zone et des acteurs en même temps qu'une réduction des coûts de distribution de ces crédits. Ce type d'organisation est un exemple des liens de complémentarité entre systèmes formel et informel. Outre la reproduction et le développement du secteur, un tel système permet aussi sa stabilisation sociale dans le sens où il répond à la double exigence des prêteurs de se constituer une clientèle d'obligés et des emprunteurs de se donner la possibilité de s'enrichir. Organisé autour de conventions s'appuyant sur l'organisation sociale, le système ne doit son statut d'«informel» qu'au fait qu'il échappe à l'autorité monétaire centrale, avec des caractéristiques d'ajustement qui peuvent être très contraignantes pour la politique monétaire. Outre son champ limité à une seule filière d'activité, le cadre de notre recherche ne permet pas de préciser l'analyse quant à l'impact macro-financier des pratiques observées. Néanmoins, nos interprétations rejoignent certaines approches s'interrogeant sur l'existence d'une intermédiation financière informelle, par exemple chez les collecteurs d'épargne du Ghana (Steel et Aryeetey, 1994) ou d'un marché financier rural (Benoit-Cattin, 1991). Alors que des études récentes (Adams et Fitchett, 1994) montrent que le développement du secteur financier formel ne se fait pas au détriment du secteur informel, si ce n'est en terme relatif, mais au contraire qu'il induit la croissance de ce dernier, il apparaît opportun d'évaluer les avantages et les contraintes des formes de complémentarité entre ces secteurs, pas seulement quant aux

résultats en termes d'allocation de crédits ou de collecte d'épargne mais aussi par rapport à leurs impacts macro-économiques et leurs mécanismes de régulation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABDAIMI M., «Le financement informel. Problématique, typologie et évaluation à partir d'enquête à Marrakech et dans le sud marocain», *Tiers Monde*, 120, 1989, p. 869-879.
- ADAMS D.W., «Une nouvelle vision de la finance informelle», (Adams D. et D. Fitchett, éd. sci), in *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses universitaires de Lyon, Lyon, 1994, p. 17-36.
- ADAMS D.W., FITCHETT D.A., *Finance informelle dans les pays en développement*. Presses universitaires de Lyon, Lyon, 1994.
- AGLIETTA M., *Macroéconomie financière*, Coll. Repères, La Découverte, Paris, 1995.
- AKPACA M., *Les systèmes de financement rural au Mali. Les acteurs autres que la banque nationale de développement agricole*, Rapport Caisse centrale de coopération économique, Paris, 1992.
- Banque de France, *La zone Franc*, Rapport annuel 1993, Banque de France, Paris, 1994.
- BCEAO, Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest, Rapport annuel 1993, Dakar, 1994.
- BECIS, *Marché financier informel : étude en milieu urbain (Bamako) et en milieu rural*, Rapport d'étude, Bamako, Mali, 1989.
- BENOIT-CATTIN M., «Les besoins des ménages ruraux en services financiers», in *Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest*, Actes du séminaire d'économie rurale 21-25 octobre 1991, Ouagadougou, Burkina-Faso, 1991, p. 29-30.
- BICHOT J., «La création de monnaie par les intermédiaires financiers non monétaires», *Revue Banque*, 1977.
- CUEVAS C.E., «Marchés financiers informels en Afrique : questions principales et études de cas choisies», Communication à l'atelier sur *Le rôle des institutions informelles et coopératives dans les systèmes financiers en milieu rural*, Abidjan, Côte-d'Ivoire, 11-16 décembre 1989, 15 p., 1989.
- EBOUE M., «Epargne informelle et développement économique en Afrique», *Mondes en développement*, tome 16, n° 62-63, 1988, p. 35-64.
- EGGER P., «Des services bancaires pour les ruraux pauvres : les enseignements tirés des innovations de quelques plans d'épargne et de crédit», *Revue internationale du travail*, vol. 125, 4, 1986, p. 493-510.
- FAY C., «Organisation sociale et culturelle de la production de pêche : morphologie et grandes mutations», in *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, Quensière (J.) (éd. sci.), Orstom/Karthala/IER Ed., tome 1, Paris, 1994, p. 191-207.

