

Conclusion

Cette thèse a interrogé le fonctionnement de l'intermédiation microfinancière dans les institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest. La question centrale qui l'a animée consiste à interroger la place et le rôle des liens de clientèle dans la relation de dette que consacre le contrat de dette pour les clients en microfinance ; en particulier ceux qui sollicitent les crédits individuels.

En prenant l'exemple de deux relations annexes : la recommandation et l'aval, cette thèse a interrogé la manière dont les liens et la clientèle déterminent l'intermédiation microfinancière, en particulier :

1. comment ces relations annexes structurent les contrats de dette, à la fois dans l'établissement des conditions d'accès aux microcrédits et dans l'offre de crédits,
2. comment ces relations annexes affectent les échanges par l'imbrication des logiques d'échange en particulier, les logiques de liens de clientèle, les logiques de place de marché et les logiques de gestion administrée dans les échanges du client, de l'agent et des tiers ;
3. et enfin, comment la prise en compte de ces relations annexes peut aider à comprendre les comportements de respect des échéances des clients.

L'idée maîtresse de cette thèse c'est l'emploi des liens de clientèle pour interroger deux principes fondamentaux de l'analyse économique à savoir : premièrement la question du déterminisme du contrat marchand par rapport aux relations sociales et deuxièmement la question de la justification de l'action économique en particulier l'emploi du motif de la maximisation de l'intérêt économique comme fondement supposé suffisant pour justifier un comportement économique dit rationnel.

Pour les orientations et développements de cette thèse, la recherche qui a été conduite a été guidée sur deux axes. Le premier axe de recherche a consisté à questionner la place des liens et de la clientèle dans la relation de dette qui est à l'origine de l'intermédiation microfinancière. Pour cela, la démarche retenue consistait à observer l'organisation et le fonctionnement d'une institution cible qui a fait l'objet d'une enquête de terrain ; c'est le PADME au Bénin. Cette observation a permis d'identifier deux relations annexes (la relation de recommandation et la relation d'aval) sur lesquelles porte l'essentiel de notre analyse. Puis nous avons interrogé un échantillon de clients représentatif de la clientèle totale dans cette institution cible. Le second

axe de recherche a consisté à interroger la manière dont les liens de clientèle influencent les comportements des clients. Pour cela, la démarche suivie consistait à calculer l'effet induit des relations annexes (de recommandation et d'aval) sur les probabilités de respect des échéances pour les clients qui ont les meilleurs taux de respect des échéances parmi les clients en crédits individuels.

Sur le plan théorique, deux interprétations ont été faites dans cette étude. D'abord, l'une a posé la question du déterminisme de l'action économique face à la réalité des faits sociaux. La deuxième interprétation théorique invite à interroger le fondement de l'action économique du client au-delà du raisonnement de maximisation marginale des gains que propose le cadre théorique orthodoxe de la rationalité économique. La question posée est celle de la justification de l'action économique du client. Dans la thèse, nous avons cherché à savoir si le raisonnement " maximisateur " de l'économie standard est suffisamment et satisfaisant pour expliquer le comportement économique de respect des échéances de la part des clients.

Les résultats obtenus par cette thèse se présentent sous deux plans, théorique puis empirique.

Sur le plan théorique, le résultat de cette thèse invite à considérer l'insuffisance du raisonnement économique orthodoxe dans l'analyse du comportement économique de respect des échéances pour les clients en crédits individuels ; en particulier ceux qui obtiennent les "bons" taux¹. En effet, les développements de cette thèse ont permis de démontrer que si un client paye une échéance donnée d'une dette, l'explication qui consisterait à justifier cet acte économique rationnel uniquement par le prisme de la rationalité économique serait insuffisante. Cet acte qui est économiquement rationnel n'a pas pour autant une justification économique stricto sensu. Ce n'est pas uniquement parce que le client en question est capable de payer son échéance qu'il le fait. De même, ce n'est parce qu'un client est économiquement incapable de payer son échéance qu'il ne le fera pas.

