

Micro-finance et performance de remboursement des groupes de crédit au Togo : une enquête de terrain auprès de deux institutions de micro-finance (FUCEC ET WAGES)*

Noglo Yawo Agbényégan¹ et Androuais Anne², Université Paris Ouest-Nanterre La Défense

Résumé

L'objet de cet article est d'étudier les déterminants de la performance de remboursement de groupes de crédit bénéficiant du financement auprès de deux institutions de micro-finance (WAGES et FUCEC) au Togo. Les résultats obtenus à partir de notre enquête de terrain effectué en 2008 dans les zones rurales et semi-urbaines de la région Maritime (hors Lomé) ont révélé que la surveillance mutuelle entre membres du groupe, le capital social (même sexe, même ethnie et même occupation), l'absence de sélection, l'assistance financière (la solidarité intra-groupe, la famille et l'époux) et les sources informelles de crédit (les banquiers ambulants, les tontines et les usuriers) ont contribué à la bonne performance de remboursement des groupes avec un taux de 75%.

Mots clés : Micro-finance, prêt de groupe, performance de remboursement, déterminants, Togo

Codes JEL : D82, G29, O12, O16

Microfinance and repayment performance of credit groups in Togo: a field survey carried out in two microfinance institutions (FUCEC AND WAGES)

Abstract

This paper aims to study the determinants of repayment performance of credit groups receiving loans from two micro-finance institutions (WAGES and FUCEC) in Togo. The results from our primary data collected in 2008 in rural and semi-urban areas of the Maritime region (excluding Lomé) have shown evidence that peer monitoring among group members, social capital (same sex, same ethnic group and same occupation), the absence of screening, financial assistance (intra-group solidarity, family and spouse) and informal sources of credit (itinerant bankers, moneylenders and ROSCAs) have contributed to the good repayment performance that stood at 75%.

Keywords: Micro-finance, group lending, repayment performance, determinants, Togo

JEL Classification: D82, G29, O12, O16

* Nous remercions le Directeur Général de FUCEC-TOGO, Fédy Kokoumeh et le Directeur Général de WAGES-TOGO, Nassirou Ramanou de nous avoir facilité l'enquête de terrain. Nos vifs remerciements vont également aux agents de crédit qui nous ont accompagnés pendant tout le processus d'interview. Nous n'oublions pas Agokla-Dzoghbédo Afi, responsable de programme au PNUD/PASNAM-TOGO (actuellement en poste sur le même programme au Bénin) et Kotédja Emanuel, sociologue qui nous ont été très utile pendant le travail d'enquête.

¹ Mail : noglohonore@hotmail.fr, Laboratoire Mosaiques-LAVUE

² Mail : amandrouais@hotmail.com, Laboratoire Mosaiques-LAVUE

Introduction

Le Togo, pays d'Afrique occidentale, couvre une superficie de 56785 km². En 1960, il a obtenu son indépendance comme beaucoup d'autres pays de la sous région. Le pays est divisé en cinq régions administratives : la région Maritime, la région des Plateaux, la région Centrale, la région de la Kara et la région des Savanes. Sa capitale Lomé est incluse dans la région Maritime.

Le Togo fait parti des pays les moins avancés. En effet, selon le rapport 2011 du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), avec un revenu national brut par habitant estimé à 798 dollars (en PPA constant 2005) et un indice de développement humain de 0,435, le pays se classe au 162^{ème} rang mondial sur 183.

Le nonaccès au crédit fait parti des dimensions multiples de la pauvreté. Conventionnellement, le marché de crédit se comporte comme un marché néoclassique où l'offre et la demande de crédit s'équilibrerait sur un coût de ressources prêtes. Cependant, cet équilibre considéré comme une situation de référence échoue dans la réalité car le marché n'arrive pas à faire une allocation optimale de crédit. Ainsi, certaines catégories de personnes notamment les pauvres dans les pays en développement sont exclus du financement bancaire. Les raisons invoquées sont les suivantes : (i) l'imperfection de l'information entraînant des problèmes de hasard moral (manque d'effort pour rembourser ou détournement du crédit à d'autres fins) et de sélection adverse (choix de clients trop risqués) (Stiglitz et Weiss, 1981 et 1983 ; Besanko et Thakor, 1987 ; Tybout, 1984), (ii) les coûts de transaction importants [coûts de recherche d'information, coûts de monitoring et les coûts de pression (frais de procès en cas de défaillance de l'emprunteur)] (Besley, 1994 ; Adams et Nehman, 1979 ; Adams et *al*, 1984 ; Cuevas et Graham, 1986 ; Ladman, 1984 ; Meyers et Cuevas, 1992), (iii) et le manque de garantie. La micro-finance³ est perçue comme une solution permettant de favoriser l'accès au financement des personnes démunies des pays pauvres.

Chaque année se tient la campagne du sommet du microcrédit dans le but d'évaluer la progression du nombre d'institutions de micro-finance (IMF) et de clients desservis. Selon le rapport 2012 sur l'état de la campagne du sommet du microcrédit, le nombre d'institutions est passé de 618 (fin décembre 1997) à 3652 (fin décembre 2010) (Maes et Reed, 2012). D'après le même rapport, sur la même période, la couverture des emprunteurs les plus pauvres (personnes vivant avec moins de 1 \$ USD PPA par jour) a évolué respectivement de 7,6 millions à 137,5 millions, soit une croissance globale de 1710 % sur une période de 13 ans.

Au Togo, la micro-finance a démarré formellement en 1969 avec la création de la Fédération des Unions de Coopératives d'Épargne et de Crédit (FUCEC). La loi, nommée Programme d'Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d'Épargne et de Crédit (PARMEC) mise en place en 1995, a permis de réglementer ce secteur pour la zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA) en déterminant les conditions d'activité en micro-finance pour les réseaux mutualistes et les groupements d'épargne et de crédit. Les IMF au Togo sont constituées de 3 types de structures : les coopératives d'épargne et de crédit, les expériences de crédit solidaire et les Organisations Non Gouvernementales (ONG) à volet crédit. Les personnes, clients des institutions de micro-finance (IMF) togolaises, proviennent du secteur de l'artisanat, du secteur informel, de commerce de petite taille, de micro-entreprises, voire les salariés du secteur public et privé.

D'après le Bulletin de l'Espace Micro-finance n°003 (2006), 45 % des crédits à court terme sont dirigés vers le commerce qui constitue le plus grand bénéficiaire. Quant au Bulletin de l'Espace Micro-finance n°010 (2010), l'encours de crédit est passé de 21261,203 millions de FCFA en 2004 à 66521,000 millions de FCFA en 2009, soit une augmentation de 212,87%. Le microcrédit est octroyé soit à des groupes solidaires constitués d'individus très pauvres qui ne peuvent pas fournir de garantie matérielle ou soit individuellement à des personnes un peu plus aisées et disposant du nantissement. Dans le premier cas, le groupe représente une garantie sociale car en cas de défaillance, c'est le groupe entier qui est privé de crédit futur. Ainsi, les membres prennent des mesures pour éviter une telle situation.

