

# Introduction

## Positionnement de l'étude et motivations

Un contrat de dette est un engagement réciproque pris par une institution (par exemple une banque ou une institution de microfinance (IMF)) et un emprunteur. Cet engagement vise pour la banque ou l'IMF à mettre à disposition une somme d'argent (le crédit) au profit de l'emprunteur qui s'engage à payer en retour le crédit reçu après un certain délai en principal et intérêts. C'est le principe de la dette. On l'appelle contrat de dette car l'engagement réciproque des parties vise à consacrer contractuellement la dette de l'emprunteur. L'analyse de ce contrat de dette suppose d'étudier d'une part sa mise en œuvre c'est-à-dire l'établissement du contrat et l'offre de crédit et d'étudier d'autre part l'issue du contrat c'est-à-dire l'analyse des conditions de son efficacité.

La mise en œuvre d'un contrat de dette suppose de comprendre les typologies de contrats de dette existants et les conditions d'élaboration de ces contrats. Elle suppose également de comprendre les mécanismes de l'offre de microcrédits pour les nouveaux clients et pour les clients qui sollicitent des renouvellements de crédits et ce, conformément aux contrats établis. La mise en œuvre des contrats de dette suppose enfin de comprendre l'exécution de ses contrats c'est-à-dire la manière dont les parties respectent l'esprit et la lettre des contrats. En particulier, c'est le comportement de l'emprunteur (le client) qui intéresse dans ce cas précis.

L'issue des contrats de dette pose ouvertement la question de leur efficacité. L'efficacité d'un contrat de dette correspond au paiement effectif en capital et intérêts de la dette par son emprunteur dans les délais contractuels établis. En effet, lorsqu'on examine l'issue des contrats de dette pour les particuliers dans le secteur bancaire et dans le secteur de la microfinance, on remarque un contraste important. Les contrats de dette conclus dans le secteur de la microfinance par les institutions de microfinance (IMF) connaissent une relative efficacité par rapport aux contrats de dette des banques classiques. Ce contraste est plus prononcé dans les pays en voie de développement où le secteur de la microfinance est plus connu et répandu. C'est le cas notamment dans les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) en particulier au Bénin et en Côte d'Ivoire. Dans ces pays, les IMF dominent le

paysage du marché du crédit<sup>1</sup> qu'elles partagent avec les banques commerciales dites classiques. Même si quelques IMF enregistrent depuis ces cinq dernières années des proportions croissantes de dettes non payées par leurs clientèles, une information largement diffusée consiste à dire que les clients des IMF payent leurs dettes dans des proportions très élevées par rapport aux clients des banques commerciales classiques, et que la majorité des IMF enregistrent des proportions plus élevées de dettes payées par leurs clientèles. Par ailleurs, ces niveaux de dettes payées sont souvent utilisés comme des arguments de publicité.

Au niveau général, le paiement définitif d'une dette est traduit par un critère : le taux de remboursement des emprunts. Il correspond à la proportion recouvrée des remboursements en capital, attendus à la clôture annuelle de l'activité de l'institution prêteuse des fonds ; c'est-à-dire les remboursements reçus au total sur les échéances de la période rapportés aux remboursements attendus sur les échéances de la période. La question de ce taux constitue une interrogation persistante dans le monde de la finance durant ces deux dernières décennies. L'on cherche à comprendre les raisons de la relative efficacité des contrats de dette microfinancière. Deux thèses guident les recherches sur cette question : la thèse de « l'erreur » comptable et la thèse de la relation de clientèle.

### « Erreur » comptable

La thèse de l'« erreur » comptable soutient que les niveaux élevés de taux de remboursement en microfinance peuvent être le fruit de calculs et de formules comptables. Cette thèse utilise comme argumentaire les rééchelonnements de crédits par les IMF. Des nombreuses études montrent les cas des IMF en Asie notamment au Bangladesh et en Inde [Guérin et al., 2005].

### Relation de clientèle

La thèse de la relation de clientèle postule que les niveaux élevés de taux de remboursement en microfinance peuvent être attribuables à un rapport au client, rapport supposé différent ; donc, à une organisation fonctionnelle de la relation de clientèle avec les différents clients. C'est la thèse la plus répandue sur la question. Son argumentation repose sur l'idée d'un nouveau type de rapport avec le client ou membre de l'IMF prêteuse des fonds. Sur ce point, les chercheurs semblent pourtant partagés sur deux pistes : la piste des hypothèses dites objectives d'un côté et la piste de l'hypothèse des liens notamment le lien de caution solidaire de l'autre.

---

<sup>1</sup> Il y a plus d'institutions de microfinance, plus de points de services (ou guichets) de microfinance que de banques et de guichets bancaires. La comparaison est faite uniquement en termes de nombre d'institutions et en termes de nombre de clientèle. Cette comparaison ne tient pas compte de la valeur des montants de crédits ni la capacité financière des institutions.

### **Hypothèses objectives**

Les hypothèses objectives traduisent l'idée que certaines caractéristiques tangibles, quantifiables et à priori influençables peuvent servir à expliquer les taux de remboursement des dettes financières et leur évolution en général et dans les IMF en particulier. Ces hypothèses sont regroupées en trois catégories de critères à savoir : des critères explicites, institutionnels et environnementaux. Les critères explicites sont directement liés au prêt, à l'emprunteur et à l'objet de l'emprunt. Les critères institutionnels sont liés à l'organisation structurelle de l'institution prêteuse, par exemple à la gestion du personnel corrélativement à son offre de microcrédits. Enfin, les critères environnementaux concernent des éléments différents des critères précédents. Ils abordent par exemple l'existence d'un organe fonctionnel de centralisation des risques et ou de prévention des phénomènes de cavalerie. Ils peuvent aborder aussi des questions comme la conjoncture économique traduisant un taux de croissance national favorable, ou la stabilité inflationniste, ou encore la paix sociale et politique, etc.

