

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIE DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION



DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES
SPECIALITE : ECONOMIE MONETAIRE ET BANCAIRE



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économique

Option : Économie Monétaire et Bancaire

Thème

**Accessibilité et utilisation du service bancaire et
financier, limites et perspectives : Cas du Niger**

Réalisé par :

Mr : ISSOUFOU KANSAYE Soufian

Encadré par :

Mr : SAM Hocine

Membres des jurys :

Président : Mr. Aziz OUSSAID, MAA à UMMTO

Examineur : M^{me} Samia TAOUCHE, MAA à UMMTO

Rapporteur : Mr. Hocine SAM, MCA à UMMTO

Année universitaire : 2020-2021



DEDICACES

Je dédie ce travail :

A mes chers parents

A mes deux petites mes sœurs

REMERCIEMENTS

Mes remerciements les plus vifs s'adressent tout particulièrement au Docteur SAM Hocine enseignant à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou pour avoir accepté de diriger ce travail, tout en me conseillant, m'aidant et m'encourageant tout au long de mes recherches.

Nos remerciements vont aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Sommaire :

Introduction générale.....5

Chapitre1 : La bancarisation

Introduction.....10

Section : Généralité sur la bancarisation.....10

Section 2: L'offre des services bancaires.....19

Section3 : La demande des services bancaires.....26

Conclusion du chapitre.....41

Chapitre2 : Généralité sur l'inclusion financière

Introduction.....42

Section1 : L'exclusion bancaire et financière.....42

Section 2: La notion de la micro finance.....47

Section3 : L'inclusion financière.....53

Conclusion du chapitre.....66

Chapitre3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : Limite et perspective

Introduction.....67

Section 1 : Présentation de l'union Economique ouest Africaine UEMOA.....67

Section 2 : Présentation du système bancaire Nigérien.....79

Section3 : Analyse du niveau de pénétration des services bancaire et financière au Niger.....84

Conclusion du chapitre.....92

Conclusion générale.....93

Bibliographie

Listes des schémas et graphique

Tableau et figure

Introduction générale :

Le secteur financier est un secteur économique qui regroupe toutes les activités qui se rapportent à la finance, il comprend en particulier le secteur bancaire et celui de l'assurance.

Pour le cas de la banque, celle-ci prend de l'ampleur à travers le processus de la bancarisation qui signifie la manière par laquelle les banques sont parvenues à intégrer la vie des ménages qui représentent la majeure partie de la population en leur permettant de bénéficier aussi des services bancaires ce qui n'était pas le cas auparavant. En effet, au départ ce secteur était uniquement réservé à la grande bourgeoisie d'affaire et d'autres agents économiques sauf les ménages (paysans, classe modeste) considéré comme des agents à faible revenu, la paysannerie ne trouvait pas d'autres solutions que d'usure aux problèmes de soudure, d'une part les banques rechignaient à lui prêter, craignant des dépassements de délais de remboursement, d'autre part le recours à l'emprunt à long terme est considéré comme signe d'échec. Ainsi, les systèmes bancaires n'étaient-ils pas adaptés à une large population. A cela s'ajoute le fait que cette partie de la population manquait de confiance à ce système, ce qui réduit ce problème de bancarisation à un problème social, culturel et psychologique.

Cependant, avec l'évolution du système la majeure partie de la population fut prise en compte surtout dans les pays occidentaux plus précisément en France avec l'apparition du crédit lyonnais en 1863 avec l'objectif de faire venir en elle une épargne jusque-là thésaurisée et lors de la création de l'union générale en 1878 qu'une nouvelle clientèle d'employés et de paysans osa se présenter devant les guichets bancaires. A cela s'ajoute le développement des structures mutualistes dans le monde rural pour permettre une inclusion de la population paysanne dans le système bancaire local.

Etat de son côté intervient à travers la réorganisation du secteur bancaire par la nationalisation de nombreux établissements bancaires et l'encadrement de leurs activités d'une part l'instauration d'un cadre juridique pour promouvoir véritablement le phénomène de la bancarisation de masse de la population.

Contrairement aux pays occidentaux, nos pays africains considèrent comme des pays en voie de développement ou encore pays pauvres font face à un énorme retard de bancarisation.

Plusieurs raisons dont entre autre le niveau de pauvreté de ces populations explique ce retard de bancarisation.

Au Niger, pays ouest africain et membre de l'UEMOA la question de bancarisation et de l'inclusion financière renvoie à l'historique et le développement des institutions tel que la

Introduction générale :

BCEAO et UEMOA. La BCEAO signifie la banque centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest et l'UMOA (union monétaire ouest africain). L'UEMOA est constitué de 8 pays (le Sénégal, le Mali, la Cote d'ivoire, le Niger, le Togo, le Benin, la Guinée-Bissau et le Burkina).

Après l'accession des Etats de l'Afrique de l'ouest à l'indépendance vers 1960 et surtout à la suite de la signature du traité du 12 mai 1962 instituant l'Union Monétaire Africaine, la BCEAO est devenue un établissement public international géré par un conseil d'administration composé du représentant des Etats membre et de l'Etat Français.

Le secteur financier du Niger a souffert de graves difficultés à la fin des années 80 et dans les années 90. Les banques, l'institution postale, le fonds de sécurité sociale et les institutions de micro finance sont tous passés par une crise financière. Nombre de facteurs ont contribué à ces difficultés ; au niveau macro, ils incluent de longues périodes d'instabilité politique et économique, une croissance économique négative, une pauvreté chronique, de faibles niveaux d'épargne et des années d'inertie des donateurs.

Et selon les statistiques des organismes, au Niger l'intermédiation bancaire et financière restent faible. A la fin de l'année 2005, les notions de la monnaie au sens large du PIB et des dépôts étaient les plus faible de l'UEMOA. D'après les autorités, 80-90% de la population n'a pas accès à des services financiers. De ce fait, la question mère a laquelle nous allons essayer de répondre est :

La problématique

Quel est le niveau d'accessibilité et d'utilisation du service bancaire et financière au Niger et quelles sont les contraintes et perspective qui y sont liées ?

Pour mieux répondre à la problématique posée, il serait utile de poser les sous question suivantes :

- Qu'est-ce que la bancarisation ?
- Comment se traduit la relation entre l'offre des bancaires et financiers ?
- Qu'est-ce que l'inclusion financière ?
- Comment est organisé le système bancaire et financier dans la zone UEMOA ?
- Quel est son niveau de pénétration au sein de la population Nigérienne ?
- Quels sont les avantages de ce système et qu'est ce qui freine sont développement ?

Introduction générale :

L'objectif :

L'objectif de notre travail est de comprendre : Ce que c'est la bancarisation, l'inclusion financière dans un cadre général, dans une zone limitée telle que la zone UEMOA, le niveau de bancarisation de la population au Nigérienne ainsi d'analyser les contraintes et les perspectives qui y sont liées au Niger.

L'intérêt du mémoire :

L'intérêt de notre mémoire se trouve à ces niveaux :

- Comprendre la notion d'inclusion financière ;
- Comprendre certain concept tel que la bancarisation- Comprendre l'organisation du secteur bancaire et financier dans la zone UEMOA,
- L'intérêt de ce travail se trouve aussi dans le fait qu'il permet au lecteur d'avoir une certaine information concernant l'inclusion financière, l'organisation du système bancaire et financier des Etats de l'Afrique de l'ouest membre de l'UEMOA plus précisément celui du Niger et de savoir à quel niveau la population Nigérienne accède ou encore utilise les services bancaire et financier. Cela lui servira aussi d'avoir une idée sur les contraintes qui freinent cette bancarisation.

Méthodologie de recherche :

Dans le but d'atteindre l'objectif fixé, nous avons mobilisé d'une part, une démarche théorique qui vise à construire un cadre théorique solide qui apportera des éléments de réponse à notre problématique posée. Pour ce faire, nous avons consulté des ouvrages spécialisé, documents, thèse, et différente études réalise au niveau internationale dans le cas du système bancaire et financier (banque mondiale, Union monétaire et économique de l'Afrique de l'ouest...), des textes réglementaires, des revues et articles et des sites internet.

D'autre part, une démarche pratique qui permettra de mettre en exergue la réalité concernant le taux de pénétration du système bancaire et financier au sein de la population au Niger.

Introduction générale :

Structure du travail :

Afin d'apporter quelques éléments de réponses à notre problématique, nous avons organisé notre travail en trois chapitres éclatés respectivement en deux sections chacun.

La partie théorique de notre travail est constitué des deux premiers chapitres et la seconde partie qui est la partie pratique comprend le dernier chapitre.

Le système bancaire est un ensemble de banques et d'autres établissements financiers et d'une Banque centrale qui entretiennent des relations financières de créances et d'engagements les uns vis-à-vis des autres ainsi que vis-à-vis des agents non financiers. A travers leur activité d'intermédiation, il parviennent à mettre en relation direct ou indirect les agents ayant la capacité de financement et ceux qui sont à la recherche du financement ; à faciliter le transaction ...

Cette activité d'intermédiation joue un rôle important dans la croissance économique d'un pays. Les banque mettent à la disposition de leurs clients des services de base tel que le compte bancaire, les moyens de paiement, le crédit.

vue l'importance du système bancaire et financier sur la croissance économique d'une économie donnée il est primordiale de mettre l'accent sur son développement et son extension d'où le concept de la bancarisation.

Dans ce contexte s'inscrit l'inclusion financière qui est considérée comme contribuant à un processus d'extension de la légalité de l'Etat dans des zone ou vers des populations marginalisées et encore mal contrôlé et cela se fait à travers la micro finance qui favorise l'octroi des micro crédit.

La bancarisation de la population constitue une véritable problématique pour les pays pauvres et en développement ou les système financiers sont peu modernisés et moins libéralisés. Les indicateurs de mesure de la bancarisation indiquent le degré d'implication du secteur bancaire dans l'économie en général, et le degré de pénétration des produits et services et pratique bancaire au sein de la population en particulier.

C'est au tour de ces aspects que nous allons dans cette première partie cerner l'aspect théorique du système bancaire et financier à travers l'analyse des concepts tel que de la bancarisation, l'inclusion financière. Cette partie de notre travail est subdivisé en deux (2) chapitres.

Introduction générale :

Dans un premier temps (chapitre 1), nous allons nous focaliser sur la bancarisation, l'offre et la demande des services bancaires.

Et dans un second temps (chapitre 2) nous allons essayer de présenter l'inclusion financière en passant d'abord par l'exclusion bancaire et la micro-finance.

La bancarisation est tendance des banques à influencer la vie des ménages en leur permettant d'ouvrir des comptes, afin de drainer de multiples ressources. En effet auparavant les services bancaires étaient réservés à la grande bourgeoisie et à certain commerçant cela dit, la majeure partie de la population de bénéficiaient pas de ces services. Grâce à la bancarisation, les banques sont parvenues à inclure la partie de la population marginalisée et élargie aussi leur champs d'application de leur rôle principale qui est l'intermédiation bancaire à travers l'activité de collecte de dépôt et l'octroi de crédit. Ce qui renvoie à l'offre des services bancaire. Tout au long de ce chapitre, nous essayerons de présenter la bancarisation dans un cadre général ainsi que les services offerts par les banques.

Section 1 : généralité sur la bancarisation

La bancarisation est une notion économique qui qualifie l'action pour une population de passer par l'utilisation des services bancaires. Elle représente la quantité de personnes ayant accès à ces services.

1. Définition générale :

Le terme bancarisation désigne premièrement un processus mené par les banques, qui consiste à ouvrir des comptes bancaires aux ménages, aux particuliers et aux entreprises dans un pays. Cette démarche vise un double objectif. D'une part les banques essaient d'élargir leurs ressources et leur clientèle en vue d'optimiser et développer leurs activités financières. Et d'autre part, pour le compte des autorités publiques, la bancarisation permet de contrôler et mieux gérer la création de monnaie ainsi que les différents mouvements monétaires. D'un point de vue économique, la bancarisation donne un indice sur le degré de développement d'un pays. Plus un pays est développé, plus grand sera son taux de bancarisation.

1.1 Historique de la bancarisation :

La bancarisation de la société est un phénomène relativement récent. En effet, la banque a longtemps été réservée à l'élite économique et sociale. Jusqu'en 1860, seule la grande bourgeoisie d'affaire, à travers la haute banque, et les petits patrons de l'industrie et du commerce, auprès de banques locales, étaient liés au monde bancaire (de Blic, 2003). ¹La paysannerie ne trouvait pas d'autres solutions que l'usure aux problèmes de soudure, d'une part car les banques rechignaient à lui prêter, craignant des dépassements de délais de

¹ [http:// hal-sciencecespo archive-ouvertes-fr](http://hal-sciencecespo.archive-ouvertes-fr), consulté le 18/06/2022 à 18h :28

remboursement, d'autre part car le recours à l'emprunt a longtemps été considéré comme un signe d'échec (Gueslin, 2002). Ainsi, le système bancaire n'était-il pas adapté à une large population. Cependant, les premières banques de dépôt apparurent, comme le Crédit lyonnais en 1863, avec l'objectif de faire venir à elles une épargne jusque-là thésaurisée. Ainsi, l'architecture même des banques, de style monumental, était conçue pour rassurer les clients et indiquer l'honorabilité des établissements (Bonin, 1992). De Blic (2003) signale que le Crédit lyonnais a dû attendre vingt ans pour dépasser la centaine de milliers de déposants, et que ce n'est que lors de la création de l'Union générale en 1878 qu'une nouvelle clientèle d'employés et de paysans osa se présenter devant les guichets bancaires. Les réticences de la population à déposer son argent dans les banques furent d'ailleurs renforcées du fait des faillites et scandales bancaires qui émaillèrent la fin du XIX^e siècle et la Belle Époque.