- GENTIL D., «Innovation dans le secteur financier : les paysans peuvent-ils devenir banquiers?», Communication au séminaire international CIRAD/INRA/ORSTOM, *Innovation et sociétés*, Montpellier, France, 13-16 septembre 1993, 8 p.
- GERMIDIS D., KESSLER D., MEGHIR R., *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel*, Centre de développement, OCDE, Paris, 1991.
- GIRI J., «Les années 80 dans le Sahel. Un essai de bilan», in *L'avenir de l'agriculture dans les pays du Sahel*, Actes du XI^e séminaire d'économie rurale, 12-14 septembre 1990, Montpellier, France, CIRAD (éd.), Montpellier, 1990, p. 9-25.
- HOLST U., «Le rôle des institutions informelles dans la mobilisation de l'épargne», in *Epargne et développement*, Economica, Paris, 1985, p. 121-154.
- HUGON P., «L'impact des ajustements structurels sur les circuits financiers», *Tiers Monde*, 122, 1990, p. 325-249.
- KASSIBO B., *Le crédit nomade : rôle et fonctionnement du crédit chez les pêcheurs du Delta central du Niger*, INRZFH/ORSTOM, (éd.), Bamako, 1990, 20 p.
- LELART M., «Les circuits parallèles de financement : état de la question», *Journées scientifiques du réseau UREF*, Casablanca, 16-17 février 1989, 27 p.
- REY H., «Diversité et articulation des circuits de financement informel au sein de la filière pêche», in Quensière J. (éd. sci.), *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, ORSTOM/Karthala/IER Ed., Paris, tome 1, 1994, p. 333-344.
- REY H., KASSIBO B., SALAMANTA M., «Pirogues et constructeurs : approche sectorielle d'une activité informelle», in Quensière J. (éd. sci.), *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, ORSTOM/Karthala/IER Ed., Paris, tome 1, 1994, p. 311-321.
- REY H., «Politiques en matière de crédit et de financement dans le domaine de la pêche artisanale», Communication au séminaire régional sur les pêcheries artisanales en Afrique de l'Ouest : *Méthodologie d'études, possibilités d'aménagement et de développement*, Centre national de recherches océanographique et des pêches de Mauritanie, Nouadhibou, 25-30 avril 1992, p. 129-142.
- SERVET J.-M., «Pratiques informelles d'épargne dans les pays en développement», *Cahiers Monnaie et financement*, 19, Ordres et désordres financiers, Université Lyon 2, 1990, p. 204-233.
- STEEL, ARYEETEY E., «Les collecteurs d'épargne informels du Ghana peuvent-ils servir d'intermédiaires financiers?», *Finances & Développement*, mars 1994, p. 36-37.
- VUARIN R., «L'argent et l'entregent», *Cah. Sci. Hum.*, 30 (1-2), 1994, p. 255-273.
- WAI U.T., «Qu'avons-nous appris de la finance informelle?», in *Finance informelle dans les pays en développement*. Presses universitaires de Lyon, Lyon, 1994, p. 369-380.

WEIGEL J.-Y., STOMAL B., «Consommation, transformation et commercialisation du poisson dans le Delta central du Niger», in Quensière (J.) (éd. sci.), *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, ORSTOM/Karthala/IER Ed., Paris, tome 1, 1994, p. 165-189.

ECONOMIES ET SOCIETES

« RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES »

CHANGE, COMPÉTITION ET RÉPARTITION
DES RÔLES ENTRE MONNAIES

N° 1/1996



ÉCONOMIES ET SOCIÉTÉS

CAHIERS DE L'ISMÉA

Revue fondée en 1944 par François Perroux

Comité de Direction

Henri Bartoli (*Université Paris I*), Gérard de Bernis, Président de l'ISMÉA (*Université Pierre Mendès France - Grenoble II*), Christian de Boissieu (*Université Paris I*), Rolande Borrelly (*Université Pierre Mendès France - Grenoble II*), Hubert Brochier (*Université Paris I*), Paul Chanier (*Université de Nice*), Jean-Marie Chevalier (*Université Paris IX - Dauphine*), Jean Coussy (*EHESS*), Renato Di Ruzza (*Université Nouvelle de Marne-la-Vallée*), Bernard Ducros (*Université Paris I*), Daniel Dufourt (*Université Lumière - Lyon II*), Pierre Duharcourt (*Université Nouvelle de Marne-la-Vallée*), Bernard Gerbier (*Université Pierre Mendès France - Grenoble II*), Jérôme Lallement (*Université Paris I*), André Larceneux (*Université de Besançon*), Marie Lavigne (*Université de Pau et des Pays de l'Adour*), Christian Lebas (*Université Lumière - Lyon II*), Jacques Léonard (*Université de Poitiers*), Louis Malassis (*Université de Montpellier*), Claude Ménard (*Université Paris I*), Alain Parguez (*Université de Besançon*), Pierre Pascallon (*Université de Clermont-Ferrand*), Maximilien Rubel (*CNRS*), Henri Savall (*Université Lumière - Lyon II*), Jean-Claude Toutain (*CNRS*), Robert Vallée (*Université de Paris-Nord*), Jean Weiller (*Université Paris I*).

Secrétariat de la revue

ISMÉA, 14, rue Corvisart, 75013 Paris.

Tél. : 44 08 51 42 – Fax : 44 08 51 34.

Directeur de la Publication

Gérard de Bernis, Président de l'ISMÉA

Administration – Abonnements – Diffusion

Presses Universitaires de Grenoble (PUG), BP 47,

38040 Grenoble cedex 9 – Tél. 76 82 56 51 – Fax : 76 82 40 35

Abonnement pour l'année 1996 à « Économies et Sociétés »
(12 numéros) :

France : 1 250 F (TTC).

Étranger : 1 350 F (port avion 210 F en sus).

Pour les numéros publiés avant 1968, s'adresser à Kraus Reprint,
Millwood, New York, 10546 USA.

Imprimerie Lienhart, F-07200 Aubenas.

ÉCONOMIES ET SOCIÉTÉS

Change, compétition et répartition des rôles entre monnaies

Cahiers de l'ISMÉA
Série Relations économiques internationales
P. n°33
Janvier 1996