### **Hypothèse des liens**

La piste de l'hypothèse des liens traduit l'idée que les relations annexes du client influencent ses choix et ses décisions. Ses relations annexes sont celles qui lient le client à des tierces personnes (autre que l'agent de crédit) qui sont impliquées avec lui dans son contrat de dette. Et, c'est sa position dans ses relations qui détermine ses choix et ses décisions. En définitive, il s'agit de la motivation du client, donc de sa psychologie. Le but étant de montrer que certains critères psychologiques peuvent servir à expliquer son comportement. L'idée de l'hypothèse des liens suppose que la motivation du client forge son comportement vis-à-vis de sa dette ; donc de ses échéances. La motivation n'est pas équivalente au moral tel qu'on l'emploie en économie en parlant par exemple des comportements de consommation et d'épargne des ménages. La motivation c'est ce qui fonde le comportement. C'est le sens de ses actions c'est-à-dire leur justification.

### ***Piste dominante : le lien de caution solidaire***

La piste des liens a été jusqu'à présent dédiée au lien de caution solidaire exclusivement. Cette piste a rapidement pris le dessus sur celle des hypothèses objectives. La raison vient du constat suivant : dans une IMF qui octroie des microcrédits à des clients en caution solidaire et des microcrédits à des clients individuels, les clients en caution solidaire offrent sensiblement les meilleurs taux de remboursement. C'est probablement ce constat qui a conduit de nombreux chercheurs à orienter leurs recherches sur le thème du lien de caution solidaire alors qu'à l'échelle mondiale on assiste à un fléchissement considérable de la caution solidaire par rapport au crédit individuel (y compris avec le système de garantie ou avec la caution d'une tierce personne et non d'un groupe). L'interrogation a consisté à savoir si les liens peuvent produire des effets sur les comportements des clients. Les recherches ont permis de démontrer que la

pression sociale à travers le *peer pressure* est un effet dissuasif qui affecte les comportements des clients en caution solidaire.

### *Emploi des liens, une démarche renouvelée de l'économie*

Les liens sont destinés à expliquer sinon à améliorer la compréhension de certains comportements économiques en microfinance à savoir : l'offre de microcrédits par les IMF, la demande de microcrédits et le remboursement des prêts par les clients. Cet emploi des liens est en soi une démarche renouvelée de l'économie en ce sens qu'elle n'emploie ni la grammaire ni le vocabulaire de la science économique orthodoxe. Une procédure ordinaire de recherche en économie employant l'approche orthodoxe voudrait que l'on utilise une démarche hypothético-déductive pour analyser les phénomènes à étudier. A travers celle-ci, on définirait un certain nombre de critères réels (tangibles) connus et directement manipulables. L'étude dans ce cadre consisterait à analyser les probabilités d'inférence des manipulations répétées des critères choisis sur le phénomène réel à observer. Ce phénomène ici serait le comportement du client à travers sa probabilité de défaillance, -la défaillance est le non respect des échéances -. Donc, on choisirait certains critères réels qu'on ferait varier dans un sens ou un autre, par exemple en augmentant ou en diminuant certains paramètres. Et, on fait l'hypothèse que ces variations seront traduites par des variations sensibles du phénomène observé. Cette procédure est possible avec la piste des hypothèses objectives. Mais avec la piste des liens, il n'est pas possible d'employer cette procédure. Certes, on a les mêmes comportements à expliquer mais on ne peut pas définir des critères REELS et TANGIBLES sur lesquels on ferait des manipulations. Par conséquent, la démarche à suivre ne peut pas être hypothético-déductive. C'est plutôt une démarche dialectique qui s'impose<sup>2</sup>.

### *Interrogations*

L'étude du lien de caution solidaire a permis de comprendre l'issue des contrats de dette pour les clients en caution solidaire dans certaines IMF notamment en Asie (c'est le cas de la Grameen Bank) et en Amérique Latine (avec le cas de Bancosol). Connaître l'existence de l'effet dissuasif du lien de caution solidaire est un apport important. En plus, la compréhension de cet effet sur les comportements des clients est une avancée notable dans la compréhension de la contractualisation microfinancière.

Mais par delà ces avancées, l'intérêt est de savoir quel type d'effet d'autres formes de

---

<sup>2</sup>La démarche dialectique sert à analyser l'enracinement du lien dans le contrat de dette microfinancière. En général, une démarche dialectique consiste à mettre des connaissances en contradiction les unes par rapport aux autres afin de mieux identifier chacune d'elles. Elle permet de comprendre des concepts abstraits à partir de points de vue différents. Ici l'étude du fonctionnement des contrats de dette microfinancière et des liens en microfinance permet de comprendre les logiques de place de marché, de clientèle et de gestion administrée qui s'entrecroisent, se superposent sans que jamais l'une disparaisse complètement au bénéfice d'une autre ; [Kamalan, 2006b].

liens peuvent produire sur les clients en microfinance et comment (par quel procédé) ses effets affectent leurs comportements. On peut ainsi tenter de déterminer statistiquement, par exemple, quelle serait l'incidence de ces autres formes de liens sur la probabilité de défaillance d'un client en crédits individuels en microfinance.