Cherchant à analyser les discours critiques sur la banque, de Blic montre que le registre du vice et de la vertu est fréquemment convoqué autour de la banque. Ainsi, la banque représente-t-elle le vice de la cupidité, et le père Grandet de Balzac offre-t-il une image typifiée de l'avare, consumé par son amour de l'argent. La presse de l'époque fait une large place aux crimes d'argent et nombreux sont les dénonciateurs d'une société en train d'être détruite par l'argent. Les historiens de la banque considèrent que la banque de détail est née en France dans les dernières décennies du XIX^e siècle. C'est également la période de la monétarisation des rapports sociaux, en particulier à travers le développement du travail salarié. Nombreux sont les commentateurs alors réticents à cette place nouvelle faite à la monnaie, associée à une modernité destructrice des valeurs traditionnelles (voir à ce sujet la philosophie de l'argent de Simmel (1900)). Dans le même temps, on assiste à la stigmatisation des métiers de l'argent, promptement suspectés d'immoralité. La condamnation vigoureuse de l'usure par la tradition catholique dont Jacques Le Goff a montré l'ampleur (1986) n'est évidemment pas étrangère à cette suspicion. En même temps que les banques de dépôts prenaient de l'ampleur, des caisses rurales sur le modèle des caisses Raiffeisen allemandes se créaient au sein de la paysannerie (Gueslin, 1982, 2002). Il s'agissait de mettre en place des financements solidaristes pour les agriculteurs, ces caisses étant fondées sur le modèle de la coopérative. A la veille de la première guerre mondiale, le Crédit agricole comptait 235 000 adhérents, soit 10 % des chefs d'exploitation. Le mouvement mutualiste connut une forte croissance tout au long du XX^e siècle, y compris en dehors de l'agriculture, les banques populaires se développant en ville. Pendant l'entre-deux-guerres, les structures mutualistes furent rationalisées et réorganisées par

l'État (Gueslin, 2002). Elles jouèrent un rôle important d'encadrement économique et social des populations. D'une part, parce que les sociétaires se prêtaient les uns aux autres, il y avait donc un engagement moral vis-à-vis de la communauté ; d'autre part, par les modes de délibération pour les octrois de prêt. En effet, dans l'organisation de ces caisses, les décisions étaient prises par le conseil d'administration de la banque, qui décidait en fonction de critères loin d'être uniquement économiques : la destination des fonds et l'évaluation morale des individus entraient largement en compte. Pascale Moulévrier l'a montré à propos du Crédit Mutuel (Moulévrier, 2002), dont les caisses rurales étaient à leur naissance fortement liées au clergé local. Ainsi, pour l'auteur, le Crédit Mutuel, par son enracinement catholique, restait proche de l'économie traditionnelle non autonomisée (cette non autonomisation vis-à-vis de la culture traditionnelle est également vraie pour les caisses du Crédit agricole, même si elles sont moins liées au catholicisme). Le contenu marchand était alors dissimulé par la distance entre la morale gouvernant les caisses et le monde marchand. Ce détour par les banques mutualistes nous paraît important car ces banques ont largement contribué à la bancarisation de la population, par leur aspect décentralisé et leur couverture du territoire (Moulévrier, 2002). En même temps, ces banques présentent leur activité marchande comme imbriquée² dans des valeurs morales, et l'aspect commercial de leur activité est loin d'être mis en avant. Il nous semble que cette prégnance de l'intrication entre morale et activité bancaire peut expliquer un certain nombre d'aspects actuels de la relation bancaire.

1.2 Le niveau de bancarisation :

Le degré de pénétration de services bancaire au sein de la population montre que son niveau de bancarisation diffère néanmoins selon l'espace géométrique étudié, c'est-à-dire que dans une région, plusieurs situations peuvent se manifester à partir des influences de l'environnement économique et sociale voir même politique d'un pays. La bancarisation désigne la pénétration des services bancaires dans la population. Il s'agit donc plus d'un processus que d'une situation de fait. Mais à un instant t donné, on peut la quantifier et en juger du niveau. Ainsi il est fréquent d'entendre certains pays être qualifiés de pays bancarisés tandis que d'autres sont qualifiés de pays sous-bancarisés. Mais la véritable inconnue dans cette catégorisation est le seuil de

² http://www.memoireonline.com-m_la_bancarisation_et_la_thesaurisation-monetaire, consulté le 17/06/22 à 14h :04

référence. A partir de quel niveau de pénétration des services bancaires dit-on qu'un pays est bancarisé ?

Cette préoccupation nous paraît d'une importance capitale. Nos recherches personnelles ne nous ont pas permis d'identifier une norme internationale et officielle en la matière. Cependant, il nous a été donné de lire dans plusieurs articles de presse que ce seuil équivaldrait à une couverture démographique d'une agence bancaire pour 5000 habitants (1). En clair, un pays est bancarisé s'il existe au moins une agence bancaire pour 5000 habitants. A fin 2005, l'UEMOA était à une agence bancaire pour 110.677 habitants. Les pays de cette zone sont donc qualifier de pays sous-bancarisés. Par contre la France est environ à 2500 habitants pour une agence bancaire. Elle est qualifiée de pays bancarisé. Loin de contester la notion de sous-bancarisation, nous pensons que sa définition demeure assez problématique. Nous montrerons la difficulté en nous basant sur le seuil de 5 000 habitants/agence indiqué ci-dessus.

En terme d'accès aux services bancaires et financiers, 5000 habitants dans un pays développé (PD) n'équivalent pas à 5000 habitants dans un pays en voie de développement (PVD). Il existe une différence qui tient essentiellement au fait que dans les PVD, la population est fortement juvénile (moins de 15 ans) et la proportion d'actifs est moins importante. C'est le contraire dans les PD où la population est vieillissante avec une forte proportion d'actifs. Les jeunes de moins de 15 ans n'ont pas de ressources financières bancarisables et peuvent utiliser la monnaie fiduciaire sans un impact important. Une telle définition ne permet donc pas de traduire le besoin réel de bancarisation dans les PVD. Elle la surestime.

La deuxième insuffisance de cette définition de seuil est qu'elle ne prend pas en compte l'impact du fossé technologique entre les PD et les PVD. Au niveau de ces derniers, les populations sont très souvent obligées de se rendre physiquement à leur agence pour réaliser la moindre des opérations bancaires. Le traitement des opérations est peu automatisé, ce qui rallonge le temps d'attente au guichet. Il est donc fort probable qu'un client soit obligé de se rendre à plusieurs reprises dans une agence pour réaliser la même opération. Il est difficile de qualifier de bancariser un pays où il faut faire une longue queue pour bénéficier de services bancaires même si ce seuil est respecté. Par contre dans les PD, les réseaux bancaires sont fortement informatisés et la monétique est très développée. La banque électronique est une réalité. Une agence peut donc gérer plus de comptes qu'il n'est possible dans un PVD.

Au vu de ces deux critiques, nous pensons qu'il n'est pas adéquat de retenir un seuil de référence identique pour tous les pays. Ce seuil doit être adapté à chaque catégorie de pays pour tenir compte de leurs caractéristiques

1.2.1 La sous bancarisation :

la sous bancarisation est un phénomène³ qui caractérise les pays pauvres et en développement en raison de leur forte croissance démographique et le retard de la technologie , qui rend difficile la couverture des besoins financiers des personnes.

D'après certains auteurs comme GANSINHOUNDE-A J, la sous bancarisation dépend du taux de bancarisation et de la marge de bancarisation.

La Marge de bancarisation=100%-taux actuel de bancarisation

. Cette marge représente l'écart entre la situation de bancarisation complète (100%) et le taux actuel. Plus la marge est grande, plus le niveau de bancarisation est faible et inversement. Une marge de 80% veut dire que seulement 20% de la population a accès aux services bancaires, En chiffre : Les pays de l'UEMOA, enregistrent un taux de bancarisation de 3,02%, ce qui signifie que 96,8% de la population est sous bancarisée. Cette situation est expliquée par plusieurs facteurs géographiques et humains. Enfin, la sous bancarisation est un phénomène qui caractérise les pays pauvres et en développement en raisons de leur forte croissance démographique et le retard de la technologie, qui rend difficile la couverture des besoins financiers des personnes

1.2.2 La non bancarisation :

La non bancarisation est, à son tour, un phénomène qui se manifeste lorsqu'un individu n'est nullement en relation bancaire ou organisme assimilé, et ce pour plusieurs raisons liées autant à l'incapacité (financière, morale, ou géographique) qu'à l'exclusion bancaire. Ici alors, le besoin financier est souvent satisfait sur le marché informel (financement parallèle) où les potentialités monétaires et financières y sont également investies²⁶. Sur le plan macro, une

³ SAM Hocine, « Essai d'analyse de la bancarisation en Algérie, cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire Magister soutenu en 2010 à l'Université de Tizi Ouzou, sous la direction du Professeur BOUZAR Chabha de l'Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou.

-UEMOA : Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Bourkina, Cote d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Togo).

région est qualifiée de non bancarisée lorsqu'elle est totalement dépourvue d'agences bancaires, prestataires de services financiers ou organismes assimilés. Dans cette situation, la population qui y réside est contrainte de se déplacer vers les régions limitrophes pour bénéficier des services bancaires mais en supportant certains des coûts de transaction (transport, fatigue, perte de temps considérables...). Il faut noter en outre que la non bancarisation caractérise généralement les régions classées comme sous développées, isolées et pauvres dont la situation économique et sociale de la population est défavorisée.

1.2.3 Le taux de bancarisation :

Le taux de bancarisation désigne le pourcentage de la population qui dispose d'au moins un compte bancaire. Selon la base de données Global Findex, financée par la Fondation Bill & Melinda Gates et portant sur plus de 160 pays, le taux de bancarisation de la population de 15 ans et plus était de 97% en France en 2011, ce qui est l'un des niveaux les plus élevés au monde. Seuls une dizaine de pays ont un taux de bancarisation supérieur, le Danemark étant en tête avec un taux de 99,7%. A l'inverse, il était de seulement de 1,5% au Niger et de 0,4% au Turkménistan à la même époque. Entre 2011 et 2014, le pourcentage d'adultes ayant un compte en banque est passé de 51 % à 62 % selon l'étude Global Findex de la Banque Mondiale. Une évolution qui s'explique par une hausse du taux de détention de comptes bancaires dans les pays en développement. Le nombre d'adultes ne possédant pas de comptes bancaires dans le monde est passé de 2,5 milliards en 2011 à 2 milliards en 2014, soit une baisse de 20%.

Le taux de bancarisation (Tb) est calculé de différentes⁴ façons: $Tb1 = pc / pt$: part de la population ayant un compte en banque pc: nombre de personnes ayant un compte bancaire; pt: population totale.

1.2.3.1 le calcul du taux de bancarisation :

Le taux de bancarisation (Tb) est calculé de différentes façons : $Tb1 = pc / pt$: part de la population ayant un compte en banque pc : ne nombre de personnes ayant un compte bancaire ; pt : population totale.

⁴ A.J. Gansinhoundé : « comparaison des niveaux de bancarisation dans le monde : situation de l'UEMOA et de la CEMAC », Cotonou, juillet 2008, p .6.

-GANSINHOUNDE –A-J, situation de l'UEMOA, et de la CEMAC, 2008, page 07

Tb : proportion de la population ayant un compte bancaire.

nc : nombre de personne ayant un compte en banque.

pt : population totale. Cette indice renvoi à la nécessité d'inciter plus de personnes à détenir un compte en banque pour accroître la bancarisation, c'est-à-dire, démocratiser le compte et les moyens scripturaux. Son calcul peut être affiné de plusieurs façons suivant l'utilisation que l'on souhaite en faire. On peut avoir le taux de bancarisation des ménages, des adultes et des actifs. Vu sous l'angle du nombre de compte, les pays développés ont un taux de bancarisation élevé tandis que les PVD et pauvres possèdent des taux bas parfois très bas. Ainsi, « en France, il est estimé à 99% pour les ménages et 92% pour les adultes (2001). En Angleterre, il est estimé à 87% (2005). En UEMOA, le taux est en moyenne de 3,02 (2005) »

1.2.3.2 Le taux de bancarisation des ménages :

Indique la proportion des ménages ayant au moins un compte en banque. Ici nous retenons le principe de la solidarité familiale où le compte sera utilisé par les membres de la famille ainsi que les moyens scripturaux, ceci constitue donc une assurance de bancarisation des revenus des ménages. Seulement cet indicateur n'est pas vraiment fiable pour des comparaisons internationales car cette approche exclut l'individualisme lié au développement économique dans les pays occidentaux, là où le désir d'avoir une indépendance financière oblige l'individualisme de la bancarisation, contrairement aux pays d'Afrique et d'Asie. Dans les sociétés d'Afrique et d'Asie (ménages) sont détenues par le chef du foyer.

1.2.3.3 Le taux de bancarisation des actifs :

Il représente la part des actifs qui dispose d'un compte en banque ; il traduit la part réelle du besoin en services bancaires qui désigne l'ensemble des agences et bureaux où sont commercialisés les services bancaires et assimilés, l'importance du réseau varie suivant le niveau de développement économique mais aussi suivant la réglementation.⁵ Nous retenons que le réseau bancaire est le nombre de banques existantes, plus ce réseau est dense plus la population est satisfaite en matière de services bancaires est satisfaite. Une personne économiquement active est susceptible d'avoir besoin d'un compte bancaire.

⁵ -EL WATAN, économie, 25 avril au 01 mai 2011.

1.2.4. La densité de réseau bancaire :

Dans les pays développés le réseau bancaire est dense, est capable de satisfaire la population quel que soit leur lieu de résidence. En France la densité de réseau est à une agence pour 4000 habitants, La Suisse compte à elle une agence pour 2000 habitants. En revanche dans les pays en voie de développement le réseau bancaire est moins dense dans l'UEMOA, La densité est à une agence pour 116000 habitants. Selon le GGAP (2006) en Algérie la densité de réseau est une agence bancaire ou postale pour 7250 habitants, tandis que la norme internationale est d'une agence pour 8000 habitants.

2. Aperçu sur l'inclusion bancaire :

L'inclusion bancaire participe au processus d'inclusion dans la vie économique et sociale. Elle permet à une personne physique d'accéder durablement à des produits et services bancaires adaptés à ses besoins ⁶non professionnels et de les utiliser ». Définition adoptée par l'Observatoire de l'inclusion bancaire (OIB)

L'inclusion bancaire fait référence à la situation d'une personne pouvant accéder aux services bancaires classiques et les utiliser de façon spontanée. Sa définition est souvent associée à la notion de bancarisation. Par le terme de la bancarisation, on peut parler de degré de pénétration de la population de la population aux services bancaire. D'autre chercheurs la considèrent comme une ouverture de compte en banque, ce qui se traduit, en d'autre terme, par l'accessibilité bancaire. A partir de là, le processus de la bancarisation de la population est en fait lié à l'offre et la demande des services bancaires qui se mesure par une série d'indicateurs que l'on peut qualifier de déterminants de bancarisation ; densité du réseau bancaire, intermédiation bancaire, taux d'ouverture de compte, les effectifs des banques, la scripturalisation de l'économie etc. Ces indicateurs vont évidemment permettre des banques d'appréhender le niveau de bancarisation d'une région, d'une commune ou d'un pays.

L'inclusion bancaire passe par la prévention du surendettement. S'il n'est pas détecté à temps, le surendettement peut provoquer l'exclusion bancaire de la personne.

⁶ [http // :www.actionlogement.fr-qu-est-ce-que-l-inclusion-bancaire](http://www.actionlogement.fr-qu-est-ce-que-l-inclusion-bancaire), consulté le 19/06/22 à 17h22

2.1 Les prestations bancaires de base :

Les établissements de crédit disposent, au sein de leur gamme de services, de prestations de base auxquelles peut souscrire tout consommateur qui en fait la demande, qu'il réside en France ou sur le territoire d'un autre Etat membre de l'Union européenne.

Les prestations de base comprennent :

- L'ouverture, la tenue et la clôture du compte ;
- Un changement d'adresse par an ;
- La délivrance à la demande de relevés d'identité bancaire ;
- La domiciliation de virements bancaires ;
- La fourniture mensuelle d'un relevé des opérations effectuées sur le compte ;
- L'encaissement de chèques et de virements bancaires ;
- Les paiements par prélèvements SEPA, titre interbancaire de paiement SEPA ou par virement bancaire SEPA, ce dernier pouvant être réalisé aux guichets ou à distance ;
- Des moyens de consultation à distance du solde du compte ;
- Les dépôts et les retraits d'espèces au guichet ou aux distributeurs automatiques de l'organisme teneur de compte ;
- Une carte de paiement permettant notamment le paiement d'opérations sur internet et le retrait d'espèces dans l'Union européenne.

Le consommateur peut choisir un ou plusieurs de ces prestations de base. Chaque banque détermine le coût de ces services. Les conditions tarifaires doivent figurer dans les plaquettes de tarifs mises à disposition par les banques.