Plusieurs études ont été réalisées sur la performance des groupes de crédit solidaires bénéficiant du microcrédit auprès des IMF. Nous avons entre autres les travaux de Paxton (1996) concernant le Burkina Faso où l'auteur en analysant les déterminants de la performance de remboursement de 140 groupes de prêt a observé qu'un "effet de domino" négatif peut plus que compenser l'effet positif du prêt groupé. Bratton (1986) en s'intéressant à la performance comparée des prêts individuels et des prêts groupés à partir des données sur le Zimbabwe a constaté que les prêts groupés enregistrent une meilleure

³ La micro-finance se définit comme étant l'épargne et le crédit

performance que les prêts individuels les années de bonnes récoltes tandis que la performance est moindre les années de sécheresse, car il est probable dans ce dernier cas que certains membres du groupe n'ont pas pu honorer leurs dettes. Khandker et al. (1995) dans une étude sur la Grameen Bank ont montré que les services non financiers (la formation des membres) avaient une influence positive sur le remboursement. Par ailleurs, Marie Godquin (2004) en étudiant la performance de remboursement des groupes de crédit au Bangladesh a révélé que le montant des prêts avait un impact négatif sur le remboursement. L'auteur en a conclu que cela est probablement lié aux difficultés que pourrait rencontrer l'emprunteur pour rembourser un montant plus élevé sur une période habituellement d'un an.

L'objet de cet article est l'étude des déterminants de la performance de remboursement des groupes de crédit solidaires bénéficiant du financement auprès de deux grandes institutions de micro-finance au Togo que sont la « Women and Associations for Gain both Economic and Social » (WAGES) et la FUCEC⁴. Les facteurs de performance retenus sont d'une part, la sélection par les pairs du groupe, la surveillance mutuelle et la pression des pairs, apportant respectivement des solutions aux causes de frilosité bancaire déjà évoquées (la sélection adverse, les coûts de monitoring et les coûts de pression) et d'autre part, l'assistance du groupe (ou d'un tiers), le capital social et l'option alternative du crédit (crédit informel).

Il s'agit donc de comprendre, quelle est l'influence (favorable ou défavorable) ces différents facteurs évoqués peuvent exercer sur le remboursement dans les groupes de crédit spécifiques choisis.

Ce travail est intéressant car de toutes les documentations existantes sur la micro-finance au Togo, c'est la première fois qu'une étude aborde la question des déterminants du remboursement dans les groupes solidaires. Compte tenu de l'inexistence des données dans la matière, nous avons collecté, sur la base d'une enquête de terrain, des données primaires dans les villages et les zones semi-urbaines de la région Maritime (hors Lomé) sur les remboursements et les facteurs pouvant les influencer. La région Maritime a été choisie car c'est l'endroit où les groupes sont plus nombreux étant donné l'existence d'un tissu d'activités économiques plus développé. Nous comptons, par cette étude apporter une première contribution concernant la performance des groupes de crédit au Togo et enrichir le débat en la matière en Afrique.

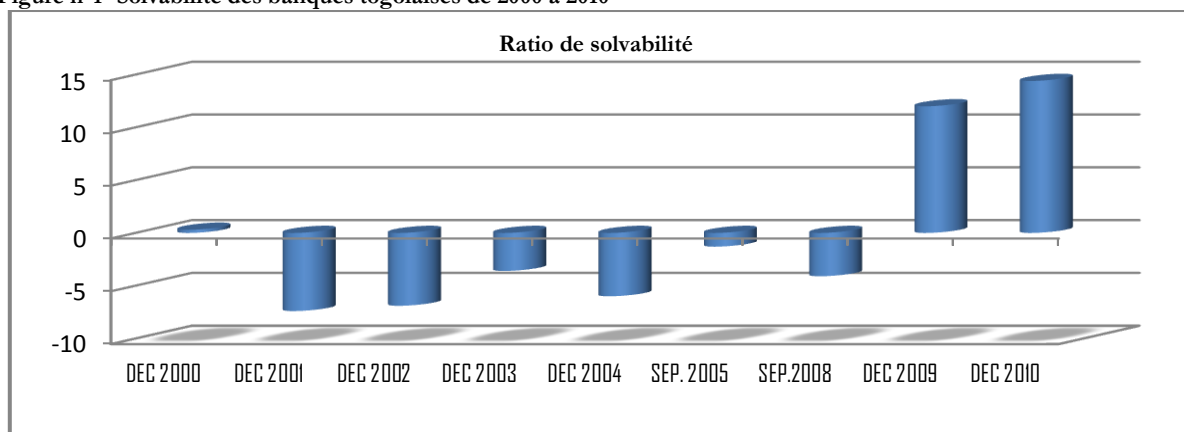
Dans les sections qui suivent, dans un premier temps nous exposerons le contexte général de la situation du secteur bancaire au Togo. Ceci nous permettra de comprendre la frilosité bancaire à l'endroit des plus démunis, qui se tournent vers le marché de la micro-finance. Ensuite, après avoir exposé la revue de la littérature des déterminants de la performance des groupes de crédit solidaires, nous présenterons les résultats empiriques et enfin concluons ce travail.

1. La situation financière du secteur bancaire au Togo

Le secteur bancaire a été presque en crise depuis l'année 2000 et même avant jusqu'en 2008. Les origines de ces difficultés sont entre autre : le non remboursement des prêts de la Société Togolaise de Coton (SOTOCO), l'OTP/IFG (l'Office Togolaise de Phosphate / International Fertilizer Group), le gouvernement, la mauvaise gouvernance... L'aggravation de cette situation de crise au cours de cette période est liée à la crise socio-politique que le pays a traversée pendant les années 1990 avec ses impacts sur la situation économique et l'environnement des affaires. Cependant, depuis l'année 2008, le Togo a fait des efforts d'assainissement et de restructuration du système bancaire. Ces efforts ont consisté à un nettoyage des bilans des banques publiques à travers la titrisation des créances en souffrance. Ce programme se poursuit dans le cadre des activités du Projet Secteur Financier et Gouvernance (PSFG) financé par la Banque Mondiale. Grâce à l'assainissement du secteur financier, le ratio de solvabilité qui était négatif a connu un relèvement et a globalement atteint respectivement 12% et 14,4% respectivement à la fin décembre 2009 et 2010. La figure n°1, retrace l'évolution du ratio de solvabilité moyen entre 2000 et 2010.

⁴ Le taux d'intérêt chez ces deux IMF s'élève à 2% mensuel. Chaque emprunteur du groupe doit obligatoirement détenir une épargne avant de bénéficier d'un prêt. Le rapport épargne-prêt est de 1/5 pour la FUCEC et 1/3 concernant la WAGES.