En effet, si l'on sait analyser les situations des clients en caution solidaire, que sait-on des clients qui ne sont pas en caution solidaire dans les IMF? Et que sait-on de l'efficacité des contrats de dette dans les IMF qui pratiquent en majorité des microcrédits destinés à des clients individuels? C'est le cas notamment des IMF de l'espace UEMOA en particulier au Bénin et en Côte d'Ivoire. Le lien de caution solidaire étant minoritaire, quel autre outil permettrait de comprendre efficacement l'issu des contrats de dette conclus par les IMF de ces pays? Par ailleurs, le lien de caution solidaire observé dans les IMF de ces pays est-il de même nature que celui de la Grameen Bank ou de Bancosol?

Ces questions sont pertinentes pour l'analyse des contrats de dette microfinancière pour les IMF des pays de l'UEMOA. Etant donné que dans ses pays, les microcrédits pour les clients en caution solidaire sont globalement minoritaires par rapport aux microcrédits pour les clients individuels. Les plus grandes IMF qui animent le marché du microcrédit pratiquent en priorité le microcrédit pour les clients individuels. C'est le cas notamment des institutions mutualistes d'épargne et de crédit (IMEC) comme la FECECAM au Bénin, avec notamment les tous petits crédits pour les femmes (TPCF) qui représentent les microcrédits aux groupes de caution solidaire dans l'ensemble du réseau de la FECECAM; figure 1.

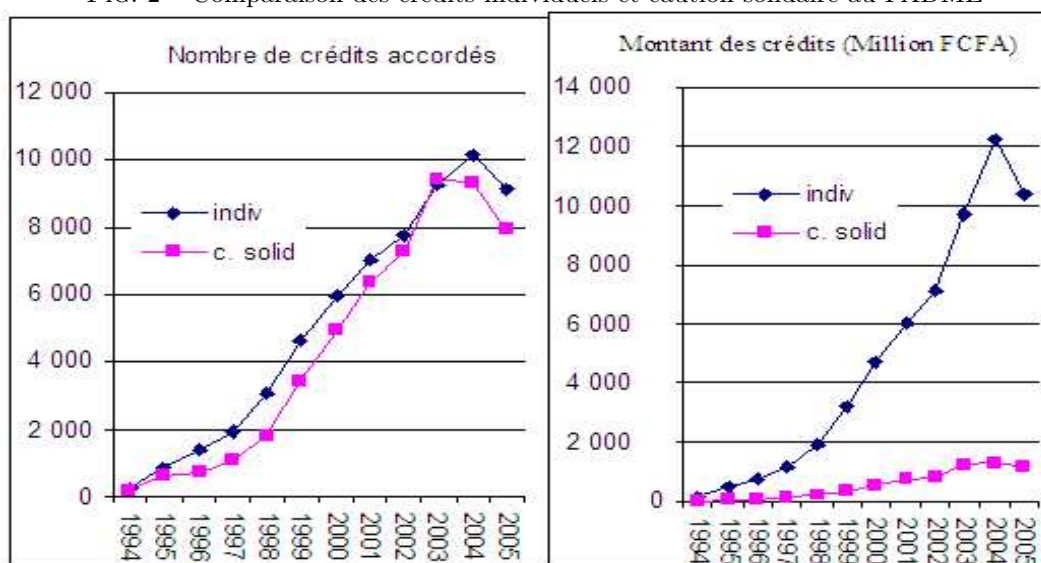
FIG. 1 – Comparaison des crédits individuels et tous petits crédits aux femmes à la FECE-CAM

UCCLAM	TPCF (en 2002)			total crédit Fcfa (B)	(A) / (B)
	Nombre	Montant Fcfa (A)	moyenne		
Atacora	3698	115452236	31220	1372677060	8,4%
Atlantique	2374	245045840	103221	4409439500	5,6%
Borgou-nord	7301	225683009	30911	1984190560	11,4%
Borgou-sud	14855	586235403	39464	2351551990	24,9%
Mono	3541	882664950	249270	2661353330	33,2%
Ouémé	2322	183911508	79204	3974249816	4,6%
Zou	6795	200979391	29578	2637439570	7,6%
<b>TOTAL</b>	<b>40886</b>	<b>2439972337</b>	<b>59677</b>	<b>19390901826</b>	<b>12,6%</b>

Source : service étude et statistique de l'agence fédérale de la FECECAM à Calavi

C'est le cas aussi des institutions de crédit direct (ICD) comme le PADME ; figure 2.

FIG. 2 – Comparaison des crédits individuels et caution solidaire au PADME



Or, parmi ces deux catégories d'institutions, de nombreuses IMF enregistrent des taux de remboursement comparables, voire plus élevés que ceux des IMF qui pratiquent prioritairement le microcrédit en caution solidaire en Asie ou en Amérique Latine. C'est le cas du PADME au Bénin par exemple.