2.2 La bancarisation de l'économie :

La mise en œuvre des activités économiques donne lieu à des recettes et des dépenses suite aux échanges effectués entre les différents agents. De ce fait, certains vont réaliser des excédents qu'ils vont chercher à employer, d'autres des déficits qu'ils vont vouloir combler, cette complémentarité des besoins explique l'existence du système financier, plus particulièrement des banques dont le rôle principal est de drainer les ressources des agents à

capacité de financement pour les proposer aux agents à besoin de financement au moyen d'instruments de paiements (chèque, virement, effets de commerce, carte bancaire, ...) et de produits financiers (actions, obligations, ...).

Donc par définition, la bancarisation de l'économie si signifie la prédominance de l'utilisation par les agents économiques des instruments de paiement (monnaie scripturale) à la place de la monnaie fiduciaire dans les échanges monétaires.

-Le système bancaire est un des éléments centraux de la vie économique d'un pays. Les banques jouent un rôle majeur dans la vie quotidienne des ménages et des entreprises : assurer la fluidité des transactions en mettant à la disposition des agents économiques des moyens de paiement rapides, pratiques et sûrs ; financer par le crédit l'achat d'un logement, d'un équipement ménager, d'une voiture ou d'une machine-outil ; permettre aux ménages comme aux entreprises de placer et de faire fructifier leur épargne. Autant de circonstances qui amènent les banques à intervenir dans la vie économique. À une échelle macroéconomique, le système bancaire gère, en relation avec la Banque centrale, l'ensemble de la circulation monétaire.

Section 2 : L'offre des services bancaire

Cette section consiste à présenter de manière explicite l'offre des services bancaires tout en exposant le rôle économique que joue les banques en tant intermédiaire financier. L'objectif est aussi de démontrer que ces services offerts constituent élément d'une base d'une bancarisation et ces services sont très faible dans les pays pauvres telle que les pays de la zones L'UEMOA dont fais partie le Niger.

1. L'offre des services bancaire :

L'offre des services bancaire fait référence aux différents produits et service que la banque met à la disposition de sa clientèle.

1.1.Les services de base offerts :

Les services bancaires de base sont les services minimums que tout compte bancaire doit au moins proposer. En général seul les comptes ouverts via droit de compte ou l'offre via un client fragile comprennent uniquement ces services.

Les services bancaires de base sont les suivants :

- L'ouverture et la clôture du compte bancaire ;
- la tenue du compte bancaire ;
- Le relevé du compte mensuel ;
- La fourniture d'un RIB ;
- La domiciliation des virements, l'encaissement de chèque et de virement bancaire ;
- Le paiement par virement ou prélèvement bancaire ;
- La réalisation d'opérations de caisse, c'est-à-dire d'opération en agence ;
- Dépôt et retrait au guichet et au distributeur ;
- La consultation à distance du solde et du compte ;
- Une carte bancaire à autorisation systématique ;
- deux chèques de banque par mois ou des moyens de paiement équivalent ;
- Un chéquier ;
- Un découvert autorisé ;
- Les autres carte bancaire sans autorisation systématique (Visa classique, Visa premier, Mastercard...).

1.2 La banque en tant qu'acteur principale offreur des services bancaires :

La définition du terme banque varie d'un pays à l'autre. Mais, en général, les autorités monétaires des pays considèrent qu'il y a exercice d'une activité bancaire quand une entreprise assume simultanément au moins trois fonctions centrales de première importance pour l'économie, tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Selon MIKDASHI Z., dans les fonctions des banques « les systèmes de paiement pour l'échange de biens et services font réunir les dépôts et autres fonds afin de financer les crédits et enfin les instruments de transferts des ressources économiques à travers le temps, les régions géographiques et les branches de l'économie » En d'autres termes, les banques sont des entreprises, qui effectuent la collecte de dépôts du public, l'octroi des crédits et la mise à la disposition des clients des moyens de paiements et la gestion de ceux-ci.

1.3 Notion d'intermédiation bancaire :

On parle d'intermédiation bancaire car la banque joue un rôle d'intermédiaire entre les agents à besoin de financement et les agents à capacité de financement. Cela se fait à travers la collecte des dépôts et l'octroi de crédit.

L'activité d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à la conclusion des opérations de banque ou des services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation.

L'intermédiation bancaire décrit l'ensemble des opérations de commercialisation des opérations de banque, notamment, des crédits réalisés par des intermédiaires.

Elle fait partie de la distribution bancaire, qui recouvre toute la fonction de commercialisation des produits et des services d'un système bancaire.

Elle est posée par l'article L. 519-1 et suivants, et l'article R. 519-1 et suivants, du Code monétaire et financier.

Elle est réalisée par les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.

Ces intermédiaires, sous toutes leurs formes, constituent, avec les banques ou, plus exactement, les établissements de crédit, le secteur de la distribution bancaire.⁷

1.3.1 La réduction de l'asymétrie de l'information :

La relation entre les prêteurs et emprunteurs connaît souvent une asymétrie d'information, au sens où les emprunteurs ont souvent plus d'informations que les prêteurs. Les intermédiaires financiers permettent de réduire les asymétries de l'information et contribuent ainsi à une meilleure allocation des ressources dans l'économie. Pour ce faire, trois techniques peuvent être mises en place :

- ✓ Les banques collectent des informations privées lors de contrat de crédit à la clientèle des particuliers et des entreprises. Ceci donne un avantage à la banque d'évaluer, non seulement la solvabilité de son client, mais aussi et surtout de retirer une information précieuse sur son chiffre d'affaires, sa rentabilité, son endettement.

⁷LOPEZ F., « Banque et marché de crédit », Edition PUF, Paris 1997, p.8.

Par ailleurs, du fait de la connaissance de son client, la banque empêche celui-ci de dissimuler des informations avant la signature du contrat et de réduire ainsi les asymétries d'informations, qui conduisent à la sélection adverse.

- ✓ Les banques, en accordant des prêts, requièrent un suivi de l'exécution du contrat. En effet, après la signature du contrat du crédit, le prêteur court un risque d'une exécution partielle ou de la non-exécution de ce contrat.
- ✓ Les banques sont particulièrement bien placées dans le rôle de la réduction d'asymétrie d'informations, car elles sont amenées à entretenir des relations à long terme avec la clientèle.

De ce fait, l'élément primordial de la relation⁸ bancaire est l'échange informationnel entre la banque et ses clients. Une fois la relation engagée, trois sources principales d'information sont à distinguer :

- L'information issue des transactions liées au compte bancaire. Elle provient de l'observation par la banque des mouvements de compte de son client, qui la renseignent sur le niveau du solde courant, positif ou négatif ainsi que sur les flux financiers ;

- L'information ex-ante à l'achat d'autres produits. Cette information est liée aux demandes de renseignements du client pour l'offre de produits. Cette interaction est indispensable au client pour connaître les produits correspondant à ses préférences ;

- Enfin, l'information liée au portefeuille produits du client qui permet à la banque de mieux déterminer le type de client en fonction de la classe de produits et services qu'il détient (degré d'aversion au risque par exemple) et d'anticiper sur ses besoins futurs.

La relation banque- client implique des transferts d'informations propriétaires du client, et l'engagement continu dans le temps par la banque d'offrir et de distribuer des produits et services.

1.3.2 L'assurance de liquidité :

L'assurance de liquidité est un élément indispensable au système financier. Un marché non liquide se traduirait par un manque d'attrait de la part des investisseurs au sens large. De fait,

⁸ PLIHON D., « banques : nouveaux enjeux et nouvelles stratégies », La documentation française, Paris 1999, p.44.

une liquidité élevée va permettre aux marchés de se développer. Les intermédiaires financiers peuvent avoir ce rôle d'assureur de liquidités. Ils participent à la jonction entre le besoin de financements et la volonté de placer ses liquidités.

Dans le cadre d'une relation de crédit classique, les préférences des contractants sont souvent incompatibles. En effet, l'emprunteur recherche généralement un prêteur à MT/LT qui attendra que le projet financé soit rentable pour être remboursé. De son côté, le prêteur a plutôt tendance à rechercher un placement à CT et facilement liquidable en cas de nécessité. Ce prêteur est donc confronté au dilemme suivant :

Soit s'engager dans une relation de prêt à MT/LT, ce qui est bénéfique pour la collectivité, mais qui peut le léser en cas de besoin soudain de liquidités ;

Soit thésauriser son épargne, ce qui lui permet de constamment disposer de liquidités, mais qui est contraire à l'intérêt collectif, puisque cela réduit le niveau de richesses produites dans l'économie.

Il revient à Diamond et Dybvig (1983) le mérite d'avoir montré comment une banque résout ce dilemme en rendant compatibles les préférences antinomiques des prêteurs et des emprunteurs. Grâce à la *Qualitative Asset Transformation*, la banque peut garantir des positions liquides tant à ses déposants qu'à ses emprunteurs (Diamond et Rajan, 2000, 2001). En effet, les premiers peuvent à tout instant retirer leurs avoirs à un taux fixe égal à 1, et les seconds sont protégés d'une éventuelle interruption de leur cycle de production. La banque raccorde ainsi l'intérêt individuel de chaque déposant avec l'intérêt collectif : elle matérialise la « main invisible » de Smith. Ce faisant, elle améliore l'efficacité du processus d'allocation des ressources au sein de l'économie.

1.2.3 Les économies d'échelle et d'envergure :

Dans tous les secteurs d'activité, et pas seulement celui des services financiers, le rôle des intermédiaires consiste à exploiter des économies d'échelle ou d'envergure. On parle d'économies d'échelle lorsqu'une entreprise est plus efficace quand le volume de ses activités s'accroît. On parle d'économies d'envergure lorsqu'une entreprise est plus efficace quand le nombre de ses activités s'accroît. L'exemple le plus simple est celui d'un supermarché, qui achète en gros auprès de ses fournisseurs à un prix bas (économies d'échelle) et offre à ses clients toute une gamme de produits en un endroit unique (économies d'envergure).

Ainsi, les banques se servent de leurs réseaux pour exploiter les économies d'envergure entre différentes activités (collecte d'épargne, gestion des moyens de paiement, change, offre de produits d'assurance, de services de placement de titres, de services de conseil en gestion de patrimoine, etc.). De plus, la relation prêteur-emprunteur est fondamentalement perturbée par des problèmes d'asymétrie d'information : l'emprunteur a plus d'informations que le prêteur sur ses propres possibilités de remboursement, sur la qualité des projets qu'il cherche à financer et sur sa capacité à les mener à bien. Par conséquent, l'obtention d'informations sur sa clientèle représente un enjeu considérable pour la banque. Or les clients qui souhaitent emprunter sont souvent aussi les déposants de la banque. Cette dernière obtient donc de l'information sur la situation financière de ses clients dans le cadre de sa gestion des comptes de dépôts. Cela engendre des économies d'envergure entre la gestion des dépôts et l'activité de crédit. En raison des coûts fixes élevés des agences bancaires (coûts d'installation et de fonctionnement des guichets, frais de personnel...), la collecte d'épargne présente également des économies d'échelle, tout au moins jusqu'à un certain niveau d'activité. On comprend dès lors le rôle important qu'ont eu jusqu'à présent les grands réseaux bancaires.⁹

1.3.4 La diversification des risques :

La diversification des risques réalisée par les banques est aussi un facteur important d'économies d'échelle. En effet, un investisseur prudent cherche typiquement à diversifier ses placements, conformément au vieil adage selon lequel on ne met pas tous ses œufs dans le même panier. Du fait des indivisibilités (on ne peut pas acheter une demi-action ou une demi-obligation), les possibilités de diversification sont d'autant meilleures que le montant à investir est élevé. Un intermédiaire financier qui collecte des fonds auprès d'une multitude d'épargnants aura donc des possibilités de diversification du risque autrement plus importantes qu'un investisseur individuel. De la même façon, une banque qui a un grand nombre de déposants peut se permettre de ne garder en réserve (afin de faire face aux retraits de ces déposants) qu'une fraction limitée des dépôts, le reste étant investi dans des actifs de long terme plus rémunérateurs. Dans ce système dit de réserves fractionnaires, le montant des réserves nécessaires pour couvrir les besoins de liquidités des déposants avec une probabilité donnée croît moins vite que le volume total des dépôts. La fraction des dépôts que la banque devra garder en réserve (pour limiter son risque d'illiquidité à un certain seuil) est donc plus faible

⁹ Lopez , banque et marché de credit, Edition PUF ,Paris 1997 , p.8.

pour les banques de taille importante. Comme ces réserves de liquidité ont un coût d'opportunité pour la banque (car elles sont moins bien rémunérées que les placements à long terme), la banque sera d'autant plus efficace qu'elle peut attirer un volume important de dépôts. Cette diversification, liée à la loi des grands nombres, est en fait exploitée par l'ensemble des intermédiaires financiers : banques, mais aussi compagnies d'assurance et organismes de placement collectif en Bourse.

1.3.5 Le financement des petites et moyennes entreprises :

Un autre type de diversification joue un rôle important dans une activité qui est cette fois spécifique aux banques : le financement des petites et moyennes entreprises (et des ménages) qui n'ont pas la possibilité d'emprunter directement sur les marchés, en particulier parce qu'il leur est plus difficile qu'aux grandes entreprises dont la réputation est déjà acquise de se signaler aux marchés (problèmes d'asymétrie d'information). Ce financement comporte quatre étapes importantes : la collecte des fonds (auprès de déposants ou de petits investisseurs) ; la sélection des emprunteurs (afin d'écartier ceux qui sont trop risqués) ; la surveillance de leurs activités (pour éviter un mauvais choix d'investissement ou même un la détournement des fonds par les emprunteurs) ; enfin, le recouvrement des créances (avec éventuellement une procédure de contentieux en cas de défaut de paiement).

Dans la mesure où une part très importante de leur financement est à court terme, les banques sont à la merci d'un retrait massif de leurs déposants en cas de mauvaise performance de leurs actifs. Comme l'a montré Douglas Diamond, c'est la source d'un autre type d'économies d'échelle. En effet, une grande banque aura la possibilité de diversifier suffisamment ses actifs pour que leur rentabilité globale soit peu liée aux aléas subis par ses emprunteurs individuels. La performance de la banque sera alors le reflet de la qualité de sa gestion. Par contre, même si une petite banque est efficace dans sa politique d'investissement, elle reste tributaire du défaut toujours possible d'un ou plusieurs gros emprunteurs, qui entraîne la sanction immédiate du retrait massif de ses déposants. Apparaît toujours le problème d'asymétrie d'information entre les prêteurs (ici les déposants) et l'emprunteur (ici la banque). Les déposants n'observent pas les détails de la gestion bancaire et se fondent sur le résultat des investissements pour se forger une opinion. Une mauvaise performance transitoire, même si elle n'est pas le reflet de la qualité fondamentale des actifs de la banque, peut entraîner un retrait massif qui met en péril la viabilité de l'établissement bancaire.

Section 3 : La demande des services bancaires :

La demande des services bancaires dans un pays varie selon la croissance démographique, le niveau de vie de la population ou encore du développement socioéconomique. A cela s'ajoute le degré de pénétration du secteur bancaire au sein de la population c'est-à-dire du niveau de bancarisation de la population. Cela dit, la demande des services bancaires est beaucoup plus importante dans les pays bancarisés que les pays qui ne le sont pas. On y compte aussi le nombre important des autres agents économiques qui interviennent dans l'activité économique dont entre autre les entreprises...