Figure n°1- Solvabilité des banques togolaises de 2000 à 2010



Source : a). Banque Mondiale (2006, 16), b). BCEAO (2011, 14)

La situation difficile des banques est un argument valable pour rationner le crédit à la population la plus défavorisées compte tenu du niveau de risque important qu'elle représente. Mais malgré l'amélioration que connaît le secteur bancaire, les pauvres continuent d'être exclus du marché classique de crédit. Les raisons sont celles déjà évoquées à savoir l'imperfection de l'information, les coûts de transaction et le niveau de garantie trop élevé que ces populations ne peuvent pas fournir. Ainsi, quelque soit la posture financière dans laquelle se trouve le secteur bancaire, la micro-finance à travers la technologie des groupes solidaires continue d'être une solution de secours car, ce dispositif est supposé être efficace en termes de remboursement et rassure ainsi les IMF à s'engager en faveur des couches défavorisées.

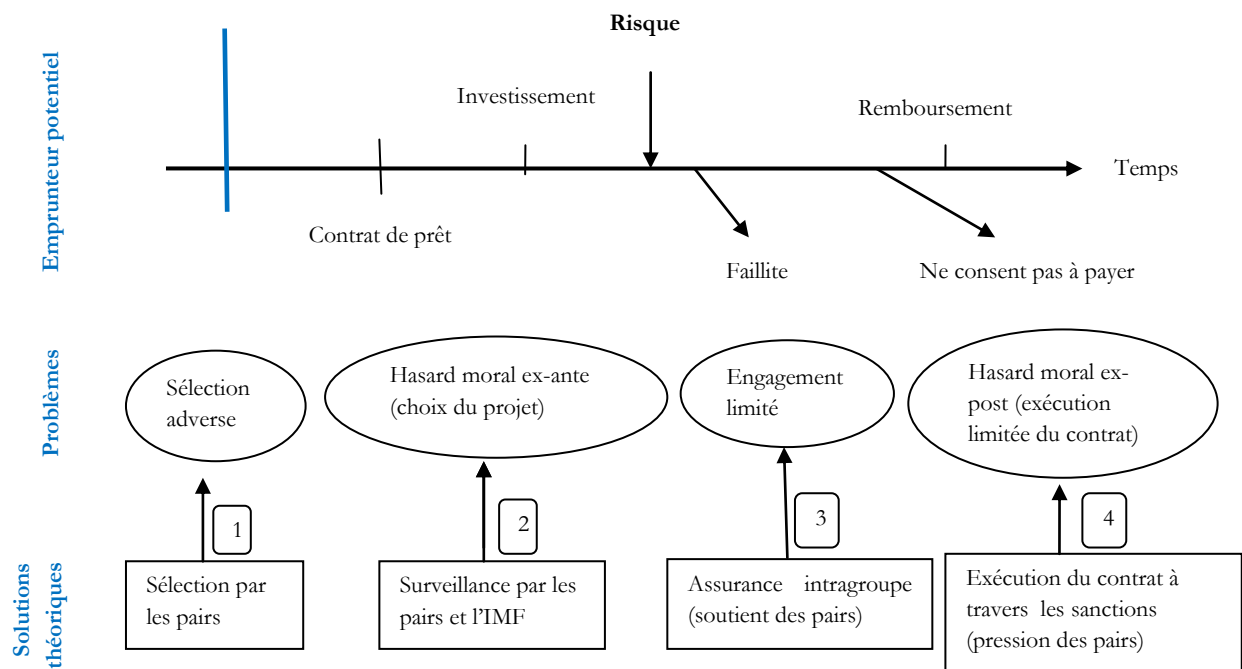
La suite de cette étude s'intéressera aux déterminants de la performance de remboursement au sein des groupes.

2. Revue de la littérature sur la performance des groupes de crédit

La littérature a maintes fois démontré la performance des groupes de crédit. Les raisons invoquées sont que ces groupes à responsabilité conjointe apportent des solutions aux risques de non remboursement auxquels les établissements de crédit classiques sont exposés. La figure n°2 de Sintowe et Zeller (2006), résume en quatre étapes les problèmes auxquels sont confrontés les banquiers et les solutions théoriques qu'apportent les prêts de groupe. La présentation sera complétée par une large revue de littérature à la fois théorique et empirique.

Dans la première étape, l'IMF laisse la latitude aux emprunteurs de former le groupe avec des individus de leur choix. Cette sélection par les pairs permet de lutter contre la sélection adverse car les membres éviteront de s'associer avec ceux dont ils ne connaissent pas bien le profil de risque. Ce principe permet la formation de groupes homogènes (en parfaite appariement ou *matching*) dans lesquels, tous les membres connaissent parfaitement les caractéristiques de leurs partenaires portant sur le risque du projet, le niveau de solvabilité (Varian, 1990 ; Van Tassel, 1999 ; Ghatak et Guinnane, 1999 ; Hoff et Stiglitz, 1990). Ce mécanisme de sélection représente un avantage pour le prêteur car celui-ci n'a pas accès (ou du moins sans coût) aux informations pour différencier les clients. Ghatak (1999) et Van Tassel (1999) ont développé des modèles montrant que la formation des groupes de prêt via la sélection réduit le phénomène de sélection adverse, gage d'une bonne performance de remboursement.

Figure n°2- Une présentation dynamique de quatre différentes étapes des problèmes et solutions dans un prêt d'engagement solidaire



Source: Simtowe, F., Zeller, M. (2006, 3)

Afin de tester le principe de la sélection par les pairs, Wenner (1995) en étudiant la performance de 25 groupes de crédit du Costa Rica montre que les groupes de prêt utilisent de l'information privée pour sélectionner leurs membres et ce mécanisme accroît la performance de remboursement. Zeller (1998) appuie également le rôle positif de la sélection sur la performance de remboursement.

Le hasard moral ex-ante de la deuxième étape est lié au choix d'un projet très risqué, au détournement des fonds à d'autres fins ou au manque d'effort nécessaire pour faire réussir le projet. Dans ce cas, la surveillance des pairs (appelée encore monitoring mutuel) intervient pour réduire ce comportement. Le coût du monitoring est très élevé pour le prêteur. Ainsi, comme le crédit n'est pas renouvelé au groupe en cas de non remboursement, la stratégie des IMF est de laisser la surveillance aux pairs solidaires, ce qui constitue un élément important permettant la réussite des crédits de groupe [(Wenner, 1989), (Stiglitz, 1990), (Armendariz de Aghion, 1999)]. Plusieurs autres articles des auteurs tels que, Varian (1990), Banerjee et al. (1994), Besley et Coate (1995), Sadoulet (1997), Wydick (1999), Wenner (1995), Hossain (1988), Mosley et Dahal (1985), Diagne (1998)... ont apporté diverses contributions à la théorie du monitoring. En effet, Wydick (1999) à partir des données sur 137 groupes de crédit du Guatemala démontre que, lorsque la distance moyenne entre les membres diminue, la surveillance des pairs est plus facile à effectuer, ce qui réduit le hasard moral ex-ante. Par ailleurs, selon Wenner (1995) un groupe de taille restreint permet une meilleure surveillance entre membre et évite le détournement du crédit. Enfin, Stiglitz (1990) et Varian (1990) ont développé des modèles dans lesquelles une surveillance régulière des compères du groupe atténue des comportements opportunistes.