Donc, on est en droit de s'interroger plus globalement sur l'approche collective, appelée aussi approche groupe. Cette approche explique les prêts à responsabilité conjointe. Il en existe deux tendances : les groupes solidaires (group lending) communément appelés groupes de caution solidaire, ils sont inspirés par la Grameen Bank ; et les banques villageoises (vil-

lage banking) appelées aussi "groupes d'auto-assistance". Ces derniers sont inspirés par la fondation FINCA (Foundation for International Community Assistance). A travers le monde, de nombreux groupes de caution solidaire fonctionnent par exemple selon la procédure *two-two-one* de la Grameen Bank. Au début, le crédit s'adresse à un groupe de 4 à 7 personnes, et les différents membres se portent mutuellement caution. Aucune garantie ni épargne préalable n'est exigée, l'institution financière s'appuie sur l'autocontrôle du groupe pour pallier les risques de défaillance par le biais de la procédure *two-two-one*. Les deux premiers membres du groupe bénéficient d'un prêt ; si ces deux emprunteurs remboursent dans le délai imparti (délai généralement relativement court, n'excédant pas une année), les deux membres suivants bénéficient à leur tour d'un prêt. Lorsqu'ils ont remboursé, le cinquième membre, qui joue le rôle de chef du groupe, obtient à son tour un prêt. Quant aux groupes d'auto-assistance, il s'agit de groupes plus larges de dix (10) à cinquante (50) personnes. C'est le groupe entier qui bénéficie d'un prêt, qui sera redistribué aux membres, selon des modalités déterminées par le groupe. Outre la taille des groupes, les groupes d'auto-assistance se distinguent par les objectifs qui, au-delà de l'accès au crédit, visent aussi à promouvoir la mobilisation d'épargne et à améliorer les capacités d'auto-organisation des groupements (l'"empowerment") ; l'objectif à terme étant l'autonomie financière des groupes.

Cette approche groupe qui est utilisée pour expliquer l'efficacité des contrats de dette en microfinance en Asie et en Amérique Latine peut-elle être employée de la même manière en Afrique de l'Ouest ? La réponse à cette question est nuancée. Notre étude appliquée au Bénin et en Côte d'Ivoire permettra de justifier cette réponse. Ces interrogations s'ouvrent sur les idées qui motivent la thèse.

## Motivations

La question à laquelle notre thèse se propose de répondre est de comprendre pourquoi et comment les contrats de dette microfinancière qu'établissent certaines IMF des pays de l'UEMOA, qui sont majoritairement destinés aux clients individuels, connaissent une efficacité relativement comparable aux contrats destinés aux clients en caution solidaire ? En d'autres termes, le microcrédit individuel ne serait-il pas comparable voire préférable au microcrédit de caution solidaire en terme d'efficacité économique pour l'institution prêteuse des fonds ? Pour répondre à cette question, notre idée est de proposer une approche novatrice dans l'examen des contrats de dette en microfinance, notamment :

la manière dont les relations dites annexes structurent l'élaboration des contrats de dette et l'offre de microcrédits

l'inférence statistique de ses relations dans l'examen du comportement de respect des échéances par les clients,

l'analyse de ses relations à la fois comme ingrédients économiques et comme ingrédients sociaux et politiques.

Cette thèse est donc destinée à apporter des éclairages sur quatre points. Elle doit :

1. démontrer l'insuffisance des hypothèses objectives et de la caution solidaire,
2. montrer la mutation du statut du lien, passant de lien de groupe à celui de lien de communauté,
3. montrer que les relations et les liens peuvent être employés pour justifier les comportements économiques de demande de microcrédits et de paiement des échéances d'emprunts des clients ,
4. montrer les implications des relations et des liens en termes d'ingrédients économiques sous la forme d'un patrimoine ou d'un capital; et en termes d'ingrédients sociaux et politiques sous la forme d'attributs.

### **Insuffisances des hypothèses objectives et de la caution solidaire**

Notre recherche s'inscrit dans le courant des réflexions sur la relation de clientèle pour expliquer l'efficacité relative des contrats de dette microfinancière. En outre, elle s'écarte de la piste des hypothèses objectives pour emprunter résolument celle des liens. Néanmoins, elle se distingue des recherches antérieures qui sont essentiellement orientées vers le lien de caution solidaire. Notre analyse se fonde sur une hypothèse de recherche centrale qui postule l'insuffisance de la caution solidaire et des hypothèses objectives pour expliquer l'efficacité d'un contrat de dette microfinancière dans les IMF des pays de l'UEMOA.

#### ***Lien de caution solidaire versus liens de clientèle : les limites du lien de caution solidaire***

Dans le cadre de cette étude, le lien de caution solidaire ne peut pas être employé pour expliquer l'efficacité des contrats de dette. Plusieurs éléments peuvent justifier ce fait. Il y a par exemple son impact limité, ses insuffisances, son inadéquation dans certains milieux, son emploi très limité notamment en Afrique noire, etc. A ses éléments s'ajoute l'insistance sur l'effet de la pression sociale uniquement. En effet, la documentation existante sur le lien de caution solidaire est très largement consacrée à l'effet de la pression sociale<sup>3</sup>.

En faisant l'hypothèse que la pression sociale peut être mesurée et son effet connu, pour comprendre cet effet, on est obligé de l'analyser sur trois échelles :

- d'abord à l'échelle individuelle du client : on doit s'interroger qu'elle est la part d'influence de la pression sociale sur ses propres motivations rationnelles (en faisant abstraction de tout le reste) ;

---

<sup>3</sup>La pression sociale étant généralement comprise comme un ensemble de facteurs ou de traits communautaires jugés capables d'influencer les individus et affecter leur comportement au risque que ceux-ci soient sanctionnés moralement ou socialement. De nombreux auteurs qui ont écrit sur l'efficacité des contrats de dette en microfinance en prenant comme modèle les contrats de dette avec caution solidaire ont conclu à l'effectivité de l'effet de la pression sociale. C'est le cas par exemple des nombreux travaux sur la "construction sociale de la confiance", [Blanc, 1997].



- ensuite à l'échelle du groupe de caution : on doit s'interroger quelle est la part d'influence de la pression sociale sur les motivations rationnelles individuelles de chaque membre, puis la part des influences réciproques de chaque membre sur les autres membres et enfin, la part d'influence de la pression sociale sur le groupe.
- enfin à l'échelle de la communauté ; entendue dans le sens de société toute entière, on doit s'interroger quelle est la part d'influence des proches parents sur le groupe de caution dans la pression sociale générale de la société.