1. La demande de crédit par les agents non financiers :**1.1 La demande de crédit par les entreprises :**

L'entreprise ne peut étendre son activité sans faire apparaître à son bilan aussi bien de nouveaux emplois que des nouvelles ressources. L'accès à des nouvelles ressources est donc essentiellement lié à la décision d'investir, même si d'autres emplois accompagnent l'investissement.

1.2 La demande du crédit par l'Etat :

Pour comprendre les relations de l'Etat avec le système bancaire il est nécessaire de repérer les opérations entre l'Etat et les banques dans l'ensemble de l'activité de celui-ci pour ce faire, il peut être utile de rappeler comment se présente le compte de l'Etat dans les pays d'Afrique francophone. Les endroits où apparaissent dans ce compte les opérations entre l'Etat dans et système bancaire seront alors précisés.

1.3 Le compte de l'Etat :

Les pays d'Afrique francophone ont, sur la recommandation du fonds monétaire international, adopté la présentation du compte de l'Etat proposée par cette institution.

La méthode conseillée par FMI pour comptabiliser les opérations de l'Etat définit les flux comptabilisés et ceux qui ne doivent pas être. Elle propose ensuite un classement des flux retenus. En fin le FMI définit à sa manière de déficit de l'Etat.

✓ Les flux comptabilisés par le FMI

Chaque opération de l'Etat, comme celles de n'importe quel agent économique, est constitué de deux flux de sens opposés. Ces flux peuvent être classés en cinq catégories selon leur nature :

- bien et service ;
- monnaie ;
- autre dettes et créance ;
- dette et créance contractuel.

2. L'Analyse des caractéristiques de la population :

Les besoins bancaires et financiers varient selon le degré d'occupation et d'activité de la population. La population active occupée est susceptible d'être bancarisée (besoin d'un compte courant, produits, épargne, moyens de paiements...), tandis que les besoins bancaires sont limités pour la population inactive.

2.1 La population active :

Il n'existe pas de définition de la population active, qui peut être différente selon les instituts,

Les organisations et les pays. L'organisation internationale du travail(OIT) considère la population active comme l'ensemble des personnes en âge de travailler qui sont disponibles sur le marché du travail, qu'elles aient un emploi (population active occupée) ou qu'elles soient au chômage (population active inoccupée) à l'exclusion de celle ne cherchant pas d'emploi, comme les personnes au foyer et les rentiers. En générale, l'âge de cette catégorie de la population est fixé entre 15 et 64 ans.

2.1.1 La population active occupée :

La population active occupée comprend les personnes qui fournissent du travail pour la production des biens et de services. Mesure sur une courte période de référence (d'une semaine ou d'un jour) cette population englobe toute les personnes, qui ont effectué un travail en vue d'un salaire, d'un bénéfice ou d'un gain familiale durant cette période. Elle inclut aussi toutes les personnes qui ont un emploi ou une entreprise mais en sont temporairement absentes durant

cette période de référence, pour raison de maladie, vacance, congé de maternité, grève ou mise à pied.

Pour comprendre le comportement d'un client à l'égard de la banque, il faut mettre en exercice trois dimensions qui caractérisent la population, à savoir la dimension consommateur, la dimension prospectrice et la dimension acheteur.

2.1.2 La population active inoccupée ou en chômage :

La population au chômage se compose de personnes, qui sont disponibles pour travailler mais n'ont pas fourni de travail pour la production de biens et de services. Mesurée sur une courte période de référence, cette population englobe toutes les personnes sans travail, qui auraient accepté un emploi approprié ou créé une entreprise durant la période de référence si elles en avaient eu la possibilité et, qui ont activement tenté d'obtenir un emploi ou de créer une entreprise dans un passé récent.

Cette population peut avoir un besoin bancaire (un crédit pour la création d'une PME par exemple), mais la réponse peut être favorable ou défavorable, elle varie selon la réglementation et la volonté politique d'un pays

2.2. La population inactive :

La population inactive est l'ensemble des personnes qui ne sont pas disponibles de travailler ou ils n'ont pas l'âge de travailler. En général, l'âge est inférieur à 15 ans et supérieur à 64 ans. La relation existante entre cette catégorie et la banque est restreinte aux quelques services financiers.

3. La dimension consommateur :

Cette dimension du client consommateur est en contact avec la banque, Donc, c'est la partie de la clientèle qui consomme et développe des besoins de trésorerie, d'épargne, de retraite, de constitution de patrimoines... Son comportement est analysé selon ses besoins. Pour répondre à ses attentes, banque doit structurer son offre de manière à constituer des familles différenciées de produits et de services correspondant à chacun des besoins du client consommateur.

3.1 La dimension prospecteur :

Le prospecteur n'est pas en contact avec la banque mais souhaite l'être. C'est la partie de la clientèle qui veut savoir ou acheter l'un des produits de la banque. Son comportement est étudié selon ses processus de choix d'un point de vente. Il apparaît ainsi deux formes du client prospecteur :

-Le client trafic est celui qui choisit un point de vente pour des raisons de la proximité mais aussi la bouche à l'oreille, image de l'enseigne, habitudes familiales, la recherche de compétences spécifique :

-Le client flux est celui qui choisit le point de vente en raison de sa proximité ou de sa facilité d'accès.

Chacun de ces clients peut être attaché ou non à son point de vente. Le client attaché se sent généralement coupable lorsqu'il fréquente d'autre agence bancaire.

Les clients (flux ou trafic) ne fréquenter d'autre agence avec la même régularité. Autrement dit, le client flux vient souvent et donne l'occasion d'une relation cordiale. Tandis que les visites du client trafic au niveau de l'agence sont plus rare mais le temps consacré est généralement plus long.

3.2 La dimension acheteur :

L'acheteur est la partie client qui achète¹⁰ et dont il faut connaître les processus d'achat de libre-service et de conseil dans les divers espaces de vente (guichet). Son comportement est analysé pour détecter la perception des produits et offres périphériques du point de vente.

Il s'agit notamment de détecter, parmi les différents types de produits, ceux qui font l'objet d'achat spontané et ceux qui déclenchent un processus de décision plus complet.

- **Les besoins et les attentes bancaires de la population :**

Les besoins de la population à l'égard des banques peuvent se présenter sous forme de transaction, d'installation, de prévoyance et d'épargne.

¹⁰ -SAM HOCINE « Essaye d'analyse de la bancarisation en Algérie ».page 32

-Les besoins de transaction ou de bancarisation :

Ce besoin consiste à gérer le budget du client (ses recettes et ses dépenses), avoir un compte en banque et des instructions de paiement (chèque, carte bancaires), bénéficier des autres produits concernant l'épargne, le crédit... De ce fait, le client est motivé par la consommation des services bancaires.

-Le besoin d'installation :

Le besoin d'installation est le besoin d'accéder à la propriété, disposer d'un apport personnel, faire une demande de crédit immobilier ou protéger le bien immobilier acquis. La motivation du client est d'être un propriétaire.

-Le besoin de prévoyance :

Le besoin de prévoyance et épargne permet d'assurer les personnes, d'anticiper l'épargne retraite, souscrire une assurance-décès, capitaliser en vue de la retraite et de compléter acquis. La motivation du client est d'être un propriétaire.

-Les besoin d'investissement :

Le besoin d'investissement est le besoin de défiscaliser, de placer, d'obtenir des plus valeur, de gagner de l'argent en diminuant les charges, investir sur le marché financier et dans l'immobilier locatif. Donc, la motivation du client est de développement et protéger son patrimoine mobilier et immobilier.

-Les besoins de transmission :

Le besoin de transmission est besoin de préparer la succession dans les meilleures conditions pour les ayants droit, il comporte les placements spécifiques, assurance-vie et aussi l'épargne traditionnelle (livret) ou régime spécial (épargne logement), bien immobiliers, conseils patrimoniaux personnaliser. La motivation du client consiste à se tranquilliser en protégeant les ayants droit.

-Les besoins et les motivations des professionnels :

Les besoins financiers des professionnels sont plus large par rapport aux besoins des particuliers. En effet, l'entreprise peut recourir à la banque pour les besoins de financement de la trésorerie, des équipements, de prévoyance et épargne et investissement et de transmission

-Les besoin de trésorerie :

L'entreprise recourt aux services bancaires pour financer le besoin de son fonds de roulement, bénéficier d'un compte courant et les moyens de paiement ainsi que d'autres besoins financiers tel que la facilité de caisse, l'escompte.

Les entreprises recourent aux instruments de paiements pour les paiements immédiats et les paiements à échéance :

-les instruments pour les paiements immédiats : les alternatives sont le virement (plus moderne, électronique, plus sûr) et le chèque (avantages : inclut la capacité de paiement de proximité).

-Instruments pour les paiements à échéance : opportunité d'un instrument en support de service de gestion de trésorerie(escompte), également comme base de référencement pour les banque (réescompte).

-Les besoin de financement d'équipement :

L'entreprise recourt aux services bancaires pour bénéficier des financements des projets documentaire...

-Les besoins de prévoyance et épargne :

Afin de se protéger contre les risques de vol, d'incendie ou de perte, l'entreprise recourt à la banque pour l'assurance de son matériel, le stock et de fonds ainsi que l'assurance du personnel. En outre, l'entreprise a besoin des produits d'épargne (épargne salariale et les plans d'épargne).

-Les besoin d'investissement :

Le développement de l'entreprise dépend de sa capacité à investir sur le plan productif et sur le plan financier. Généralement, l'entreprise souhaite investir dans de grands projets et les participations financières pour la recherche des plus-values.

Il est clair que la croissance de la finance direct a conduit les entreprises à recourir au financement du marché, mais l'appel aux service bancaire est inévitable, la banque joue un rôle prépondérant sur le marché, consistant¹¹ non seulement, en la gestion des titre et des

¹¹ BARTHELEMY C., CATHO Y. et MAISONNEUVE H. ; op.cit p.83

patrimoines, ordres d'achat et de vent, mais aussi le conseil, l'assistance et l'ingénierie financière.

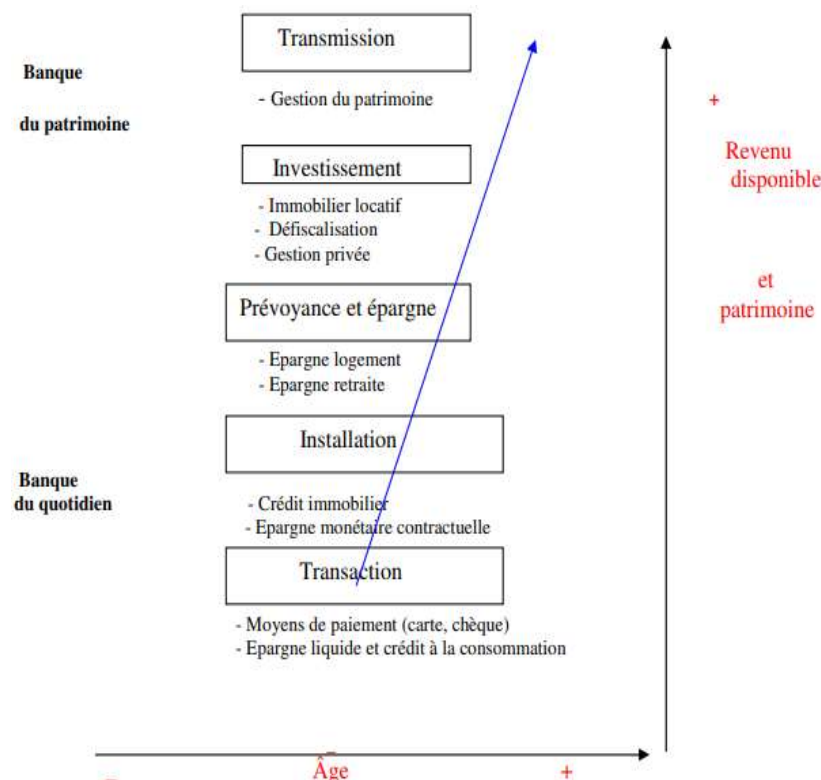
-Les besoins de transmission :

Les besoins de transmission pour l'entreprise peuvent être sous forme de dispositions notariées, de placements défiscalisés, de cession d'entreprise, la protection des ayants droit, il comporte les placements spécifiques, assurance-vie et aussi l'épargne traditionnelle (livret) ou régime spécial (épargne logement), biens immobiliers, conseils patrimoniaux personnalisés. La motivation du client consiste à se tranquilliser en protégeant les ayants droit. La gamme des produits et services bancaires répond à chaque formation de besoins, chaque besoin exprimé par le client particulier est satisfait d'une façon ou d'une autre. Cela doit répondre à deux conditions :

- Le client doit, lui-même, exprimer son besoin et le chargé de clientèle de la banque doit déceler ce besoin si le client ne le connaît pas.

- Pour être clair avec le client, le banquier doit répondre au besoin décelé ou exprimé par le client et informer celui-ci sur l'évolution du cycle de vie de ses besoins bancaires.

Schéma 1 : Le cycle de vie des besoins bancaires : concernant les clients particuliers



4. Les attentes des clients vis-à-vis des banques :

Les attentes des clients à l'égard des banques sont de plusieurs ordres. Actuellement, la clientèle bancaire exige la proximité, la disponibilité des agents de conseil et d'assistance, la qualité des services et le critère de l'interactivité.

.4.1. Le critère de proximité :

Le critère de proximité constitue le premier critère de choix d'une banque par les clients. Cette capacité à assumer une relation humaine de proximité passe par le déploiement des réseaux d'agences bancaires. Le nombre de points de retraits d'espèces contribue aussi à cette relation de proximité. Dans les milieux isolés, à côté des agences bancaires, se développent le réseau postal, les réseaux mutualistes et les Caisses d'épargne. Ceci encourage la concurrence et diversifie les canaux de distribution des services bancaires au profit de la population marginalisée.

4.2. La disponibilité des conseillers :

La disponibilité des conseillers constitue un critère distinct du précédent. Une agence peut être située près de ses clients sans pour autant que l'accessibilité à ses conseillers soit considérée comme suffisante.

4.3. La qualité des services :

Les attentes des clients en matière de services font apparaître deux notions, à savoir celle de services désirés et celle des services adéquats. La première est définie par ZOLLINGER et LAMARQUE « comme le niveau de service que le client souhaite recevoir, qu'il estime mériter pour un prix donné », tandis que la seconde, conçue comme le niveau de services que le client est prêt à accepter, se rapproche du niveau minimal de service désiré. En terme de qualité, LAFITTE ajoute la qualité objective, qui résulte ¹²des bonnes performances des produits financiers proposés par la banque qui résulte une qualité relationnelle, qui traduit la confiance générée par le bon niveau de relation du conseiller face à son client lors de leurs échanges aboutissant à l'acte d'achat. Selon l'auteur, la dimension de la qualité tient au packaging des

¹² ZOLLINGER et LAMARQUE ; op.cit p.85

LAFITTE M., « la valeur client et ses implications bancaires » revue banque édition, Paris 2005, p.86

LAFITTE M., op cit p.87

produits qui offre notamment des garanties d'assurance vie en complément des produits bancaires et à l'extension des cartes bancaires.