Sur le plan empirique, notre thèse démontre la mesure différenciée du comportement de respect des échéances pour les clients en crédits individuels pour qui il est possible de définir des liens de clientèle ; c'est-à-dire les clients qui ont des relations annexes de recommandation et d'aval. Le but affiché étant d'aboutir à isoler l'effet du lien dans l'analyse du comportement des clients vis-à-vis de leurs échéances. Pour cela, la démonstration de la thèse est articulée en trois phases successives.

1. Dans un premier temps, nous avons examiné les écarts de moyennes par la méthode du test du t de Student. Le résultat de ce test indique que :
 - la variable *genre* (ou sexe) est une variable "muette". Elle ne dit rien sur le comportement de respect des échéances. Le test est significatif mais indécis.

¹c'est-à-dire ceux pour qui le taux de respect des échéances est en moyenne supérieur ou égal à 95%.

- La variable *type de crédit* confirme l'hypothèse de "supériorité" des taux de respect des échéances pour les crédits en caution solidaire par rapport aux crédits individuels.
 - Les variables *recommandation* et *aval* confirment les hypothèses de "supériorité" des clients recommandés et des clients avalisés vis-à-vis du respect des échéances par rapport aux clients non recommandés et aux clients non avalisés.
2. Dans un second temps, nous avons effectué une analyse des variances et des effets qui a montré qu'en matière de respect des échéances :
- plusieurs groupes de clients sont significativement différents des autres ; notamment grâce aux tests *post hoc* des comparaisons multiples. C'est le cas par exemple des clients recommandés, les clients avalisés, les clients féminins et recommandées ou avalisé, ou masculins et recommandés ou avalisés, etc.
 - pour les variables *genre*, *recommandation* et *aval*, différents types d'effets sont identifiables : des effets principaux, des effets d'interaction et des effets simples.
3. Enfin, dans un troisième temps, le comportement de respect des échéances a été représenté dans un modèle de régression qui prend comme variable dépendante le taux de respect des échéances de la clientèle et quatre variables indépendantes à savoir : le nombre d'échéances sans retard, le nombre total d'échéances, la recommandation et l'aval.

L'ensemble des tests effectués concluent d'une part à l'importance des comportements de respect des échéances chez les clients de sexe masculin, un fait largement sous-estimé, et d'autre part à l'importance des relations annexes de recommandation et d'aval dans l'analyse du comportement de respect des échéances chez les clients qui ont les "bons" taux de respect des échéances.

A la fin de cette thèse, nous avons retenu deux leçons principales. La première leçon se rapporte à la démarche suivie par notre analyse. En particulier, elle concerne la restriction qui a été faite au sujet des clients qui ont les " bons " taux de respect des échéances. En effet, les développements de cette thèse et les tests statistiques sont appliqués à la catégorie des clients qui ont les "bons" taux ; c'est-à-dire les clients pour lesquels le taux moyen de respect des échéances est au moins supérieur à 95%. Par ce fait, selon la "qualité" du portefeuille de clients des institutions de microfinance, notre thèse pourrait exclure une proportion potentiellement importante de la clientèle de ces institutions ; c'est-à-dire tous les clients qui ont des taux moyens de respect des échéances inférieurs à 95% et ce, indépendamment de leur ancienneté dans le portefeuille des clients actifs. Pour le cas de l'IMF PADME (où a été effectuée l'enquête de terrain ayant servi de support à cette thèse), la remarque ci-dessus évoquée est peu crédible.