C'est-à-dire que pour comprendre le comportement d'un client en caution solidaire en prenant la pression sociale comme grille d'étude, on a de bonnes chances de se tromper soit sur les motivations rationnelles du client, soit au sujet des influences probables d'un client sur un autre ou du groupe sur un client, soit au sujet des influences probables des proches parents, amis et connaissances diverses de tous les membres du groupe, soit enfin sur les influences probables de la société (on dira les conventions et normes sociales locales) sur le client. Tout cela avec l'hypothèse qu'on sache mesurer la pression sociale et connaître comment s'opère son effet. Donc, en fin de compte, le risque qu'on se trompe sur l'analyse du comportement du client est grand si on se contente de dire que c'est la pression sociale qui joue.

### ***Atouts des liens de clientèle***

Les liens de clientèle ont l'avantage de supprimer la référence au groupe en tant que dispositif de garantie d'un prêt. Chaque client étant pris individuellement, y compris dans les groupes de caution solidaire. Les liens de clientèle évitent ainsi la difficulté de comprendre les influences réciproques de chaque membre sur les autres membres ainsi que l'influence de la pression sociale sur le groupe. Le client est seul, face à lui-même. Ses comportements de demande de microcrédits et de paiement des échéances d'emprunt sont analysés en ne considérant que lui, tout seul. Les liens de clientèle permettent ainsi de voir comment le client sollicite son entourage (sa communauté) et comment cet entourage l'accompagne, le soutient ou le contraint dans ses comportements de demande de microcrédits et de paiement des échéances d'emprunts.

### **Changement du statut du lien : lien de groupe versus lien de communauté**

Nous concluons que les liens de clientèle en microfinance ne sont pas circonscrits à la relation de coopération entre les clients en caution solidaire, ni à la relation de prestation et réception de services entre un agent de crédit et un client. Le lien de clientèle en microfinance se déploie au delà de ses deux sphères pour engager toute la société. Bien plus que la caution solidaire et les hypothèses objectives, c'est la société qui consacre et sanctionne l'issue du contrat de dette en microfinance dans les IMF de l'espace UEMOA. Le lien du client n'est plus à l'intérieur d'un groupe mais il est avec son entourage, ses proches parents, amis et connaissances diverses. Le groupe n'existe plus comme une "équipe de membres réunis pour une cause". Il est étendu

à l'ensemble à la communauté. Par conséquent, le lien de groupe solidaire devient un lien "de communauté".

### **liens de clientèle comme justificatifs des comportements économiques des agents**

La troisième motivation de cette étude est l'emploi des liens de clientèle pour justifier les comportements des agents. Le mot agent s'entend au sens large et implique les parties engagées dans un contrat de dette, en particulier le client qui est l'emprunteur. Nous montrons que les comportements de demande de microcrédits et de respect des échéances de paiement des dettes sont déterminés par les liens de clientèle du client.

### **Relations, liens et leurs implications**

Enfin, la quatrième motivation de cette étude consiste à orienter l'analyse des relations et des liens dans trois sens comme ingrédients économiques, politiques et sociaux :

**comme ingrédients économiques** . Les relations et les liens analysés comme des ingrédients économiques posent une question de patrimoine à gérer. En effet, dans un sens économique (comptable par exemple), les relations et les liens apparaissent comme des ingrédients représentatifs d'un patrimoine. Ce patrimoine est une condition d'accès aux ressources, notamment la terre et le crédit. A ce titre, la lecture de la thèse de l'encastrement de K. Polanyi est intéressante pour comprendre le rôle des relations et des liens comme des lubrifiants des différents modes de transfert qui définissent les modes d'accès aux ressources. En outre, les relations et les liens apparaissent comme des outils de gestion des contrats de dette permettant d'orienter leur efficacité. Sur ce point, la compréhension des réseaux de relations à partir de la thèse de l'encastrement de M. Granovetter comme grille d'analyse est intéressante. C'est en vue de positionner ses relations à la fois comme des éléments d'ouverture du champ d'opportunité des acteurs<sup>4</sup> mais en plus, les relations sont des matières destinées à faciliter les transactions marchandes (des microcrédits plus voire mieux sécurisés par des sûretés personnelles et des contrats de dette plus efficaces).

**comme ingrédients politiques** . Les relations et les liens analysés comme des ingrédients politiques posent la question du maintien des conditions et du suivi des spécificités ou des attributs ou des prérogatives des individus (par exemple l'homme face à la femme) et des groupes (par exemple les enfants et la famille, les pauvres face aux riches, les détenteurs face aux demandeurs, ... les " seigneurs " face aux " vassaux ", les " patrons " face aux " clients ") et leur positionnement les uns par rapport aux autres.

---

<sup>4</sup>Les clients peuvent accéder aux microcrédits par les relations, pour les tierces personnes (recommandeurs ou avaliseurs) les clients peuvent représenter à la fois des charges potentielles en moins mais aussi des produits éventuels escomptés

**comme ingrédients sociaux** . Les relations et les liens analysés comme des ingrédients sociaux ouvrent un axe de réflexion qui vise à explorer les dimensions de la gestion et les modalités de renouvellement des mécanismes de résolution des problèmes liés aux patrimoines (question économique) et aux attributs et statuts (question politique). Comme ingrédients de résolution de ses problèmes, les relations et les liens sont considérés dans leur objet, leur usage, et leur savoir-faire comme cadre de vie catalyseur du vivre ensemble dans les contextes de cette étude.