La troisième phase indique que le projet peut échouer pour des raisons exogènes ou qui sont au-delà du contrôle du membre du groupe. Les conjoints qui n'ont pas de problèmes de remboursement peuvent assister celui qui est en voie de défaillance. Cette solidarité intra-groupe permet d'assurer un remboursement à temps [Huppi et Feder (1990)].

Pour la dernière phase, il s'agit de la pression des autres membres lorsqu'un individu cherche à être en défaut stratégique de paiement. En effet certains individus ne consentent pas à payer alors que leurs projets ont enregistré une bonne rentabilité. Cette pression des pairs permet de réduire le hasard moral ex-post et d'éviter le risque pour le groupe d'être privé de crédit futur [(Wydick, 1996, 1999) (Stiglitz ; 1990) (Besley et Coate ; 1995), (Diagne ; 1998), (Wenner ; 1995)]. Néanmoins, Diagne et al. (2000) en travaillant sur les données de Malawi ont remarqué que la pression peut avoir un impact négatif ou faible sur le remboursement.

Ajouté à ces quatre étapes, on mentionnera d'autres facteurs influençant la performance de remboursement des groupes solidaires. Il s'agit du capital social et des options extérieures du crédit. Putnam (2000) a défini le capital social comme étant les liens qui existent entre les individus (les réseaux sociaux) et les normes de réciprocité qui en découle. Selon Fukuyama (1999), le capital social est un ensemble de valeurs et de normes que partagent les membres d'un groupe, leur permettant ainsi de coopérer entre eux. Ainsi, le capital social produit de la confiance [(Coleman 1988, 1990), Fukuyama (1995), Adler et Kwon (1999)] et constitue un mécanisme qui traite les asymétries d'information. Les liens sociaux entre les membres du groupe est une garantie de remboursement pour le prêteur. Selon Baudasse et Montalieu (2004), les canaux d'accumulation du capital social sont les relations de travail répétées, la famille, le village, l'église, le groupe ethnique. Cependant d'autres liens sociaux existent également tels que le sexe, le type d'entreprise, le quartier...

L'étude de Sharma et Zeller (1997) sur le taux de remboursement de 128 groupes de crédit au Bangladesh, a démontré que l'homogénéité des membres du groupe en termes de type d'entreprise a un impact négatif sur la performance de remboursement. Pour Floro et Yotopoulos (1991), des liens sociaux forts peuvent être source d'un monitoring et d'une pression intenses entraînant ainsi un bon niveau de remboursement. En revanche, ce capital social trop important peut aussi susciter un affaiblissement de la pression des membres (Wydick, 1999). En effet, les amis ou les membres d'une même famille seraient moins enclin à exercer de la sanction de peur de voir éclater la famille ou de perdre l'amitié de son prochain. Ces relations sont plus précieuses que la perte pécuniaire (Conning, 2000). D'autres auteurs tels que Hermes et al. (2005), Hulme (1990)... ont étudié l'influence du capital social sur la performance des groupes de crédit.

Les options extérieures de crédit sont des crédits informels. Il s'agit des banquiers ambulants appelés "yes-yes" au Togo (Gentil et al., 1992), la ROSCAs (*Rotating Savings and Credit Associations*) ou tontine mutuelle (Lelart, 1989 ; Banerjee et al., 1994) et les usuriers. Wydick (1999) et Paxton (1996) affirment que les options extérieures de crédit améliorent la performance du groupe. En effet, les prêts contractés dans le secteur informel de crédit servent à éponger les dettes contractées auprès des IMF. Magloire Lanha (2004) qualifie cette astuce de politique d'accordéon. Par contre, si les contrats informels sont plus anciens, le respect de ces engagements pourrait devenir prioritaire par rapport à celui du prêt de groupe. Shipton (1992) observe cette concurrence dans les zones rurales de la Gambie lorsque le temps de collecte des paiements est venu.

Certains aspects de ces arguments parmi tant d'autres font du groupe avec caution solidaire un instrument plus performant que le crédit individuel.

3. Les données

36 groupes de crédit avec caution solidaire ayant en moyenne 5 ans, totalisant 258 personnes et recevant du financement auprès de deux grandes IMF du pays que sont la FUCEC et le WAGES ont été interrogées au cours du mois de janvier et février 2008 dans la région Maritime hors Lomé. Les zones visitées étaient surtout les villages et quelques localités semi-urbaines. Cette enquête a été réalisée en présence d'un agent de crédit. Elle se déroule souvent le matin autour de 10 heures, les jours de rendez-vous où les membres se réunissent chez le leader du groupe (qui fait aussi office de trésorier) pour faire les comptes, ou bien les jours ils se retrouvent auprès de l'institution de micro-finance pour remettre leur paiement à l'agent de crédit.

Les questionnaires étaient à la fois fermés et ouverts. Ils étaient conçus de telle manière à capter les déterminants évoqués dans la revue de la littérature de l'efficacité des groupes solidaires. Un remboursement des dettes ne signifie pas une connaissance des difficultés que rencontre les membres pour s'acquitter de leur engagement. Il était donc nécessaire de leur demander, par exemple, si en cas de problème de paiement d'un ou plusieurs individus, les membres organisent-ils des pressions, sont-ils solidaires du membre défaillant, ou soit si la personne en question bénéficie-t-elle une aide extérieure ou d'une source informelle de crédit ?

Avant de commencer l'enquête à proprement parlé, il a été procédé à quelques petites modifications des questionnaires à la suite d'un pré-test sur le terrain. En effet, les membres des groupes étaient très embêtés si on leur posait la question de savoir s'ils utilisaient le crédit informel pour éponger leur dette auprès de l'IMF. Ainsi, la question a été modifiée en ces termes : "bénéficiez-vous du crédit informel" ? Bien que la question ait été libellée différemment, au cours des entretiens, ces clients de WAGES et de FUCEC étaient parfois réticents à répondre aux questions portant sur les activités informelles de crédit de peur que l'agent de crédit ne soit au courant des dettes contractées auprès de diverses sources. L'astuce est que parfois les clients utilisent le crédit informel pour rembourser les sommes qu'ils doivent à l'IMF.

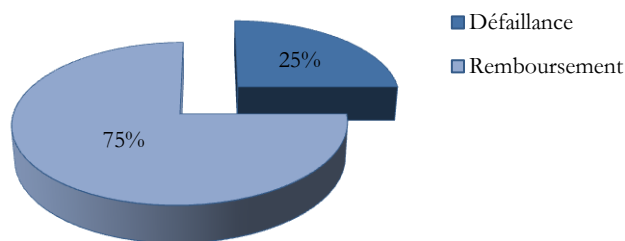
Cependant, en répétant la question avec un peu d'insistance et en manifestant beaucoup de patience, certaines sources informelles de crédit ont été révélées, mais vraisemblablement sous estimées. Un autre problème détecté s'avère être l'hésitation à dire la vérité sur les défauts de remboursement survenus pour des raisons de pudeur et /ou de honte. Néanmoins ces mensonges ont été plusieurs fois directement démentis par l'agent de crédit qui connaissait assez bien la situation de chaque individu. Cependant, dans ce cas également il y a eu probablement aussi une sous estimation du nombre de défaillances.