Puisque sur l'échantillon de clients en crédits individuels enquêtés dans cette institution (560 clients), il y a une majorité de 344 clients (soit 61,4%) qui ont leur taux de respect des échéances supérieur ou égal à 95%. Dans la base de données de la clientèle du PADME, ce chiffre est 51%. Les clients en crédits individuels qui ont leur taux de respect des échéances inférieur à 95% sont en minorité (216 clients soit 38,6%). Or, l'IMF PADME a été choisie en conséquence, pour la "qualité" de son portefeuille de clients. En revanche, pour d'autres IMF où le nombre de "bons" clients est minoritaire, plusieurs conclusions majeures de cette thèse pourraient être limitées. D'autres part, cette thèse étant consacrée aux clients en crédits individuels, ses conclusions ne peuvent pas être appliquées aux IMF qui pratiquent uniquement le crédit en caution solidaire ou celles qui ont majoritairement des clients en groupes de caution solidaire ou en groupements comme les caisses villageoises d'épargne et de crédit auto-gérées (CVECA).

La deuxième leçon concerne le fond de cette étude. Elle se rapporte au contenu de l'analyse. En particulier, elle concerne le but de l'étude qui consiste à identifier les liens, à déterminer les effets de ces liens, de les analyser et calculer leur incidence sur les probabilités de respect des échéances des clients en crédits individuels. C'est donc une étude compréhensive des effets des liens sur le comportement économique du client dans le cadre de la relation contractuelle de dette microfinance. En déterminant les liens et leurs effets, en analysant ces liens et leurs effets et en calculant l'incidence de ces effets, cette thèse s'oriente sur une approche psychologique de la compréhension du comportement économique du client dans la relation contractuelle de dette microfinancière ; en particulier pour les clients en crédits individuels. L'analyse conduite dans cette thèse n'est donc pas destinée à comparer les effets des liens par rapport à d'autres facteurs dits objectifs². Ce n'est donc pas une analyse comparative mais plutôt une analyse compréhensive du fonctionnement des contrats de dette pour les clients en crédits individuels en microfinance.

Les résultats obtenus dans le cadre de ma thèse ouvrent d'autres études.

- Une perspective intéressante consiste à poursuivre la connaissance de l'effet des liens dans les autres groupes ou catégories de clients selon la classification des clients qui a été proposée dans cette thèse ; Cette connaissance permet d'avoir une vision globale sur le comportement de respect des échéances pour un client.
- Une autre orientation de recherche consiste à analyser et comprendre le comportement économique du client dans le cadre de sa relation contractuelle de dette microfinancière, avec une approche " globale " ou " unifiée " qui intègre à la fois les facteurs psychologiques

²Ces facteurs ont été sommairement cités dans cette étude. Ce sont par exemple les facteurs explicites avec les variables qui sont liées aux crédits, à l'emprunteur et à l'objet de l'emprunt. Ce sont aussi les facteurs institutionnels avec des variables liées aux mécanismes d'intermédiation liants comme les mesures directes d'incitation ou de pénalisation. Ce sont enfin les facteurs environnementaux qui sont liés aux conditions de régulation macroéconomique et d'organisation structurelle de l'activité de microfinance sur le marché local

(les liens de type liens de clientèle et ou liens de caution solidaire) et les facteurs objectifs. L'apport d'une telle analyse est de comprendre la contribution de la logique de place de marché sur les logiques de liens de clientèles et de gestion administrée.

- Enfin, une autre orientation, consiste à analyser avec une approche comparative les instruments ou ressorts des facteurs psychologiques (c'est-à-dire les liens) et leurs effets avec les effets des facteurs objectifs. Le but serait d'analyser les synergies et interpénétrations entre les deux ensembles d'étude du comportement du client en microfinance ; à savoir l'ensemble qui aborde l'hypothèse des liens avec les développements sur le lien de caution solidaire et les développements récents sur les liens de clientèle ; et l'ensemble qui aborde les hypothèses objectives.

La liste de ces trois orientations n'est pas exhaustive. Elle s'articule uniquement autour des résultats et des limites de ma proposition de thèse. Les orientations de recherche peuvent donc évoluer en fonction des spécificités de l'environnement de recherche que je pourrai intégrer dans le futur.