Dans la section suivante, nous présentons l'objet de la thèse, le problème posé, les hypothèses de recherche et la méthodologie.

## Problématique, hypothèses, méthode

Notre thèse porte sur les liens de clientèle en microfinance. Elle cherche à comprendre pourquoi et comment on peut utiliser les liens de clientèle pour expliquer l'efficacité d'un contrat de dette microfinancière. Ce contrat est mis en œuvre dans le cadre de l'intermédiation microfinancière et met en scène le fonctionnement d'une relation particulière appelée relation de clientèle. Cette relation lie un agent de crédit dans une institution de microfinance (IMF) et les clients qui constituent le portefeuille que gère cet agent.

L'énoncé de ce sujet évoque une série de questions. D'abord, en suivant une approche compréhensive, on doit s'interroger sur ce qu'est un contrat de dette en microfinance, ce qu'on entend par efficacité d'un tel contrat et ce qu'on appelle liens de clientèle. On doit aussi savoir pourquoi ces liens apparaissent-ils, pourquoi ils interfèrent dans l'intermédiation microfinancière et quelles sont les personnes impliquées dans l'élaboration et l'exercice de ces liens. Cette première série de questions amène donc à définir les liens de clientèle et à rechercher les mobiles de leur apparition dans l'intermédiation microfinancière. Ensuite, en suivant une approche explicative, on doit comprendre comment sont organisés ces liens de clientèle, comment ces liens fonctionnent-ils et à quoi ils servent. Cette deuxième série de questions conduit à rechercher les structures des liens de clientèle, à s'interroger sur leurs contradictions internes et à comprendre leurs fonctions. Enfin, en suivant une approche démonstrative, une troisième série de questions conduit à analyser les types d'engagement suscités par les liens de clientèle. On cherche donc à savoir à quel type d'engagement les clients sont exposés par leurs liens de clientèle, et on cherche à dévoiler comment ses engagements se traduisent concrètement par des actes qui justifient les comportements des clients.

Le paragraphe suivant présente l'objet de la thèse.

## Objectifs

Notre thèse poursuit deux objectifs pratiques. Le premier est de montrer que les liens de clientèle en microfinance sont *consubstantiels* aux contrats de dette microfinancière. Le second

est de démontrer qu'un client a des comportements économiques d'autant plus optimaux<sup>5</sup> qu'il a des liens de clientèle. Ces objectifs peuvent être déclinés à la fois sur le plan théorique et sur le plan empirique.

### **Objet théorique**

Ses objectifs se déclinent sur le plan théorique en deux points. Premièrement, il s'agit de montrer que le contrat de dette microfinancière (qui est le point d'entrée et le contenu marchand de l'intermédiation microfinancière) est indissociablement lié par des éléments non marchands. En clair, il s'agit de dévoiler que le contrat marchand est fondé par des liens non marchands qui le définissent, le structurent et l'orientent. L'idée défendue est celle de l'enchevêtrement de l'élément marchand (le contrat) dans un corps non marchand (les liens). Cette idée est activée par la thèse de l'encastrement du marchand dans le social et s'inscrit dans la lignée des réflexions introduites depuis K. Polanyi et prolongées par M. Granovetter. Deuxièmement, il s'agit de montrer que l'étude du comportement économique de l'acteur - en l'occurrence du client - ne peut se faire sans intégration de sa grille de liens et de clientèle. La compréhension de l'action économique du client impliquerait d'adjoindre à la réflexion sur la maximisation des gains espérés par celui-ci, divers ordres de grandeurs - au sens de Boltanski et Thévenot - qui donnent une dimension " générale " non économique stricto sensu de la justification de l'action économique de ce dernier. Cela voudrait dire que les liens de clientèle affectent les comportements économiques et leur donnent leur sens, leur justification. Ces liens de clientèle auraient ainsi pour fonction de codifier les comportements des clients pour des soucis d'équilibre, de résolution, de prévention de conflits et ou de bonification des liens initiaux existants. L'idée, c'est de comprendre le fondement de l'action économique du client au-delà du raisonnement de maximisation marginale des gains que propose le cadre de la rationalité de l'économie orthodoxe. Cette idée est activée par la thèse de la justification et des économies de la grandeur.

### **Objet empirique**

Sur le plan empirique, l'objectif est de comprendre l'incidence des relations annexes d'un client et ses liens de clientèle sur ses propres comportements. En d'autres termes, il s'agit d'identifier l'effet lien de clientèle dans la probabilité de respect des échéances d'un client.

Dans le paragraphe suivant, après avoir introduit l'idée générale des problèmes posés par cette thèse, nous présentons successivement une formulation théorique de ces problèmes et nous montrons les manifestations empiriques concrètement observées sur le terrain.

---

<sup>5</sup>L'optimalité est entendue comme une fonction de rationalisation destinée à maximiser des gains

## Problématique

La question centrale qui guide cette thèse est de savoir comment mettre en cohérence les dimensions sociologiques et économiques des notions de lien et de clientèle dans le domaine économique en général et dans l'intermédiation microfinancière en particulier. Cette question interroge la manière dont les liens et la clientèle déterminent l'intermédiation microfinancière, en particulier comment ils conditionnent les contrats de dette, comment ils affectent les échanges et comment ils influencent les comportements des clients. Elle pose donc deux problèmes pratiques. Premièrement, elle questionne la place des liens et de la clientèle dans l'élaboration des contrats de dette microfinancière à l'origine de l'intermédiation microfinancière. Deuxièmement, elle interroge la manière dont les liens et la clientèle structurent les comportements des acteurs dans le cadre de la relation de clientèle. En définitive, nous devons montrer comment les liens fondent le contrat de dette microfinancière et comment la clientèle détermine les comportements économiques des clients dans l'intermédiation microfinancière.