Le Togo compte cinq régions et 40 ethnies avec des groupes et traditions différents. Notre étude empirique ne porte que sur un échantillon de 258 personnes se trouvant dans la région Maritime (hors Lomé). Il est donc évident que nos résultats ne peuvent pas être extrapolés pour l'ensemble du territoire et encore moins pour l'ensemble du continent africain. En effet, les normes culturelles, les personnalités individuelles peuvent influencer la dynamique du groupe et donc les résultats.

4. Les résultats empiriques

Le camembert (figure n°3), traduisant le remboursement et la défaillance dans les groupes, montre que le taux de remboursement des prêts est de 75 % tandis que le taux de défaillance s'élève à 25 %. On peut ainsi prétendre à une bonne performance de remboursement.

Figure n°3- Remboursement et défaillance



Source : calcul effectué par l'auteur à partir de l'échantillon issu de l'enquête de terrain

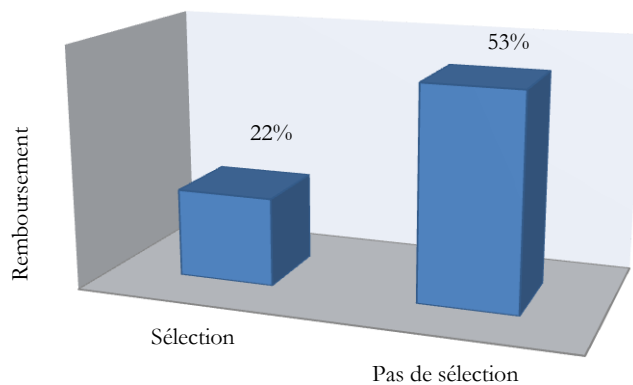
Certains auteurs soutiennent que le microcrédit est un outil efficace de lutte contre la pauvreté et que les pauvres débiteurs auprès des IMF remboursent mieux que les plus aisés qui sont clients des banques classiques (Hossain, 1988 ; Morduch, 1999). Les différentes variables utilisées pour apprécier la performance des groupes de crédit solidaire de l'enquête sont : la sélection, la surveillance des pairs (monitoring), la pression des pairs, la solidarité des membres, l'option à une source informelle de crédit et le capital social.

4.1. La sélection des pairs

Afin de faire ressortir la sélection, la question posée pendant l'enquête est de savoir si une personne désireuse d'intégrer le groupe a déjà été refusée. Une réponse positive signifie qu'il y a eu la sélection, si non ce n'est pas le cas. La figure n°4 traduit l'effet de la sélection sur le remboursement. Les groupes qui ont accepté de nouveaux postulants ont réalisé une performance de 53 %. En revanche, ceux qui ont exprimé une attitude de rejet vis-à-vis de nouveaux individus ont un taux de remboursement de 22 %.

Les conclusions qui peuvent être tirées sont les suivantes : dans le premier cas, la performance de 53 % signifie que les anciens membres ont une connaissance acceptable du profil de risque concernant les activités et la solvabilité des nouveaux camarades. Nous pouvons affirmer que cette acceptation est aussi une forme de « sélection indirecte ». Dans la seconde situation qui est celle de la sélection étudiée (interdiction de nouveaux adhérents), nous avons un faible taux de remboursement (22 %), ce qui contredit les conclusions de Ghatak (1999), Van Tassel (1999), Wenner (1995) et Zeller (1998).

Figure n°4-L'effet de la sélection des pairs sur le remboursement



Source : calcul et graphique de l'auteur sur la base des données primaires de l'enquête de terrain

4.2. La surveillance mutuelle

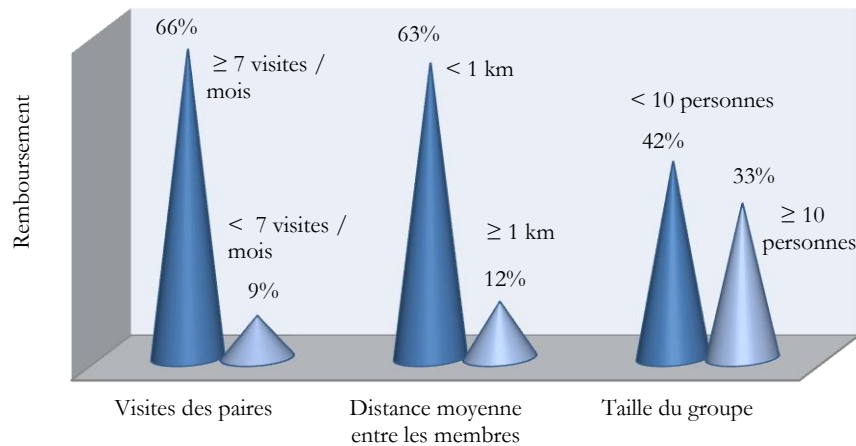
Dans cette étude, nous avons utilisé des variables de monitoring telles que le nombre de visites que les membres se font chaque mois [(Stiglitz (1990), Varian (1990)] ; la distance moyenne entre leur activité [Wydick, 1999] et la taille du groupe [(Wenner, 1995), (Diagne, 1998), Mosley et Dahal (1985)...]

D'après la figure n°5, on remarque qu'un nombre de visite entre membres supérieur ou égale à 7 par mois engendre 66 % de remboursement. Ce résultat est en ligne avec Stiglitz (1990), Varian (1990) qui ont prédit qu'une surveillance de plus en plus assidue agit positivement sur le remboursement car il y a réduction du hasard moral ex ante. Ce monitoring intense entre coéquipiers, destiné à pousser à l'effort, est dû au fait qu'ils anticipent chez leur prochain un bénéfice espéré faible du financement futur (Beatrice Armendáriz de Aghion, 1999). Ceci est lié au contexte économique difficile du pays depuis 18 ans à cause de la crise politique des années 1990 et ses conséquences socio-économiques persistantes. Ce résultat suit également celui de Beatrice Armendáriz de Aghion (1999) qui démontre dans son modèle qu'une sanction de moins en moins efficace conduit les membres à se livrer à des surveillances assidues en vue de prévenir toutes formes de hasard moral et par conséquent d'éventuelles défaillances. Il y a donc ici implicitement la preuve de l'inefficacité de la pression qui sera analysée plus loin.