4.4. L'interactivité plus forte liée à la multiplicité des canaux de distribution :

Les banques investissent dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Le concept de multicanal, issu des progrès techniques, consiste à communiquer globalement avec les clients en utilisant un ensemble des moyens de contact, qui vont de l'agence de proximité à la banque en ligne

3. Facteurs influençant le comportement de la population à l'égard des services bancaires :

L'objet de ce deuxième volet est de montrer que la relation bancaire est influencée par des déterminants internes ou individuels de la population liée aux facteurs sociaux, sociodémographiques, psychologiques, psychographique et les déterminants externes liés aux circonstances conjoncturelle et structurelle, socioéconomique et l'informel.

3.1. Les influences individuelles :

3.1.1. Les facteurs sociaux et sociodémographiques sur le comportement de l'individu :

L'explication du comportement de la population face aux agences bancaires nécessite d'examiner les facteurs qualitatifs de la population. Ces facteurs sont détectés selon ZOLLINGER « par l'analyse psychologique ou sociologique » de la population. En effet, les déterminants sociaux expliquent deux principales catégories de la population, à savoir des classes sociales et les groupes sociaux, l'organisation familiale, les socio styles et la localisation géographique des ménages.

3.1.1.1. Les classes sociales :

Les différentes classes ont des attitudes différentes face au recours aux services bancaires de base (crédit et épargne) fournis par les établissements bancaires. En effet, en matière de crédit, les classes les plus modestes ont tendance à emprunter davantage pour satisfaire des besoins personnels. Par contre, les classes les plus aisées empruntent surtout pour des besoins de leurs activités professionnelles ou pour des achats et travaux immobiliers. Les premiers, ils ont une attitude moins favorable au remboursement, donc ils bénéficient rarement de services bancaires. Par contre, les seconds, ont une attitude plus favorable au crédit et utilisent plus souvent les moyens de paiement. Quant à l'épargne, les classes sociales les plus

favorisées présentent les plus fortes propensions à épargner. L'épargne constituée par des classes modestes n'est pas orientée vers l'investissement mais considérée comme une épargne de précaution.

3.1.1.2. Les groupes sociaux Au-delà de la classe sociale :

Les groupes sociaux exercent deux influences sur l'individu par le biais de relations interpersonnelles, à savoir l'influence normative et l'influence informative. Dans la première, le groupe fait pression sur l'individu pour qu'il adopte ses normes de consommation des services bancaires. Par contre, dans la seconde, le groupe constitue la source d'information, notamment dans les achats complexes des services financiers. Les influences sociales, qui se manifestent dans la phase préalable à la consommation des produits bancaires, occupent un poids important dans le domaine financier. Ceci explique que si l'information donnée à une personne par la banque correspond à celle fournie par un groupe d'appartenance (amis, famille, proche...), cette personne devient un consommateur bancaire. Dans le cas contraire, quand l'information offerte est en contradiction avec celle du groupe, l'attitude de la personne à l'égard du service ou de l'enseigne (agence) sera défavorable.

3.1.1.3. L'organisation familiale :

Le rôle familial est particulièrement sensible dans l'exercice d'une influence plus directe sur l'individu. C'est la raison pour laquelle de nombreux statisticiens considèrent le ménage comme l'unité de consommation des services bancaires la plus significative, car les divers membres de la famille ont un rôle d'incitation ou de conseil pour l'ensemble de groupe.² Par exemple, l'incitation parentale sur leurs enfants pour ouvrir un compte et l'agence où sont domiciliés.

3.1.2.4. Les déterminants géographiques :

La localisation géographique des individus influence considérablement leur comportement vis-à-vis des banques. En effet, les citadins n'ont pas la même approche de besoins de services bancaires que les habitants dans les zones rurales en matière des services bancaires. De même, il est possible de différencier les populations ¹³de manière beaucoup plus « fine » au sein d'un quartier ou d'un arrondissement d'une grande ville.

¹³ ZOLLINGER M. et LAMARQUE E. op.cit p.56
LAFITTE M. (2005) ; op.cit p.76

Au-delà de l'influence des facteurs cités plus haut, les critères sociodémographiques influencent fortement le comportement de l'individu vis-à-vis les établissements bancaires. En d'autres termes, l'identité sexuelle, l'âge, la situation familiale, la zone de l'habitat, le statut professionnel, le revenu, le niveau de l'éducation forment les variables sociodémographiques qui peuvent agir sur le comportement des individus à l'égard des services bancaires.

3.1.2. Les déterminants sociodémographiques sur le comportement de l'individu :

Les variables démographiques les plus importantes dans le domaine bancaire sont le sexe et le revenu disponible, l'âge, et le temps disponible.

3.1.2.1. Le sexe et le revenu disponible :

L'identité sexuelle constitue un facteur différenciant très important. En effet, les hommes et les femmes ont des comportements différents à l'égard des banques et les produits bancaires. Les hommes salariés recourent, généralement, aux produits d'épargne et de crédit pour achat de logement, travaux d'extension, véhicule... Ainsi, les hommes dont la situation financière est instable, sans emploi permanent ne souhaitent pas un contact avec la banque. Quant aux femmes, ZOLLINGER.M a expliqué trois portraits des femmes susceptibles de créer un contact avec la banque, notamment dans le produit d'épargne :

Les femmes sereines qui sont dans une situation stable, mariée, mères de famille peuvent recourir aux services de la banque, notamment l'épargne ;

Les femmes gestionnaires qui sont souvent des mères de familles, elles ont des projets à long terme et épargnent régulièrement ;

Les femmes soucieuses sont souvent des mères de familles disposant des revenus plus faibles que la moyenne. Ces femmes très économes et privilégient les placements sûrs (livrets d'épargne).

Cependant, les femmes peuvent être en dehors de tout contact avec le circuit bancaire dans les cas d'instabilité, chômage volontaire et/ou involontaire ou sans emploi permanent et d'alphabétisation...

3.1.2.1. L'âge :

L'âge constitue un élément très important de différenciation comportementale des individus. Ainsi, les besoins des services bancaires varient selon les tranches d'âges, en l'occurrence les juniors et les seniors.

A. Les juniors :

Les juniors constituent une catégorie de la population qui fait depuis une trentaine d'années l'objet de toutes attentions de consommation des services bancaires et financiers. Cependant, cette catégorie de personnes ne peut être bancarisée que lorsqu'elle est contrainte d'avoir un compte en banque. Il s'agit, généralement, des étudiants, des jeunes actifs et urbains.

B. Les seniors :

Ils représentent une tranche d'âge qui s'étend de la cinquantaine dépassée à la fin de la vie. Il s'agit, dans ce cas, des masters, des libérés et des paisibles et les aînés.

Les masters (50-59 ans) : les masters disposent d'un fort revenu disponible mais présentent une ambivalence comportementale à l'égard des établissements bancaires ;

Les libérés (60-74 ans) : les libérés disposent d'un revenu disponible maximal (en situation désendettée). Les libérés ont accès à l'épargne (soit protéger leur argent contre le vol ou l'incendie ou constituer une épargne pour leurs enfants) mais pas au crédit bancaire (car la loi ne l'autorise pas)

Les paisibles et les aînés (75 et plus) : ils ne privilégient que des projets à court terme, car ils se sentent âgés. Donc, cette catégorie de personnes devient entièrement non bancarisée. Toutefois, les personnes âgées influencent directement l'environnement familial car ils peuvent inciter leurs enfants de recourir aux services de la banque¹. En somme, les variables sociodémographiques les plus importantes dans le domaine bancaire semblent être l'âge, le revenu disponible et le temps disponible. En effet, l'âge est une caractéristique importante aux yeux des responsables des banques et le comportement de la population jeune à l'égard des banques est plus favorable dans la mesure où les besoins aux services bancaires sont importants.

3.1.3. Les déterminants psychologiques et psycho graphiques :

3.1.3.1. Les déterminants psychologiques :

Les déterminants psychologiques distinguent les influences historiques et culturelles et les portraits psychologiques des individus face à l'argent.

A. Les influences historiques et culturelles :

L'environnement social et culturel influence le comportement de l'individu. D'ailleurs la perception de l'argent à travers des relations morales et psychologiques est fortement différenciée selon la culture d'appartenance de l'individu. D'abord, l'approche historique a expliqué le comportement traditionnel des individus à l'égard de l'argent et des établissements qui le manipulent. Autrement dit, traditionnellement, de nombreuses affirmations ont été forgées par la population pour traduire le malaise que l'argent inspire : « L'argent ne fait pas le bonheur », dicton utilisé aussi bien par les démunis pour se rassurer ;

« L'argent n'a pas d'odeur » pour disculper celui qui reçoit une somme importante et lui éviter d'en avoir honte ; « Mais, l'argent est bon serviteur et mauvais maître », l'argent n'est pas une fin en soi.

B. Les portraits psychologiques des individus face à l'argent :

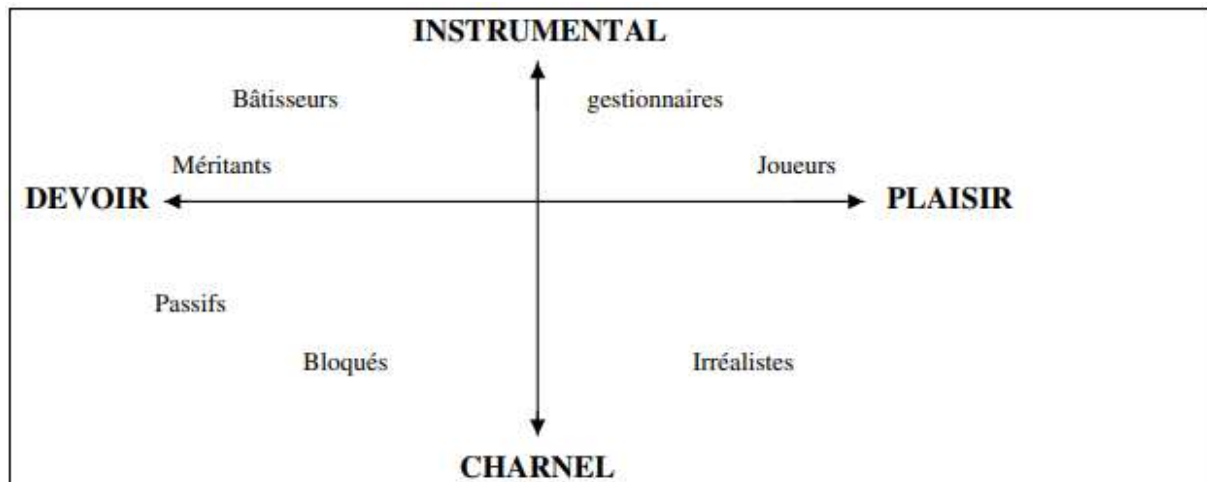
Les individus peuvent avoir des comportements différenciés par rapport à l'argent. Le schéma ci-dessus montre, sur la base de sept groupes distribué selon deux axes, la distinction des groupes humains aux contours psychologiques.¹⁴

¹⁴ ZILLINGER et LAMARQUE ; op.cit p.66

La perception de la banque peut être visée par :

- Sa nature : la banque travaille avec l'argent des autres ;
- Sa fonction : dépositaire de l'argent du public ;
- Son fonctionnement : elle dispose d'un rapport de force déséquilibré vis-à-vis le client ;
- Son opacité : elle représente un univers complexe et abstrait et souvent non clairs par le client.

Schéma 2 : la psychologie des individus face à l'argent



Source : LAFITTE M. ; op.cit p.83

-**Les bâtisseurs (instrumentaux, axe devoir)** : sont bien informés, leur rigidité est liée à une attitude défensive afin d'échapper au doute et à l'inquiétude que suscite en eux toute décision concernant l'argent ;

-**Les méritants (ni charnels, ni instrumentaux, axe devoir)** : pour eux, l'argent est surtout une chose qui doit se mériter, se conserver, se transmettre, c'est-à-dire que les plaisirs de l'argent se justifient par les besoins rationnels ;

-**Les passifs (un peu moins charnels, axe devoir)** : n'aiment pas penser à l'argent. Ainsi, ils adoptent une attitude ambivalente face au conseil et à l'information ;

-**Les bloqués (les plus charnels, axe devoir)** : l'argent les angoisse, ils réagissent par une conduite d'évitement, par la dissimulation, le secret ou la méfiance ;

Les gestionnaires (instrumentaux, ni devoir, ni plaisir) : l'argent est pour eux un moyen d'acquérir des biens utiles ou désirés qui leur procurent plaisir ou puissance sociale. ;

-**Les joueurs (instrumentaux, axe plaisir)** : ils aiment le défi, le risque, et selon leur fortune, ils sont joueurs actifs ou joueurs frustrés. Pour eux, l'argent est un vecteur de plaisir individuel ;

-**Les irréalistes (charnels, axe plaisir)** : ils ont un rapport quasi fusionnel avec l'argent. Pour eux, l'argent est avant tout un dispensateur de satisfaction dont il est difficile d'admettre qu'il

comporte des contraintes, ainsi leur besoin d'emprunt dépasse fréquemment leur capacité de remboursement.

Ces portraits sont souvent représentés au sein de la société actuelle et leur importance relative est affectée par l'évolution de la société et de ses valeurs dominantes ainsi que, pour chaque individu, par son âge, en relation avec ses revenus, sa structure patrimoniale et sa stabilité sociale.

La perception de l'argent affecte celle de la banque qui reste encore perçue comme une entreprise à par

3.1.3.2 Les influences psychographiques :

Ces déterminants sont établis pour connaître le style de vie des personnes et ainsi que leur comportement vis-à-vis les banques. Les caractéristiques psychographiques de la population comprennent, généralement cinq familles de personnes. Il s'agit de matérialistes, les rigoristes, les cocooner, les nouveaux notables et les switcheurs.

Conclusion :

Ce chapitre nous a permis de comprendre ce que c'est la bancarisation, il nous a permis aussi d'avoir assez d'idée sur le rôle de l'offre et de la demande des services bancaires dans le développement de la bancarisation d'une population donnée. En effet, du côté de l'offre, la prépondérance du secteur bancaire paraît primordiale du moment où les banques s'interposent entre les agents économiques et offrent une gamme de prestations de services à la clientèle.

Cependant, la relation bancaire a connu des profonds changements après le développement de la finance directe et l'apparition des nouveaux acteurs concurrentiels. Ceci a contribué à la diversification la gamme de produits bancaires. Quant à la demande, le degré d'accès aux services bancaires est, non seulement lié, au développement du secteur bancaire, mais également au comportement et la motivation, voire le besoin bancaire de la population.

Il faut toutefois noter que les caractéristiques de la clientèle bancaire sont difficiles à analyser et même à évaluer du fait qu'elles comportent aussi bien des éléments quantitatifs comme l'âge et le revenu, mais également des éléments qualitatifs non mesurables comme la psychologie et la sociologie de l'individu. A ces caractéristiques, il convient d'ajouter les chocs externes qui peuvent influencer le comportement de la clientèle (crises financières et économiques), qui génèrent à la fois des crises de confiance entre la banque et son client et la dégradation de la relation bancaire.

Enfin, il est clair que la bancarisation est mesurée par des indicateurs variés et divers, qui résultent des situations différentes entre un espace géographique et l'autre.

L'inclusion financière se définit comme étant l'ensemble des dispositifs mis en place pour lutter contre l'exclusion bancaire et financière. En effet, l'inclusion financière ne se limite pas à l'accès à un compte, mais bien à une maîtrise plus globale des outils bancaires. L'inclusion financière est devenue le centre d'intérêt de nombreux gouvernements et régulateurs financiers, en particulier les banques centrales. Il est ainsi prouvé l'existence d'une relation étroite entre l'inclusion financière, la stabilité financière et la croissance économique.