### Formulation théorique du problème

Ces deux questions pratiques suscitent chacune, une interprétation théorique. La première question relative à la place des liens et de la clientèle dans l'élaboration des contrats de dette microfinancière pose la question du déterminisme de l'action économique face à la réalité des faits sociaux. La question ici est de savoir si le contrat de dette microfinancière qui est le contenu marchand de l'intermédiation microfinancière peut être obtenu (construit et mis en scène) de manière indépendante par rapport à des éléments non marchands. Sur le plan théorique on interroge les fondements du contrat marchand vis-à-vis des liens non marchands. L'idée est de savoir si le contrat marchand et les liens non marchands s'exercent de manière dissociée ou enchevêtrée. Dans le second cas, le modèle de l'enchevêtrement doit être discuté : est-ce la complémentarité, la substitution, la continuité, ou d'autres procédés ? Dès lors, il nous reviendrait de situer les frontières des logiques de clientèle, de place de marché et de gestion administrée impliquées dans le procès de la relation de clientèle entre un agent de microcrédit et les clients qui constituent son portefeuille. La deuxième question qui est relative à la manière dont les liens et la clientèle structurent les comportements des clients invite à interroger le fondement de l'action économique du client au-delà du raisonnement de maximisation marginale des gains que propose l'économie. La question posée ici est celle de la justification de l'action économique du client.

## Manifestations empiriques

Sur le plan empirique, les observations de terrain<sup>6</sup> conduisent à faire deux constats majeurs. D'une part, les contrats de dette microfinancière accordés aux clients individuels sont établis sur la base et grâce à des relations de ces clients avec leur entourage (parents, amis et connaissances) dans la majorité des contrats de dette conclus. Ce sont notamment des relations de recommandation (ou parrainage) et des relations d'aval. Ces relations permettent de définir les liens de clientèle. Nous les détaillerons plus tard. D'autre part, en tenant compte des données de structure fournies par le PADME, notre analyse conduit à soutenir l'idée selon laquelle un lien de clientèle donné détermine un comportement donné chez le client. Les clients ayant tissé des relations avec leur entourage ont des comportements plus " optimaux " vis-à-vis des critères de qualité de portefeuille par rapport aux clients qui ont moins voire, aucune relation.

Le paragraphe suivant propose les hypothèses de cette recherche.

## Hypothèses

Cette étude repose sur deux hypothèses. L'une relative à l'idée de l'encastrement du lien de clientèle dans le contrat de dette microfinancière et l'autre relative à l'influence des liens de clientèle sur les comportements économiques des clients.

### liens de clientèle, éléments *consubstantiels* des contrats de dette microfinancière

En soutenant que le lien est un constituant du contrat de dette microfinancière, nous supposons que les logiques de place de marché, de lien de clientèle et de gestion administrée que véhiculent les liens et qu'impose la figure du contrat s'interpénètrent conjointement pour rendre fonctionnels les contrats conclus. Sans cette interpénétration des logiques d'action - au sens de Boltanski et Thévenot -, ces derniers (les contrats) seraient ni réalisables ni réalistes. Cela renvoie aux problématiques de complétude et d'incomplétude des contrats qui tiennent une place prépondérante dans les analyses microéconomiques des échanges notamment en théorie de l'agence.

### liens de clientèle, justificatifs des comportements économiques des clients

L'idée véhiculée par cette hypothèse est qu'un client a des comportements économiques d'autant plus optimaux qu'il a des liens de clientèle. La perspective managériale de cette hypothèse voudrait que l'on conduise un client à construire le plus grand nombre de liens de

---

<sup>6</sup>Ce sont notamment : (1) les données de structure fournies par le PADME et les données recueillies auprès de la BCEAO concernant les bases de données sur les systèmes financiers décentralisés (SFD) au Bénin et en Côte d'Ivoire ; (2) l'enquête réalisée auprès des clients et des agents de crédits au PADME et à la FECECAM, et (3) les entretiens auprès des personnels de direction dans ses deux IMF, au Consortium Alafia et au PAGER (tous au Bénin), à la FENACOOPEC, à l'AISFD, à la sous-direction des IMEC au Trésor public et au PADESFI (en Côte d'Ivoire).

clientèle afin d'obtenir de sa part, des actions qui seraient les plus "optimales" et efficaces possibles.

Le paragraphe suivant aborde la méthodologie de recherche. Sur ce plan, notre analyse est orientée par deux axes d'investigation. L'un abordant la connaissance des liens de clientèle. L'autre abordant la compréhension de l'effet des liens de clientèle.

## Méthodologie

Pour connaître les liens et les logiques qu'ils mettent en œuvre, la méthode suivie consiste à interroger les acteurs directement impliqués afin de restituer leur propre définition de leurs liens. Pour ce faire, deux procédures ont été retenues : d'abord une enquête par questionnaire auprès des clients ; ensuite une enquête par questionnaire auprès des agents de crédits et des entretiens directifs auprès des personnels de direction des IMF ciblées et auprès des organismes de régulation du secteur de la microfinance. Cette première piste met en avant le discours des acteurs qui racontent leur relation. Ce discours offre une relecture de leur parcours relationnel et donne leur appréciation sur les instruments et les mécanismes servant à codifier leurs liens. Concernant le client en particulier, son discours offre un regard rétrospectif privé et personnel sur son propre parcours. Il restitue sa relation avec ses mots qui définissent ses liens avec son IMF, avec les autres clients (surtout dans le cadre de la caution solidaire) et avec son proche entourage.