Lorsque la distance moyenne entre les compères est inférieure à 1 km le groupe est performant à 63 % puisque les agents peuvent aisément se surveiller mutuellement. Ce constat correspond aux résultats de Wydick (1999). Quand à la taille, les groupes de moins de 10 personnes enregistrent un niveau de performance de 42 % contre 33 % pour ceux de plus de 10 membres. En effet, comme le prédit Wenner (1995), une taille importante de groupes n'est pas source de monitoring efficace car, ceci peut donner lieu à des défaillances stratégiques. Elle favorise aussi le jeu d'une asymétrie d'information particulière entre les membres car, l'une des raisons de défaillance dans le crédit de groupe n'est pas l'incapacité mais une absence de volonté à rembourser le prêt (Diagne, 1998). En effet, puisque l'information sur la volonté à rembourser est privée, les membres du groupe ne sont pas sûrs des intentions de remboursement de leurs coéquipiers.

Enfin, il faut souligner que la surveillance au sein du groupe a aussi l'avantage de favoriser l'assistance des pairs si les raisons de la défaillance sont justifiées. Elle permet également d'exercer plus de pression en cas de défaillance stratégique.

Figure n°5- Impact du monitoring des pairs sur le remboursement



Source : calcul et graphique de l'auteur à partir de l'échantillon de l'enquête de terrain

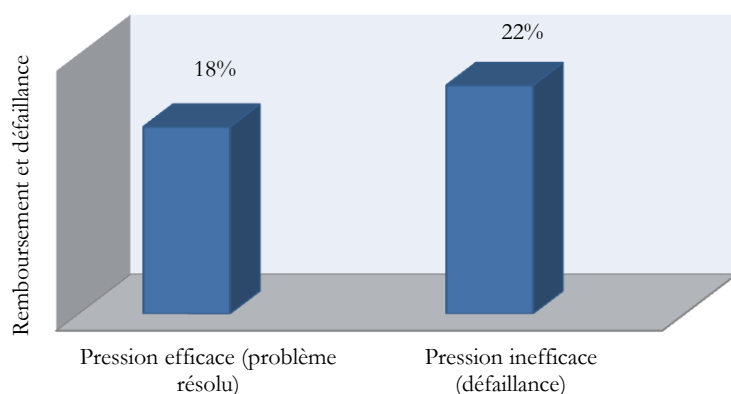
4.3. La pression des pairs

La pression des conjoints est un élément clé permettant de forcer les membres ayant du mal à respecter leur engagement. Celle que nous avons pu investigué sur le terrain sont : les agressions verbales, la confiscation de matériel, la dénonciation devant les autorités locales, l'ostracisme sociale ou la perte de réputation.

Au regard des résultats de l'enquête (Cf. figure n°6), on observe que l'efficacité de la pression des pairs contre des personnes défaillantes n'est pas très importante. La pression a contribué au remboursement à hauteur de 18 % de ceux qui ont des problèmes ou cherchent à être malicieux (défaillance stratégique). Cependant, 22 % des compères qui n'ont pas respectés leur engagement sont insensibles à la pression et restent donc insolvable. Ce résultat est en ligne avec celui de Diagne et al. (2000) qui ont remarqué en travaillant sur les données du Malawi que la pression avait un impact faible ou négatif sur le remboursement. La raison de cette faible influence est que lors de l'entretien, certaines personnes ont déclaré qu'ils trouvent parfois la pression difficile à appliquer à cause des coûts sociaux que cet acte peut engendrer (problème de conscience religieuse, perte de bonnes relations familiales et amicales). Ces liens sociaux importants relatifs à la dimension religieuse, familiale et amicale, priment donc sur la finance. Ces constats sont en phase avec Wydick (1999) et Conning (2000) selon qui, lorsque les liens sociaux sont assez forts, la pression sociale ne joue pas puisque l'utilité que les individus retirent de ces relations est plus importante que celle qu'ils retirent de l'argent

En revanche, ces résultats ne sont pas compatibles avec les prédictions de Besley et Coate (1995) et de Wydick (1996) qui trouvent que la sanction sociale réduit les tendances opportunistes (hasard moral ex post).

Figure n°6- Efficacité de la pression des pairs

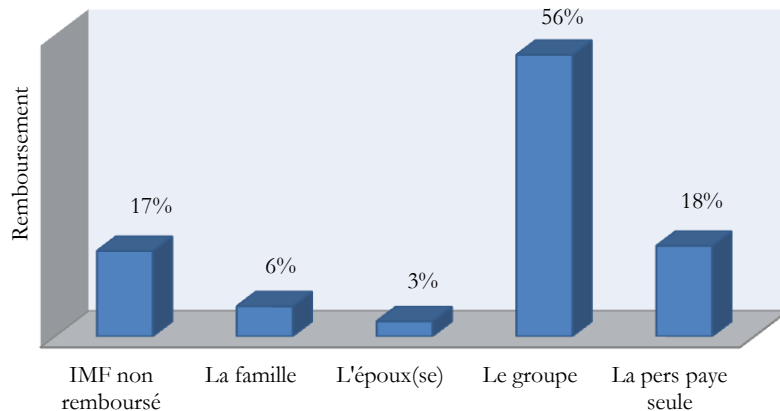


Source : calcul et graphique de l'auteur à partir de l'échantillon de l'enquête de terrain

4.4. La question de la solidarité

La méthode commune utilisée pour couvrir les arriérés est la contribution à part égale de chaque membre. Ceci est bien illustré sur la figure n°7 où le groupe a couvert à hauteur de 56 % certains individus ayant eu des problèmes de remboursement. Ce constat reflète l'affirmation de Huppi et Feder (1990). Il est indiqué également que les individus ayant des difficultés à respecter leur engagement contractuel ont pu bénéficier d'autres soutiens : la famille (6 %), le (ou la) conjoint(e) (3 %). Certains ont dû se débrouiller tout seul (18 %). Notons que dans ce dernier cas, on peut retrouver des sources informelles de crédit qui n'ont pas été déclarées lors de l'entretien.

Figure n°7-Assistance pour le remboursement



Source : calcul et graphique de l'auteur à partir de l'échantillon issu de l'enquête de terrain

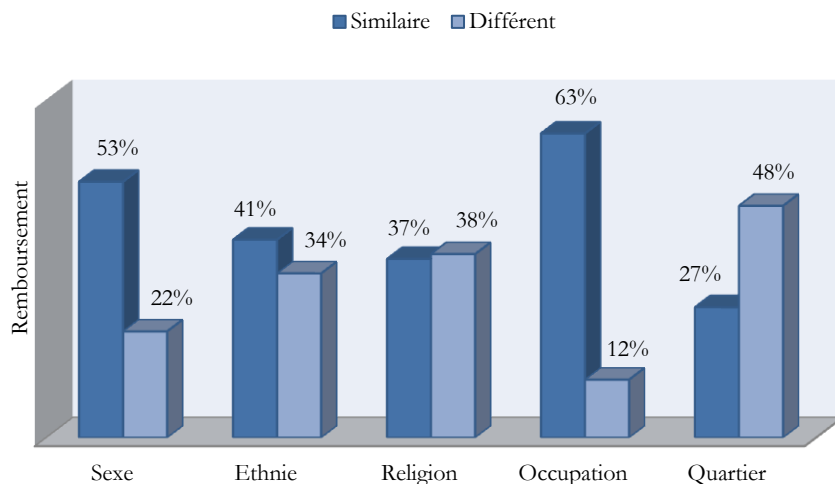
4.5. Le capital social ou lien social

Dans notre étude, les liens sociaux retenus sont : même sexe (Wydick ; 1999 ; Hermes et al., 2005), même ethnie, même religion (Hulme 1990), même occupation (Sharma et Zeller, 1997 ; Wydick, 1999) et enfin même quartier (Hermes et al. 2005). L'observation de la figure n°8 montre que les groupes dont les membres sont du même sexe (souvent féminin), même ethnie (soit Ewé ou Mina), ou ont la même activité (commerçants) sont plus performants que ceux dont les individus sont différents par leur sexe, leur ethnie et leur occupation. Les résultats concernant l'homogénéité de l'activité est en ligne avec les constats de Wydick (1999), mais ne correspondent aux observations de Sharma et Zeller (1997). L'impact positif des liens sociaux sur le remboursement reflète également les affirmations de Floro et Yotopoulos (1991).