Dans la première section de ce chapitre, nous essayerons de présenter de manière explicite l'inclusion financière tout en faisant ressortir son importance sur l'activité économique, et dans la seconde section, nous allons aborder la notion de la micro finance.

Section1 : l'exclusion bancaire et financière

L'exclusion bancaire correspond au processus par lequel une personne ne peut plus mener une vie sociale normale en raison des difficultés bancaires d'accès ou d'usage qu'elle rencontre. En Afrique, L'exclusion financière de la population africaine est surtout liée à des facteurs « involontaires ». Les populations subissent le coût trop élevé des services financiers, l'éloignement géographique trop important des banques et le manque de documents officiels.

Et cela explique le niveau d'exclusion bancaire de la population Nigérienne, un pays ouest africain qui figure parmi les pays ayant un faible taux de bancarisation au monde.

1. l'exclusion bancaire et financière : Un processus difficile à définir

L'exclusion bancaire désigne différents types de situations : le fait d'accumuler les frais bancaires, le surendettement, ne pas avoir de compte de dépôt ou de carte bancaire, ne pas pouvoir accéder à un crédit adapté à ses besoins, etc.

Georges Gloukoviezoff, docteur en économie et fondateur de 2G Recherche, en donne la définition suivante : « L'exclusion bancaire et financière concerne les personnes rencontrant de telles difficultés d'accès ou d'usage dans leurs pratiques bancaires qu'elles ne peuvent pas ou plus mener une vie sociale normale ». Ces difficultés comprennent :

- L'accès et l'usage d'un compte bancaire et des moyens de paiement associés ;
- L'accès et l'usage du crédit ;
- L'accès et l'usage des produits d'épargne.

Il est à noter que l'exclusion bancaire et financière utilisent l'expression soit d'exclusion bancaire, soit d'exclusion financière ou bien parfois on trouve celle de l'exclusion bancaire et financière. En fait, il faut noter que l'exclusion/inclusion bancaire de la population de moyen de paiement, de crédit ou d'un service bancaire. En revanche, l'exclusion/inclusion financière se définit par l'accessibilité ou non aux services financiers : de la Poste, de la caisse d'épargne et de prévoyance et des assurances. Ce qui signifie qu'il existe un lien entre les deux expressions mais elles se distinguent par la nature de l'organisme et la prestation fournie au profit de la clientèle.

Particulièrement, les travaux de l'Observatoire repris par Gloukoviezoff (2003-2004) ont tenu à préciser la distinction existant entre les qualificatifs « bancaire » et « financier ». En effet, le premier concerne les produits et services qui permettent de disposer de ces ressources immédiatement (compte de dépôt, moyens de paiement scripturaux, etc.), le second désigne les produits et services qui permettent d'étaler une dépense dans le temps (découvert, carte à débit différé, crédit, etc.) et de s'assurer¹⁵ contre les risques de l'existence (produits d'épargne, assurance, etc.). La porosité entre ces deux catégories (exemple des cartes de crédit à la fois carte de paiement et de crédit) rend cependant cette distinction difficilement opérationnelle.

Dans le domaine de la finance, les travaux des auteurs comme Ebermeyer (2003-2004), Servet (2006), Gloukoviezoff (2004) ont montré que les populations qui se trouvent en situation d'exclusion sont celles qui éprouvent des difficultés de mener une vie sociale normale parce qu'elles subissent un fort handicap dans l'accès à l'usage de certains services bancaires (moyens de paiement et de règlement par exemple), à certaines formes de prêts et de financement, aux moyens de préserver son épargne etc. C'est l'intensité du handicap subi et son degré qui définit cette situation.

L'auteur Servet (2006) souligne que l'intensification de la financiarisation des rapports sociaux est globalement productrice de ¹⁶l'exclusion, la financiarisation apparaît donc non comme facteur d'unité, mais plutôt comme facteur de fractures, entre pays et régions, entre groupes sociaux et entre générations. Effectivement, cette idée est reproduite et soutenue par Gloukoviezoff. Selon lui, la financiarisation des sociétés européennes qui, par conséquent, rend

¹⁵ SERVET J-M, (2006. P.62-63), « banquiers aux pieds nus, la microfinance », édition Odile Jacob 219 Le Centre Walras édite un rapport annuel sur ces questions. Le premier a été publié en 1997 et le quatrième est paru en mars 2002 chez Economica (Servet Jean-Michel et Guérin Isabelle, 2002, Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2002, Paris, Economica, 528 p.).

¹⁶ Gloukoviezoff G, « De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France : entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité ». Thèse de doctorat, soutenue publiquement à l'Université Lumière-Lyon2 en 2008, p.70.

le service bancaire indispensable dans la vie sociale des individus, entraîne parfois cette exclusion. A titre d'exemple, être privé de compte est évidemment une forme d'exclusion bancaire et financière. Cependant, posséder un compte mais ne pas comprendre ce que signifient les termes « débit » et « crédit » inscrits sur le relevé de compte compromet fortement son utilisation. Les difficultés d'usage sont donc parties prenantes du processus d'exclusion bancaire et financière. Enfin et surtout, l'exclusion bancaire et financière n'est pas seulement un résultat de l'exclusion sociale, elle en est également une cause. Elle participe autant qu'elle résulte de ce processus.

Les travaux du Centre de Walras (Université Lumière Lyon) ainsi que l'Observatoire National de la Pauvreté et de l'Exclusion Sociale et la Caisse des dépôts et consignations ont mené des recherches visant à approfondir la connaissance de ce phénomène. Même si certains résultats sont parfois étonnants, d'autres ils sont révélateurs. En effet, il existe un lien évident entre faiblesse des ressources et privation d'accès à différents services bancaires et financiers, mais il est capital de souligner que l'exclusion bancaire et financière ne se résume pas à cela : D'une part, les difficultés d'usage ne sont pas liées au niveau du revenu mais à l'inadéquation entre les besoins, les capacités des personnes et les réponses apportées par les établissements bancaires.

D'autre part, l'exclusion bancaire peut concerner des personnes appartenant à des catégories sociales très différentes (employés, ouvriers, artisans, commerçants, agriculteurs, cadres et aussi les personnes en situation de précarité qui ne peuvent être définies par leur situation professionnelle).

1.1 L'exclusion, c'est la difficulté d'accéder à des produits et services financiers adaptés :

Outre le fait que l'utilisation de services financiers fait de plus en plus partie de la vie normale des individus, la manière d'y accéder et de les utiliser pose des exigences de plus en plus strictes d'un point de vue géographique, technique, culturel, éducationnel, en matière de garantie ou à cause de critères liés à l'analyse du risque. Cela entraîne toute une série de difficultés d'accès et d'utilisation profondément ancrées dans la structure du marché de chaque pays.

Les produits financiers sont considérés comme « adaptés » lorsque leur offre, leur structure et leurs coûts ne posent pas de difficultés d'accès et/ou d'utilisation au client. Ces difficultés sont provoquées simultanément par les caractéristiques des produits et par la manière

dont ils sont vendus (côté offre) ainsi que par la situation et la capacité financière du client (côté demande). Il faut remarquer que l'analyse de chaque structure (côté offre et côté demande) peut, pour chaque pays, mettre en lumière la manière dont l'offre rencontre la demande ainsi que son degré d'adaptation. Une grande part de l'exclusion semble résulter de l'incapacité des prestataires de services commerciaux classiques que nous dénommerons ci-après « classiques » de proposer une gamme de produits et de services adaptés aux besoins de toutes les franges de la société. En ce qui concerne la structure du marché de chaque pays, un type spécifique de prestataires de services peut apparaître comme faisant partie de la base dans l'un et comme « alternatif » dans l'autre (par exemple, les banques d'épargne constituent la base en France ou en Espagne, mais pas au Royaume-Uni). Pour mieux comprendre les catégories de personnes susceptibles de rencontrer des cas d'exclusion bancaire et des situations de là sous bancarisation dans leur vie, nous proposons les différents profils de personnes en risque d'exclusion bancaire examinés dans le rapport de l'ONPES. On comprendra que l'exclusion bancaire ne se réduit pas uniquement à un nonaccès au compte bancaire, mais qu'il est possible que l'accès ne s'accompagne pas d'un usage satisfaisant. Ce dernier peut être remis en question par une série d'éléments divers : coût, faiblesse de l'information, complexité d'utilisation ...Or, cette définition met en évidence deux éléments importants de l'exclusion qui méritent d'être¹⁷ analysés : difficultés d'accès et difficultés d'usage.

On comprendra que l'exclusion bancaire ne se réduit pas uniquement à un nonaccès au compte bancaire, mais qu'il est possible que l'accès ne s'accompagne pas d'un usage satisfaisant. Ce dernier peut être remis en question par une série d'éléments divers : coût, faiblesse de l'information, complexité d'utilisation ...Or, cette définition met en évidence deux éléments importants de l'exclusion qui méritent d'être analysés : difficultés d'accès et difficultés d'usage.

2. L'exclusion financière conduit vers l'exclusion sociale, l'inverse peut aussi se produire :

Le rapport de la Commission Européenne 2008 souligne qu'un prestataire de services réputé « social/à l'esprit large » peut donner une image suffisamment sécurisante/positive pour permettre aux personnes exclues d'essayer une fois encore des services financiers qui pourraient ensuite constituer le premier pas vers l'inclusion¹⁸ financière auprès de prestataires de services

¹⁷ Rapport sur l'offre de services financiers et prévention de l'exclusion financière- VC/2006/0183-Commission européenne- Direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'égalité des chances Unité E2- Manuscrit achevé en mars 2008- Site : [Http://Ec.europa.eu/employment_social/spsi](http://Ec.europa.eu/employment_social/spsi), consulté , 22/06/22 à 09h :12

¹⁸ Crédit Municipal de Paris, (2004. P. 54), op.cit p. 54.

financiers de base. Pour comprendre cela, il serait judicieux de savoir comment une population arrive à ce stade d'exclusion. Comment une population se qualifie d'exclue.

L'exclusion financière est en étroite corrélation avec l'exclusion sociale. Si cette dernière mène pratiquement de façon automatique à la première, l'exclusion financière fait partie d'un processus qui renforce le risque d'être confronté à l'exclusion sociale. Être objectivement exclu où avoir le sentiment subjectif d'être exclu peut entraîner ou être renforcé par des difficultés d'accès ou d'utilisation des pratiques financières.

2.1. Une situation de vulnérabilité entraîne l'exclusion :

Les pratiques bancaires freinent l'accès et l'usage aux/des services et produits bancaires. Elles sont souvent constatées et signalées par le client, celui-ci est victime de la discrimination et du refus injustifié d'un côté, et victime du favoritisme et du clientélisme de certains banquiers. Si ces derniers sont souvent poursuivis comme étant les seuls responsables de l'auto exclusion partielle ou totale des clients de leurs droits fondamentaux, qu'en est-il alors des pauvres et les exclus de la société ?

D'abord, pour admettre ¹⁹que l'exclusion n'est pas le produit d'un banquier (seul), il convient de placer l'accent sur la situation sociale complexe de certains clients. En effet, la pauvreté, d'un côté, et l'exclusion sociale, de l'autre, sont, entre autres, deux facteurs souvent invoqués par les responsables des agences bancaires pour justifier leur refus. La pauvreté monétaire réduit, selon eux, les chances de rembourser un crédit ou de maintenir une relation bancaire, tandis que l'exclusion sociale, ne favorise guère la confiance en soi, ce qui peut engendrer des difficultés ou empirer leur situation en faisant un contrat de crédit.

La pauvreté, le premier frein (social) de l'inclusion bancaire mais résultant de l'exclusion bancaire

La pauvreté est un concept qui n'est pas facile à définir. Pour certains économistes, la pauvreté est généralement repérée à partir du revenu. Le sentiment de pauvres sur l'inégalité ou d'infériorité sociale nous laisse réfléchir sur la capacité de ces individus à s'adapter et à s'impliquer à la vie économique, culturelle, politique sans pour autant provoquer des sentiments d'auto exclusion et de marginalisation dans la société. S'intégrer à la société suppose des coûts pour s'échapper à la pauvreté. Cependant, cette intégration est subordonnée à l'entourage ou au

¹⁹ Rapport sur l'offre de services financiers et prévention de l'exclusion financière, op. cit. p.32, consulté le 22/06/22 à 09h :30

milieu fréquenté par les pauvres. En effet, l'entourage est effectivement déterminant pour changer le comportement des pauvres ayant un revenu monétaire insuffisant. Malgré cette insuffisance en termes de ressources financière et matérielle, l'individu reste toujours déterminé à investir dans la moindre opportunité qui lui tombe en main.

Section 2 : La notion de la micro finance

Le développement de l'inclusion financière requiert la mise en place d'un cadre favorable accompagnant les prestataires de services financiers à accomplir leurs missions d'intermédiation entre les différentes catégories de la population (ménages, petites entreprises...). Généralement, dans les pays pauvres et ceux en développement, le secteur bancaire ne parvient pas à répondre aux attentes de la clientèle, ce qui entraîne parfois un fossé flagrant entre l'offre et la demande de services. Le déséquilibre entre l'offre et la demande aggravé par les entraves géographiques et culturelles alimentent systématiquement le phénomène de l'auto-exclusion bancaire et financière. Afin de pallier ces difficultés, certaines expériences ont pu démontrer que le secteur de la micro-finance joue un rôle croissant dans le développement économique d'où l'importance de cette section dans notre chapitre.

1. Définition :

La micro finance consiste à fournir des services financiers aux pauvres sur une base durable. Les services financiers dont ont besoin les travailleurs pauvres comprennent différents types de crédit, d'épargne, de garantie, d'assurance, de transfert, d'envois de fonds, etc. La micro finance s'adresse aux pauvres et à ceux qui sont exclus du marché. De façon plus générale, la micro finance réfère à une vision du monde où « le maximum de foyers pauvres ou assimilés peuvent avoir un accès permanent à une gamme de services financiers de grande qualité et adaptés à leurs besoins, incluant non seulement le crédit mais aussi l'épargne, l'assurance et les transferts de fonds ».

D'une façon plus restrictive, la micro finance se réfère à un certain nombre d'institutions privées ou publiques qui se réclament de la micro finance.

1.1 Contribution de la micro-finance à l'accessibilité financière : Aperçu sur quelques expériences mondiales

Aujourd'hui, deux raisons peuvent expliquer pourquoi la micro-finance connaît un enthousiasme sans précédent. Premièrement, la nécessaire lutte contre la pauvreté tirée d'un constat élémentaire qui est tout d'abord la famine dans bon nombre de pays en voie de

développement et la pauvreté omniprésente. En effet, les auteurs comme J-Attali et A-Bertrand (2007) soulignent de nombreuses personnes dans le monde qui, faute de l'emploi salarié et d'un système efficace de protection sociale, sont dans l'obligation absolue de développer une activité artisanale ne serait-ce que pour subvenir aux besoins de leurs familles. A leur tour, les rapports de la Banque Mondiale ont relevé que l'inaccessibilité de presque 80% de la population mondiale aux services financiers semble une contrainte aux progrès personnels et au développement local de ces régions. Pour le rapport du Microcrédit Summit de l'année 2006, environ de 82 millions de personnes très pauvres ont enfin accès à des services de micro-finance et cela, est dû à l'importance de la demande auprès des prestataires restant néanmoins en deçà des besoins.