La méthodologie relative à la compréhension de l'effet du lien implique de restituer le tracé ou trend du parcours relationnel du client avec son IMF. L'effet suppose de connaître les *matrices de gains* c'est-à-dire les retombées potentielles des liens pour le client ainsi que pour l'IMF. Mais, l'étude de cet effet invite à faire une analyse empirique du comportement du client. A ce sujet, deux axes sont offerts à nous. D'abord, saisir les différents types de comportement des clients selon les liens qu'ils établissent dans le cadre de leur contrat de dette microfinancière. Ce processus exige une stratification rigoureuse des phénomènes comportementaux et leur visualisation sur la base des données fournies par l'IMF. Ensuite, formuler des hypothèses destinées à analyser la production des comportements observés et tester empiriquement ces hypothèses.

Dans la section suivante, nous présentons la structure de la thèse.

## Structure de la thèse

La thèse est présentée en cinq parties.

1. La première partie est consacrée à l'état de l'art.

Cette partie aborde l'ensemble des éléments clés qui constituent la boîte à outils nécessaire à la compréhension du sujet de la thèse. Elle présente aussi l'outil choisi pour le

traitement des données. Elle compte quatre chapitres qui abordent respectivement les notions principales, la revue de la littérature et le cadre théorique de la thèse.

2. La deuxième partie est consacrée au contexte de l'étude et la définition des liens de clientèle.

Elle est composée de trois chapitres qui détaillent respectivement le contexte d'application et l'étude de terrain ainsi que la définition des liens de clientèle et les typologies de liens.

3. La troisième partie se consacre aux contrats de dette et les comportements des clients.

Elle montre les relations annexes des clients (avec leurs proches parents, amis et connaissances diverses, en particulier les relations de recommandation et ou les relations d'aval).

Elle est composée de trois chapitres qui détaillent la place de ses relations annexes respectivement dans l'élaboration, la gestion, et l'exécution des contrats de dette.

4. La quatrième partie aborde l'efficacité des contrats de dette. C'est la partie centrale de la thèse.

Elle cherche à expliquer comment les relations annexes déterminent les comportements des clients vis-à-vis de leurs échéances. Elle analyse statistiquement le rapport entre les relations annexes et les comportements de respect ou non des clients vis-à-vis des échéances. Elle se compose de trois chapitres.

- une analyse de variance à un facteur et à plusieurs facteurs,
- une analyse des régressions : simple et multiple
- et enfin l'étude de la covariance (ANCOVA).

Avant d'exposer ces chapitres, nous avons présenté le détail des données de l'étude et les traitements effectués.

5. La cinquième partie est consacrée à la justification des comportements de respect des échéances.

Elle cherche à expliquer pourquoi les clients respectent les échéances. Pour cela, elle interroge pourquoi les effets des relations annexes des clients influencent leur comportement vis-à-vis du respect des échéances ? Elle cherche donc à comprendre et à justifier les comportements de respect des clients vis-à-vis des échéances. Elle se présente en deux chapitres qui montrent respectivement l'emploi des relations annexes de recommandation et d'aval en tant que des mesures d'incitation et de dissuasion et présente les effets attractifs et auto disciplinant résultant de ses mesures. Elle est composée de deux chapitres :

- un chapitre présente les différentes mesures d'incitation et de dissuasion et montre comment les facteurs identifiés dans les chapitres précédents notamment les facteurs genre, recommandation et aval sont employés comme des outils d'incitation et ou de dissuasion vis-à-vis de la défaillance.



- l'autre chapitre présente les effets directs et indirects des mesures identifiées. Ces effets sont notamment l'attraction et ou l'autodiscipline.

## Récapitulatif

Ce chapitre introductif a servi à montrer les principales thèses existantes destinées à comprendre l'efficacité des contrats de dette en microfinance. Nous avons montré notamment la suprématie de la thèse de la relation de clientèle sur celle de l'erreur comptable. Nous avons montré les deux pistes de recherche : la piste des hypothèses objectives et celle des liens notamment le lien de caution solidaire. Ces pistes sont empruntées pour argumenter la thèse de la relation de clientèle et expliquer l'efficacité des contrats de dette en microfinance. Nous avons positionné notre thèse sur la piste des recherches qui emploient les liens en vue d'expliquer l'efficacité des contrats de dette en microfinance. Cependant, nous avons montré l'insuffisance de l'idée du lien de caution solidaire pour expliquer l'efficacité des contrats de dette des IMF de l'espace UEMOA. Nous avons montré la particularité de notre thèse par rapport aux recherches existantes en ce sens qu'elle abandonne la notion de lien de caution solidaire pour définir une notion nouvelle : celle de lien de clientèle. Cette notion de lien de clientèle postule l'insuffisance du lien de caution solidaire et des hypothèses objectives d'une part, et elle conduit à changer le statut du lien faisant passer de lien de groupe à celui de lien de communauté d'autre part, et enfin elle conduit à considérer les liens comme des éléments justificatifs des comportements économiques des clients.

En outre, ce chapitre a permis de présenter l'étude qui est conduite dans cette thèse notamment : le problème posé par le sujet, les hypothèses retenues et la méthode de recherche pour tenter de cerner ce problème et aboutir aux résultats attendus.

Dans les pages suivantes, nous allons aborder la première partie de la thèse.