Par ailleurs, la performance est inverse pour des personnes habitant un même quartier et qui se connaissent depuis longtemps. Ces observations reflètent les affirmations de Wydick (1999) et Conning (2000) selon lesquelles un capital social intense est contreproductif en termes de remboursement.

En ce qui concerne le facteur religion, le taux de remboursement est pratiquement le même pour des individus de même religion (soit protestants, catholiques ou animistes) et pour ceux qui sont de religions différentes. Le capital social (même religion) n'est pas très contributif en matière de remboursement (Cf. Wydick, 1999 et Conning, 2000).

Figure n°8- Influence du capital social sur le remboursement

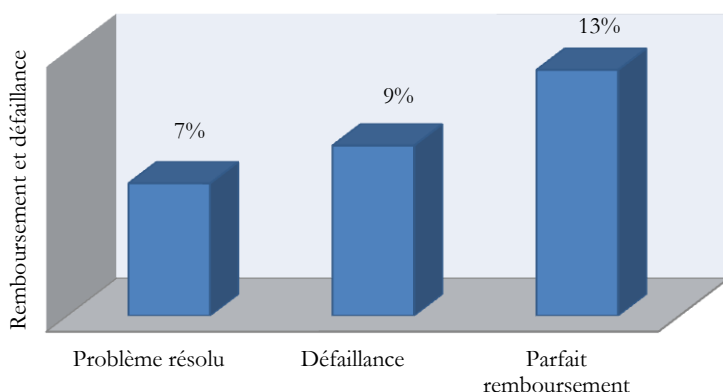


Source : calcul et graphique produits par l'auteur à partir des données de l'enquête de terrain

4.6. L'option extérieure de crédit : le crédit informel

La présence des dettes informelles chez les clients interrogés indique par l'observation de la figure n°9 que les problèmes de remboursement ont été résolus à hauteur de 7 %. Ces résultats traduisent les constats de Banerjee et al., (1994), de Wydick (1999) et de Paxton (1996). Cette situation démontre qu'il pourrait y avoir eu « une politique d'accordéon » (Magloire Lanha 2004), consistant à détourner les prêts informels pour rembourser des crédits contractés auprès des IMF. L'objectif est d'éviter la défaillance du groupe et d'exposer ce dernier au risque de refus de renouvellement des prêts futurs. Et 13 % des bénéficiaires du crédit informel n'ayant eu aucune difficulté ont respecté leur contrat. Mais il se pourrait aussi que le phénomène d'accordéon se soit produit chez certains de ces bons payeurs qui n'ont pas dit la vérité qu'ils ont bénéficié des sources informelles de financement. Enfin, 9 % sont restés défaillants.

Figure n°9- Attitude des bénéficiaires du crédit informel



Source : calcul et graphique de l'auteur sur la base des données recueillies sur le terrain

Conclusion

L'analyse présentée fondée sur une étude de terrain approfondie, a pour objet d'étudier les déterminants de la performance de remboursement des groupes de crédit dont les membres sont généralement rationnés sur le marché de crédit bancaire togolais. Faute de statistiques existantes en la matière, des données primaires ont été collectées dans les villages et zones semi-urbaines de la Région Maritime (hors Lomé). Les résultats ont montré que la performance de remboursement est élevée, soit 75 %. Les facteurs ayant contribué à ce niveau de remboursement sont : (a) la surveillance mutuelle [la taille du groupe inférieure à dix personnes (42 % de remboursement), la distance moyenne inférieure à un km (63 %) et le nombre de visite supérieur ou égal à sept fois par mois (66 %)], (b) le capital social [même sexe (53 %), même ethnie (41 %) et même occupation (63 %)], (c) l'acceptation d'autres membres (pas de sélection) (53 %) traduisant la connaissance du profil de risque des nouveaux adhérents, (d) l'assistance [le groupe (56 %), la famille (6 %) et l'époux (se) (3 %)], (e) les sources informelles de crédit (les banquiers ambulants, les tontines et les usuriers) (7%). Cependant, le capital social (même religion et même quartier), la pression des paires et la sélection n'ont pas été contributifs.

Cette étude a été réalisée sur un échantillon de 258 personnes réparties dans 36 groupes. Il serait intéressant que les décideurs financent une enquête de plus grande envergure permettant d'apprécier sur un échantillon plus large, l'influence de nos variables sur le remboursement.

Références bibliographiques

- Adams D. W., Nehman G. I. (1979) Borrowing Costs and the Demand for Rural Credit, *Journal of Development Studies*, 15, 165-176.
- Adams D.W., Graham D. H., Von Pischke J.D. (1984) *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Boulder (Westview Press).
- Adler P. S., Kwon S.W. (1999) *Social Capital: The good, The Bad and The Ugly*, Working Paper, University of Southern California, Los Angeles, California.
- Aghion B. A. (1999) On The Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring, *Journal of Development Economic*, 60, 79-104.
- Banerjee A., Besley T., Guinnane T. (1994) Thy Neighbor's Keeper : The Design of a Credit Cooperative with Theory and Test", *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 491-515.
- Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) (2011) *Crises bancaires au Togo et politiques de restructuration*, BCEAO
- Banque Mondiale (2006) *Togo, Revue du secteur financier*, # 38146, Département du Secteur Financier, Région Afrique
- Baudasse T., Montalieu T. (2004) *Le capital social: un concept utile pour la finance et le développement*, Document de recherche, N°2004-25, Laboratoire d'économie d'Orléans
- Bratton M. (1986) Financing smallholder production: A comparison of individual and group credit schemes in Zimbabwe, *Public Administration and Development*, 6, 115–132.
- Besanko D., Thakor A. V. (1987) Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets, *International Review*, 28 (3), 671-689.
- Besley T. (1994) How do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets? *World Bank Research Observer*, 9, 27-47.
- Besley T., Coate S. (1995) Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral, *Journal of Development Economics*, 46 (1), 1-18.
- Coleman J. S. (1988) *Social Capital in the Creation of Human Capital*, Dasgupta et Serageldin, 13-39.
- Coleman J. S. (1990) *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Conning J. (2000) *Monitoring by the Delegates or by the Peers? Joint Liability Loans under Moral Hazard*, Working Paper, Williams College Center of Development Economics
- Cuevas C.E., Graham D.h. (1986) Rationing Agricultural Credit in Developing Countries: The Role and Determinants of Transaction Costs for Borrowers, In Maunder, Allen; Renborg, Ulf eds. *Agricultural in a turbulent world economy*, 680-686. Oxford (Gower)
- Diagne A. (1998) *Default Incentives, Peer-Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group-Based Lending Programs*, International Food Policy Research Institute.
- Diagne A., Simtowe F., Chimombo W., Mataya C. (2000) *Design and Sustainability Issues of Rural and Savings Programs for the Poor in Malawi: An Action-Oriented Research*, International Food Policy Research Institute.
- Espace Micro-Finance (2006) 2005, *Année internationale du microcrédit*, Bulletin trimestriel du Comité National de Micro finance du Togo, N°001.
- Espace Micro-Finance (2010) *Le marketing et la communication: les nouveaux challenges pour les IMF du Togo*, Bulletin trimestriel de l'Association Professionnelle des Institutions de Micro-finance du Togo, N°010
- Floro S. L., Yotopoulos P.A. (1991) *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics: The case of Philippine Agriculture*, Boulder: Westview Press
- Fukuyama F. (1995) *The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.
- Fukuyama F. (1999) *Social Capital and Civil Society*, The Institute of Public Policy, George Mason University.