Le périmètre de la micro-finance est aussi large que peut l'être la finance en général. Il est utile de démarrer par quelques définitions. Si l'on commence par le microcrédit, plusieurs définitions ont été données à ce concept. Selon la Banque Mondiale, le microcrédit consiste à « offrir à des familles en situation de précarité économique un crédit de faible montant pour aider à s'engager dans des activités productives ». Par-là, on peut comprendre que le microcrédit est destiné aux ²⁰personnes qui n'ont souvent pas accès aux institutions financières formelles, faute de l'absence des activités génératrices de revenu. On souligne que le microcrédit regroupe tout un ensemble de prêts à court terme permettant la constitution d'un fonds de roulement et la réalisation de petits investissements tout comme le financement des activités d'extension ou des exploitations artisanales ou agricoles...

Par ailleurs, la démarche des Etats à construire des systèmes financiers inclusifs nécessite de renforcer, en plus des agences bancaires déjà existantes, les institutions financières susceptibles de rétablir la confiance et les liens entre le « formel » et l'« informel », les institutions de micro-finance (IMF) ont démontré que les populations faiblement bancarisées, pauvres et vulnérables peuvent se réinsérer dans le système financier si l'on met à leur disposition des ressources financières accompagnées d'une gamme de produits adaptés à leur profil. En effet, des expériences se sont développées un peu partout dans le monde, les pays faiblement bancarisés et pauvres ont commencé à mettre en place un cadre législatif définissant les conditions et les missions dans lesquelles les institutions financières de micro-finance vont

²⁰ Selon ce rapport, la couverture des clients les pauvres serait passée de 66,6 millions à la fin de l'année 2004 à environ 82 à la fin de l'année en 2005, ce qui représente un taux de croissance de 23%, consulté le 22/06/22 à 14h30

évoluer. Nous décrivons brièvement le développement de la micro-finance dans le monde, en particulier dans les pays d'Afrique et d'Europe

2. Les différents produits de la micro finance :

La micro finance, de manière générale, est une aide destinée aux personnes en situation de marginalisation financière, ou encore d'exclusion financière, c'est-à-dire tout individu qui ne peut plus vivre dans la société que la sienne parce qu'il subit un fort handicap de l'accès à l'usage de certains moyens de paiement ou règlement. C'est ainsi que différentes sortes de produits financiers adaptés à ces personnes ont vu le jour.

2.1. Le micro crédit :

C'est un système d'aide sociale qui consiste à attribuer des prêts de très faibles montants à des entrepreneurs ou des artisans considérés comme insolvable par le système bancaire formel, ne pouvant pas avoir accès à des prêts bancaires classiques. Il a essentiellement tendance à se développer dans des pays pauvres afin de favoriser leur économie par la concrétisation de microprojets.

2.1.1 Le microcrédit solidaire :

Ce produit financier a vu le jour à la fin des²¹ années 1970 et au début des années 1980. Il s'est notamment développé dans la Grameen Bank jusqu'à 2001. Cette dernière a été créée en 1976 au Bangladesh, l'un des plus pauvres pays du monde, par Muhammad Yunus. Il consiste à s'appuyer sur un mécanisme du groupe composé généralement de cinq emprunteurs afin de compenser l'absence des garanties matérielles de ces individus. Chacun se porte « caution solidaire » pour les autres dans le sens où si l'un des membres ne rembourse pas son prêt, les autres doivent le faire pour lui. C'est donc au groupe lui-même qu'est transféré le risque de non remboursement. Bien que les prêts soient accordés personnellement, les sanctions de non remboursement quant à elles, concernent le groupe. Elles sont bien souvent sous forme de suspension de nouveaux prêts. La pression sociale fait donc que chacun rembourse car aucun ne veut être celui qui pénalise les autres, et ils ont alors tout intérêt à surveiller et écarter eux-mêmes ceux qui sont susceptibles de ne pas pouvoir rembourser : les emprunteurs à haut risque. Ce mécanisme de caution solidaire permet un très fort taux de remboursement (proche de 100%) et une baisse des coûts de transaction connus pour être importants. En effet, le fait que

²¹ Mix Market : c'est une maison de note ou plateforme d'information qui consiste à éclaircir l'opération de tous les établissements de micro finance et tous les investisseurs

ce soit les membres du groupe qui sélectionnent les emprunteurs, évite à l'établissement des crédits toutes recherches et analyses coûteuses pour connaître des informations sur ses clients et ainsi lui permet d'économiser les coûts d'instruction.

2.1.2 Le microcrédit individuel :

C'est un prêt qui est accordé à une personne, et non plus à un groupe, en se basant sur sa capacité à présenter des garanties de remboursement et un degré de sécurité de l'institution qui lui octroyant le crédit. Ce type de crédit à un but précis, il n'est pas possible d'en faire usage libre comme le crédit solidaire, il ne sert à financer un projet en particulier. C'est pourquoi, contrairement au crédit solidaire, l'analyse des dossiers de crédit et les garanties présentées par le client relève de la plus haute importance dans le cas de crédit individuel, l'institution de micro finance est alors directement en charge de la sélection de ses emprunteurs, elle ne repose plus sur un mécanisme d'auto-sélection. L'octroi de ce crédit dépend de deux choses : la capacité de remboursement du client et ses garanties. Concernant la capacité de remboursement, elle dépend de la pertinence de son projet d'investissement. Il est nécessaire que ce projet soit rentable, en d'autres mots que son taux de rentabilité soit supérieur au taux d'intérêt du prêt. Mais aussi que le rythme de remboursement du crédit soit adapté aux flux des revenus du client. Ensuite, les Institutions de Micro Finance (IMF) pratiquent les mêmes analyses que tout banquier réalise avant d'accorder un prêt.

2.2 L'Épargne :

Bien que souvent oubliée, l'épargne constitue un service financier essentiel, et ce, au même titre que l'accès au crédit, les fonds propres étant une des ressources financières envisageables par l'entreprise ou le ménage. Elle répond à un besoin réel des individus, mais a aussi un rôle de source de financement interne pour les IMF, ces derniers proposent donc une gamme de produits d'épargne, afin d'attirer le plus des clients possibles.

2.2.1 L'épargne obligatoire :

Comme nous l'avons vu à des multiples reprises, étant une des conditions du microcrédit solidaire, elle se caractérise par des versements obligatoires, que doivent réaliser les bénéficiaires d'un crédit. Son montant dépend de celui du prêt accordé et doit être versé avant l'octroi du crédit, ou au même moment. Elle est restituée à l'emprunteur une fois son prêt remboursé, mais les crédits étant souvent renouvelés, les clients n'envoient rarement la couleur ; cette liquidité reste théorique. Cela représente donc pour les individus une contrainte et surtout

un coût d'accès au crédit, plutôt qu'une ressource financière. Elle doit pouvoir être mobilisable en cas des besoins pour être appréciée. Mais pour l'IMF, c'est loin d'être une contrainte, au contraire, elle lui permet de se constituer une source de financement sans coût de collecte et bloquée, d'avoir une garantie facile à mettre en place, de créer un fond de réserve.

2.2.2 L'épargne volontaire bloquée :

L'épargne volontaire bloquée est le deuxième type de ²²produits d'épargne développé par les IMF. C'est une épargne versée sur un compte bloqué pendant une durée déterminée pouvant aller de quelques semaines à plusieurs années. Ce compte doit être régulièrement rémunéré. Les IMF l'apprécient beaucoup car cela leur permet de pouvoir faire des anticipations, de prévoir et de planifier la gestion de la liquidité des dépôts. Etant bloqué pendant un certain temps, connu de l'institution, elle est prêtée au client désirant un crédit.

2.2.3. Les dépôts à vue et les comptes semi liquides :

Il s'agit des comptes d'épargne les plus liquides, ils n'ont aucune contrainte, les clients y déposent et y retirent de l'argent comme bon leur semble. Cependant les institutions de la micro finance imposent souvent des limites dans le nombre et le montant de retrait. En effet, les mouvements de retraits trop nombreux, surtout pour des petites sommes, font subir à l'IMF des coûts de gestion trop élevés. De plus autre désavantage pour l'IMF, les dépôts à vue ne peuvent être recyclés en crédits, puisque qu'ils n'ont pas de durée déterminée et peuvent être donc retirés à n'importe quel moment. Selon le mix market⁸, il y a 13,4 million des déposants en 2010 au Bangladesh, ce qui représente un montant total d'épargne de 22,2 milliards(USD). Même si le micro prêt et l'épargne sont les plus connus et les plus anciens, il existe également des nouveaux produits financiers.

2.2.4 Les nouveaux produits financiers :

Ils ont été développés depuis que le secteur de la micro finance est arrivé à maturité. En effet, il y'a un besoin d'élargir la gamme des produits, les besoins des clients étant en évolution.

2.2.4.1. La micro assurance :

La micro assurance s'adresse bien évidemment aux plus pauvres, exclues des systèmes de protection sociale. Elle leur permet de se protéger des risques auxquels ils peuvent être

²² ALYSON Falucci « la micro finance et son impact sur la pauvreté d le pays en développement », Mémoire de master1, juin 2012

exposés, là où l'épargne et le micro crédit ne suffisent plus. Grâce à un nombre des personnes assurées, qui mutualisent régulièrement de petites sommes, d'importants montants engagés peuvent être couverts. L'IMF, elle en tire un double avantage : elle satisfait ses clients, et diminue leur risque d'impayés, leur vulnérabilité étant réduite.

Mais la mise en place de ce produit est complexe car il est souvent interdit, selon les pays, aux IMF de réaliser des activités d'assurance, et elles ne disposent pas des compétences et de capacité financière que cela impose. Aujourd'hui, d'autres services d'assurance sont couverts par le terme « micro assurance » comme l'assurance vie, l'assurance santé, l'assurance sur l'élevage.

2.2.4.2. Le crédit habitat :

Le crédit habitat est un produit financier qui s'occupe du financement de l'habitat des populations pauvres. Mais il connaît beaucoup des limites. En effet, les prêts à l'habitat s'avèrent être des prêts de longue durée, en générant pas directement de revenus, le ménage se voit donc prélever une partie de son revenu afin de rembourser ce crédit. Quant aux IMF voulant proposer ce genre de crédit, elles doivent être capables de proposer des crédits de très long terme, et donc disposer des capitaux nécessaires. Malheureusement, c'est rarement le cas. Et plus la durée du prêt est longue, plus le risque de non remboursement augmente. Concernant les garanties, elles sont dures à mettre en place, car les habitats du pays ne disposent pas de titres des propriétés donc les IMF ne peuvent pas appliquer le mode de garantie classique du crédit habitat qui est le nantissement de l'habitat financé. Quant aux taux d'intérêt, il est beaucoup plus bas dans le domaine de l'habitat. Pour pallier à ces difficultés, l'Etat peut être un soutien aux IMF en leur proposant des subventions ou de longues ressources à taux d'intérêt conceptionnel.

Section 3 : L'inclusion financière

Aborder le domaine de l'inclusion financière, c'est aussi mettre l'accent sur les prestataires de services bancaires et financiers, c'est-à-dire les principaux offreurs composés d'institutions bancaires, financières, d'établissements financiers, de Poste, d'Assurance. etc, dont la mission principale est de nouer des relations fondées sur la confiance, la fidélité, l'efficacité et l'engagement. Il ne peut exister néanmoins de relation sans avoir accordé une grande attention à la demande, sans elle, « rien ne peut exister ». Il s'agit de la population cible non seulement d'un produit ou service mais aussi et surtout cible de programmes de l'inclusion financière dont

la finalité consiste à rendre cette relation pérenne, abordable et digne. De ce qui précède, nous tenterons de passer en revue les acteurs de l'inclusion financière, tant par la définition des caractéristiques des institutions financières (formelles et informelles) ainsi que les produits commercialisés, que par l'analyse de la population : ses caractéristiques et ses influences

1. Définition générale :

L'inclusion financière (ou finance inclusive) désigne l'offre de services financiers et bancaires de base à faible coût spécifique pour des personnes pauvres et/ou en situation de difficulté financière.

Inclusion financière a pour but d'élargir l'accès à des produits et services (non) bancaires et (non) financiers abordables et responsables pour les populations exclues du circuit bancaire classique. Pour parvenir à inclure le plus grand nombre dans le système financier et leur faire bénéficier de services bancaires adaptés, toute une gamme de produits et services ont été développés, le plus connu étant le microcrédit. Mais il existe aujourd'hui des services financiers qui répondent à des besoins qui vont bien au-delà du microcrédit : transferts d'argent, micro-épargne, micro-assurance, micro-pension. Bien conçus et aux mains d'acteurs forts et responsables, ces produits ont un potentiel énorme en termes de développement.

L'inclusion financière permet aux populations pauvres de financer leurs activités, d'épargner, de subvenir aux besoins de leur famille et de se protéger contre les risques de la vie courante. Leur distribution sur le marché est assurée par divers organismes financiers : institutions de micro finance (IMF), coopératives, prestataires de micro-assurance, banques etc. Il est essentiel que ces distributeurs inscrivent leurs activités dans une démarche responsable et sociale pour remplir l'objectif premier de l'inclusion financière : lutter contre la pauvreté. De nombreux défis restent cependant à relever pour ces distributeurs : tout l'enjeu est de servir les intérêts des populations pauvres tout en assurant leur propre viabilité économique.

1.1 L'offre des services bancaires et financiers : prestataires susceptibles de servir les faiblement bancarisés

Dans tous les pays du monde, particulièrement ceux souffrant de la faible inclusion financière, des différentes institutions financières de détail cherchent à offrir un accès aux services financiers pour des clients à faibles revenus. Elles incluent un ensemble très diversifié d'organisations publiques, privées et à but non lucratif, considérés donc comme prestataires de

services financiers ciblant les populations les plus touchées par les exclusions (financière et sociale) et la pauvreté. La plupart de ces prestataires poursuivent un objectif tant social que financier. Ils sont parfois qualifiés d'organisations à « double objectif de résultat » ou d' « institutions financières non traditionnelles ». En fait, les institutions de microfinance sont généralement considérées comme un sous-ensemble des prestataires de services financiers. Parmi elles figurent des organisations non gouvernementales (ONG), des banques de microfinance et des intermédiaires financiers non bancaires. Outre ces institutions, il importe de mettre l'accent sur le rôle que doivent jouer les gouvernements et les bailleurs de fonds afin de soutenir les approches novatrices des institutions financières non traditionnelles, avec des résultats mitigés.

Certes, il faut reconnaître que ces institutions opèrent parfois dans des environnements en mutation rapide et dans un contexte parfois difficile, mais elles tentent de relever les défis sociaux, économiques et politiques de leurs économies tout en répondant aux besoins des personnes traditionnellement exclues des services bancaires et financiers. Face aux obstacles traditionnels de la bancarisation, des modèles d'activité et des services novateurs sont apparus et se sont développés dans un but lucratif ou non lucratif. Le recours aux services financiers peut être soutenu par des produits conçus de manière à remédier aux défauts du marché, à répondre aux besoins des consommateurs et à surmonter l'obstacle des mentalités.

1.1.1 Prestataires au service des pays en développement :

Le rapport des Nations Unies (Livre Bleu, 2005) a proposé un ensemble de prestataires de services qui peuvent surmonter, autre que les établissements de crédit et des institutions financières et commerciales formelles, les difficultés d'accessibilité des personnes au secteur financier formel. Parmi ces organismes, nous ²³relevons de ce rapport les intermédiaires non bancaires agréés et les prestataires informels.