- Gentil D., Adechoubou M., Dagnon G. B., Fournier Y., Soedjédé D. A., Tomety S. N. (1992) *Services financiers et allègement de la pauvreté: banquiers ambulants et opération 71 au Togo et au Bénin*, Document de travail N°4, Bureau International du Travail.
- Ghatak M. (1999) Group Lending, Local Information and peer Selection, *Journal of Development Economics*, 60 (1), 27-50.
- Ghatak M., Guinnane T.W. (1999) The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice, *Journal of Development Economics*, 60 (1), 195-228.
- Godquin M. (2004) Microfinance Repayment Performance in Bangladesh: How to Improve the Allocation of Loans by MFIs, *World Development*, 32 (11), 1909-1926
- Hermes N., Lensik R., Mehrteab H.T. (2005) Peer Monitoring, Social Ties and Moral Hazard in Group Lending Programmes: Evidence from Eritrea, *World Development*, 33, 149-169.
- Hoff K., Stiglitz J. (1990) Imperfect Information and Rural Credit Markets - Puzzles and Policy Perspectives, *The World Bank Economic Review*, 4 (3), 235-250.
- Hossain M. (1988) *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, Research Report N°65, International Food Policy Research Institute.
- Hulme D. (1990) Can Grameen Bank be Replicated? Recent Experiments in Malaysia, Malawi and Sri Lanka, *Development Policy Review*, 8, 287-300.
- Huppi M., Feder G. (1990) The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending, *The World bank Research Observer*, 5 (2), 187-204.
- Khandker S. R., Khalily B., Khan K. (1995) *Grameen Bank: performance and sustainability*, World Bank Discussion Paper, 306, The World Bank, Washington, DC.
- Ladman J.R. (1984) Loan-Transactions Costs, Credit Rationing, and Market Structure: The Case of Bolivia, *In Adams, D.*
- W., Graham, D.H., Von Pischke, J.D. eds. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder (Westview Press).
- Lanha M. (2004) *Efficacité relative du prêt de groupe avec caution solidaire*, Laboratoire d'Economie d'Orléans.
- Lelart M. (1989) L'épargne informelle en Afrique, les tontines béninoises, *Revue tiers monde*, 30 (118), 271-298
- Maes J. P., Reed L. R. (2012) *Etat de la campagne du sommet du microcrédit*, Rapport 2012, publié par la campagne du sommet du microcrédit (MCS), 1-69
- Meyer R.L., Cuevas E. (1992) Reduction Of Transaction Costs of Financial Intermediation: Theory and Innovations, *In UN Department of International Economic and Social Affairs ed. Savings and Credit for Development*. Report of the 234 References International Conference on Savings and Credit for Development, Klarskovgard, Denmark, 28-31 May 1990 285-317. New York (United Nations)
- Morduch J. (1999) The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 1569-1614.
- Mosley P., Dahal R.P. (1985) Lending to the Poorest: Early Lessons from the Small Farmers, *Development Policy Review*, 3, 193-207.
- Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) (2011) *Rapport sur le développement humain*
- Paxton J. A. (1996) *Determinants of successful group loan repayment: an application to Burkina Faso*, PH.D. Thesis, Ohio State University
- Putnam R. (2000) *Bowling Alone, The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.
- Sadoulet L. (1997) *The Role of Mutual Insurance in Group Lending*, Department of Economics, Princeton University.
- Sharma M., Zeller M. (1997) Repayment Performance in Group-based Credit Programs in Bangladesh: An Empirical Analysis, *World Development*, 25 (10), 1731-1742
- Shipton P. (1992) The Rope and the Box: Group Saving in the Gambia. *In D. W. Adams and D. A. Fitchett ed. Informal Finance in Low-Income Countries*, Boulder: Westview Press.
- Simtowe F., Zeller M. (2006) *Determinants of Moral Hazard in Microfinance : Empirical Evidence From Joint Liability Lending Programs in Malawi*, MPRA Paper, N°461, 1-27.
- Stiglitz J. E., Weiss A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, 71, 393-410
- Stiglitz J. E., Weiss A. (1983) Incentive Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labor Markets, *American Economic Review*, 73, 912-927.
- Stiglitz J. (1990) Peer Monitoring and Credit Markets, *World Bank Economic Review*, 4(3), 197-203.
- Tybout J. (1984) Interest Controls and Credit Allocation in Developing Countries, *Journal of Money, Credit and Banking*, 16, 474-487.
- Van Tassel E. (1999) Group Lending under Asymmetric Information, *Journal of Development Economics*, 60 (1), 3-25.
- Varian (1990) Monitoring Agents with Other Agents, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146 (1), 153-174.
- Wenner M. (1989) *Signaling of Creditworthiness in Rural Credit Markets: An Analysis of Group Lending in Costa Ric*, PH.D. Thesis, University of Wisconsin-Madison.
- Wenner M. (1995) Group Credit: A Means to Improve Information Transfer and Loan Repayment Performance, *Journal of Development Studies*, 32 (2), 263-281.
- Wydick B. (1996) *Credit access for household enterprises in developing countries under asymmetric information*, Ph.D. Dissertation, University of California at Berkeley
- Wydick B. (1999) Can Social Cohesion be Harnessed to Repair Market Failures? Evidence from Group Lending in

Guatemala, *The Economic Journal*, 109, 463 -475.

Zeller M. (1998) Determinants of repayment performance in credit groups: the role of program design, intragroup risk pooling and social cohesion, *Economic Development and Cultural Change*, 46 (3), 599-621