1.1.2 Intermédiaires financiers non bancaires agréés :

Ce groupe inclut d'anciennes ONG de microcrédit qui se sont transformées en vertu d'une législation particulière, ainsi que des sociétés de crédit. Elles proposent principalement des produits et services de crédit sans garantie, mais certaines sont autorisées à collecter des dépôts sous certaines conditions et sous la supervision d'autorités publiques données. Leur apport en

²³ La conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) Nations Unies-2014, voir le site https://unctad.org/meetings/fr/SessionalDocuments/ciem6d2_fr.pdf, consulté le 23/06/22 à 10h :15

capitaux peut être d'origine publique ou privée. En général, elles desservent le segment inférieur du marché et les petites entreprises.

Le rôle des caisses d'épargne postale : dans certains pays en développement, ces institutions sont subdivisées en deux établissements, postaux et caisses d'épargne. Même si les métiers sont parfois différents, leurs missions peuvent être homogènes du moment où les premières sont pour la prestation de services postaux et financiers, elles sont les plus denses en termes du réseau et de l'infrastructure. Ces institutions profitent de l'infrastructure du plus vaste réseau de distribution au monde pour fournir des services financiers. Dans certains pays, elles sont les premiers prestataires de services financiers, notamment dans les zones rurales et éloignées, et sont en mesure de gérer de petits soldes. Par contre, les caisses d'épargne offrent essentiellement des services d'épargne et de paiement/transfert.

Les coopératives financières et mutuelles de crédit : ce groupe inclut les institutions d'épargne et de crédit détenues par les municipalités ainsi que des coopératives financières détenues par leurs membres, comme les mutuelles de crédit. Ce sont des organisations à but non lucratif, généralement dirigées et gérées par leurs membres. Elles redistribuent toute recette excédentaire après couverture des charges d'exploitation à leurs membres sous la forme de dividendes, d'intérêts accrus sur l'épargne, ou de taux réduits sur les prêts ou sous la forme de services nouveaux ou améliorés, tels que des produits de transfert de fonds et des assurances.

Les organisations non gouvernementales : ce groupe comprend des ONG offrant des services financiers (essentiellement du crédit), ainsi que d'autres proposant des services financiers de base parallèlement à d'autres services (soins de santé et alphabétisation, par exemple). Elles sont soumises à un ensemble de lois civiles et commerciales. Leurs ressources proviennent majoritairement de bailleurs de fonds. L'objectif premier des ONG est d'améliorer le bien-être des plus démunis. N'étant cependant pas soumises aux autorités de réglementation et de supervision bancaires, ces organisations ne sont pas autorisées à collecter des dépôts du public.

Les Sociétés de transfert de fonds : elles dominent la prestation formelle de services de transfert rapides et sécurisés au niveau national et international pour les clients à revenus faibles et moyens. Les banques commerciales et les réseaux postaux sont deux autres grands prestataires de ce type de service.

A leur tour, les mutuelles de crédit, IMF et ONG sont également de plus en plus nombreuses à offrir ces services. De manière générale, ceux-ci peuvent être répartis en trois catégories : envois de fonds des travailleurs migrants, lignes de crédit sur les cartes bancaires de membres de la famille du migrant, et virements de compte à compte.

Ces services étant payants et rémunérateurs, ils peuvent constituer un excellent moyen d'attirer de nouveaux clients vers des services d'épargne et de crédit et élargir par conséquent le niveau de bancarisation des populations.

1.2.Prestataires de services financiers « informels » :

La Banque Mondiale a pu recenser aussi d'autres prestataires de services financiers qui sont souvent considérés comme informels « extérieurs » au secteur financier formel. Certains d'entre eux peuvent être régis par les lois commerciales et des réglementations spécifiques autres que les lois bancaires. Ils sont cependant souvent les principaux prestataires de services financiers pour les populations pauvres et à faibles revenus. En voici les principales catégories : Les détaillants privés non bancaires : une très large diversité de détaillants privés non bancaires, de tailles différentes, fournit des services financiers aux personnes pauvres et à faibles revenus. Parmi ces détaillants commerciaux privés figurent des particuliers proposant exclusivement des services financiers (tels que des prêteurs privés, qui assurent aussi souvent des services de dépôt), des prêteurs sur gages, des détaillants privés se consacrant principalement à d'autres activités (comme de petits épiciers, des fournisseurs d'intrants agricoles et des entreprises agroalimentaires, ainsi que d'importants détaillants de biens de consommation disposant de vastes réseaux nationaux). Les associations rotatives d'épargne et de crédit, les tontines, les groupes d'entraide et les groupes d'assistance mutuelle entrent dans cette catégorie. Ils peuvent être de taille assez réduite, constitués de membres d'un cercle d'amis, d'une ONG ou de la communauté locale. Néanmoins, les associations rotatives d'épargne et de crédit et les sociétés d'assistance mutuelle peuvent aussi être d'assez grande taille, réunissant une communauté entière, des employés de grosses entreprises ou de départements gouvernementaux. Enfin, elles peuvent également se présenter sous la forme de réseaux informels, vastes et bien organisés, regroupant des entreprises qui financent ainsi leurs activités à l'aide de sommes d'argent étonnamment importantes.

1.3 Les secteurs de la Poste et d'assurance comme les leviers d'accessibilité financière : une idée jugée indiscutable :

Ils sont perçus comme des services financiers inclusifs grâce à leurs réseaux relativement denses et proches de la clientèle, les compagnies d'assurances et les Postes (qui feront objet de notre enquête) se voient aujourd'hui comme des véritables leviers de l'inclusion financière. Puisqu'ils deviennent de plus en plus acteurs de prestation de services financiers du fait de leur accessibilité, nous présentons ci-dessous les opportunités qu'ils offrent à la population quel que soit son niveau de vie.

1.3.1 Les Postes, elles continuent à bancariser le maximum de clients malgré les limitations des métiers :

Commençons par ces chiffres si alarmants et²⁴ décevants, plus de 2 milliards d'adultes (soit 38% de la population adulte mondiale) étaient exclus du système financier en 2014. Même si des progrès ont été faits depuis 2011, année où, selon la Banque mondiale, 49% de la population adulte mondiale n'avaient pas accès à des services financiers formels (données de l'UPU, 2016)⁷⁰. Certes, un ensemble d'indices de plus en plus important laisse penser que l'accès aux services financiers et l'utilisation de ceux-ci contribuent au développement socioéconomique, il faut remarquer aussi que ceux qui sont exclus du système financier sont exposés à des coûts et à des risques plus importants ainsi qu'à la fraude. Ces constats amers amènent plusieurs pays au monde de débattre sur la question de bancarisation. Ceux qui ont d'ores et déjà instauré de nouvelles actions visant à accroître le degré de l'accessibilité bancaire et financière pour tous les citoyens quel que soit leur niveau et statut social ressentent, tant bien que mal, les premiers effets de ces engagements sur le terrain.

D'autres sont amenés à imposer des règles permettant d'accompagner les populations fragilisées financièrement et ce, dans l'objectif de réaliser une inclusion financière pour tous. Malgré cela, les insuffisances tant à l'accès qu'à l'usage auxquelles est confrontée la frange de population défavorisée demeurent, ce qui devrait interpeller aujourd'hui tous les acteurs de la finance à rechercher de nouvelles alternatives pour les populations ayant déjà un « passif » au niveau des banques et celle se trouvant en difficultés bancaires (interdits bancaires, frais exorbitants, incidents de paiement...). Les Postes se voient aujourd'hui, dès lors qu'elles constituent, selon les Nations Unies, le deuxième plus grand acteur de l'inclusion financière

²⁴ NILS CLOTTEAU ET BSRAT MEASHO, « Panorama mondial de l'inclusion financière postale », publié par l'UPU- Genève 2016, p.06.

dans le monde, derrière les banques mais loin devant les institutions de Micro-finance ou les opérateurs de téléphonie mobile. Dans plusieurs pays et en se conformant aux recommandations de la Banque Mondiale (rapport 2013), des actions sont d'ores et déjà lancées pour que le réseau postal puisse fournir des services financiers basés sur compte, notamment pour faciliter l'inclusion financière dans les zones rurales. Par ailleurs, de nombreuses études ont démontré que pour atteindre une inclusion financière postale (pour tous) il est impératif de replacer la Poste dans une logique « à tout faire » que ce soit dans ses métiers que dans ses opérations innovantes qui contribuent à faciliter aux personnes une participation active à des services financiers formels, tels que l'épargne ou l'assurance ainsi que l'accès à des services de transfert de fonds abordables permettant aux familles de payer l'éducation de leurs enfants et de couvrir les dépenses de santé.

2 L'inclusion financière par l'analyse de la demande : la population et ses liens et/ou positionnements vis-à-vis des institutions financières

L'étude de l'approche inclusive implique de mettre tout un éclairage sur la demande. Il ne s'agit pas uniquement de la nécessité de confronter l'offre à la demande, mais plutôt de montrer la complémentarité qui y peut exister. L'abondance de l'offre (sur-bancarisation) peut ne pas avoir une influence sur la demande (population). Pour cela, on serait conduit à l'analyse de la population en mettant en avant les tendances générales de celle-ci aussi bien sur le plan socioéconomique, culturel, religieux que sur les contraintes et les perspectives pouvant avoir un impact sur l'accès et l'emploi de services bancaires et financiers. Mais avant, il semble judicieux de présenter (tableau ci-après) les différentes catégories de population cible des programmes de l'inclusion financière. Ces derniers tels que conçus par les instances internationales (Rapp. Banque Mondiale, 2013) sont destinés généralement au profit des populations défavorisées dont les niveaux d'accès aux services financiers d'usage de ceux-ci sont relativement « très » faibles, qu'il s'agisse, entre autres, des pauvres, des exclus, des éloignés et des écartés socialement et économiquement... Pour y arriver, la cible ne se fait qu'à travers la segmentation des populations selon leurs besoins financiers et leurs niveaux/sources de revenus.

Les besoins bancaires et financiers varient selon le degré d'occupation et d'activité de la population. La population active occupée est susceptible d'être bancarisée (besoin d'un compte courant, produits d'épargne, moyens de paiement...), tandis que les besoins bancaires sont restreints pour la population inactive⁹⁰. De là, nous passerons en revue les principales

caractéristiques de la population active et inactive afin d'identifier les besoins et en faire apparaître les influences de l'emploi sur la bancarisation.

2.1. La population active est plus proche à la bancarisation :

Il n'existe pas de définition unique de la population active, qui peut être différente selon les instituts, les organismes et les pays. L'Organisation Internationale du Travail (OIT)

Considère la population active comme l'ensemble des personnes en âge de travailler qui sont disponibles sur le marché du travail, qu'elles aient un emploi (population active occupée) ou qu'elles soient au chômage (population active inoccupée) à l'exclusion de celles ne cherchant pas d'emploi, comme les personnes au foyer et les rentiers. En général, l'âge de cette catégorie de population est fixé entre 15 et 64 ans. Nous verrons dans cette thèse que c'est la population qui joue un rôle déterminant dans l'inclusion financière. Il s'agit alors de la population active occupée et de la population active inoccupée.

La population active occupée comprend les personnes, qui fournissent du travail pour la production de biens et de services. Mesurée sur une courte période de référence (d'une semaine ou d'un jour), cette population englobe toutes les personnes, qui ont effectué un travail en vue d'un salaire, d'un bénéfice ou d'un gain familial durant cette période. Elle inclut aussi toutes les personnes, qui ont un emploi ou une entreprise mais en sont temporairement absentes durant cette période de référence, pour raison de maladie, vacances, congé de maternité, grève ou mise à pied. Cette catégorie de population est bancarisée, dans la mesure où les personnes occupées ont des besoins financiers en matière de placement, de crédit, ...

En revanche, la population au chômage se compose de personnes, qui sont disponibles pour travailler mais n'ont pas fourni de travail pour la production de biens et de services. Mesurée sur une courte période de référence, cette population englobe toutes les personnes sans travail, qui auraient accepté un emploi approprié ou créé une entreprise durant la période de référence si elles en avaient eu la possibilité et, qui ont activement tenté d'obtenir un emploi ou de créer une entreprise dans un passé récent. Cette population peut avoir un besoin bancaire (un crédit pour la création d'une PME par exemple), mais la réponse est subordonnée à des paramètres relatifs à la réglementation bancaire parfois intransigeante, la politique monétaire et ses instruments ainsi que la volonté politique d'un pays.

2.2. La population inactive est à priori celle qui s'éloigne de la gamme de produits :

La population inactive est l'ensemble des personnes qui ne sont pas disponibles de travailler ou ils n'ont pas l'âge de travailler. En général, l'âge est inférieur à 15 ans et supérieur à 64 ans. La relation existante entre cette catégorie et la banque est restreinte aux quelques services financiers. Pour comprendre le comportement d'un client à l'égard de la banque, il faut mettre en exergue trois dimensions qui caractérisent la population, à savoir la dimension consommateur, la dimension prospectrice et la dimension acheteur.

D'abord, par la dimension du consommateur, on comprend que le client est celui qui, par sa relation que l'on considère relativement ancienne, devient un consommateur régulier des services bancaires. Donc, c'est la partie de la clientèle qui consomme et développe des besoins de trésorerie, d'épargne, de retraite, de constitution de patrimoine... Son comportement est analysé selon ses besoins. En revanche, pour répondre à ses attentes, la banque doit structurer son offre de manière à constituer des familles différenciées de produits et de services correspondant à chacun des besoins du client- consommateur. Ensuite, pour tenter de cerner la dimension du prospecteur mise en avant par les théoriciens, il importe au préalable de souligner que le prospecteur n'est pas celui qui, en recherche de nouvelles opportunités d'améliorer son statut social, n'est pas inclus dans la finance formelle, mais il souhaite de l'être. C'est la partie de la clientèle qui veut savoir où acheter l'un des produits de la banque. A cet égard, son comportement est étudié selon ses processus de choix d'un point de vente. Il apparaît ainsi deux formes du client prospecteur.

En effet, le client trafic est celui qui choisit un point de vente pour des raisons de la proximité mais aussi la bouche à l'oreille, image de l'enseigne, habitudes familiales, la recherche de compétences spécifiques, tandis que le client flux, c'est celui qui choisit le point de vente en raison de sa proximité ou de sa facilité d'accès.

Chacun de ces clients peut être attaché ou non à son point de vente. Le client attaché se sent généralement coupable lorsqu'il fréquente d'autres agences bancaires. Les clients (flux ou trafic) ne fréquentent pas l'agence avec la même régularité. Autrement dit, le client flux vient souvent et donne l'occasion d'une relation cordiale. Tandis que les visites du client trafic au niveau de l'agence sont plus rares mais le temps consacré est généralement plus long. Enfin, l'acheteur est la partie client qui achète et dont il faut connaître les processus d'achat de libre-

service et de conseil ²⁵ dans les divers espaces de vente (guichets). Son comportement est analysé pour détecter la perception des produits et des offres périphériques du point de vente. Il s'agit notamment de détecter, parmi les différents types de produits, ceux qui font l'objet d'achat spontané et ceux qui déclenchent un processus de décision plus complet.

2.2.1. L'analyse des besoins et les attentes bancaires de la population :

Les dimensions de la clientèle présentées amènent à s'interroger sur les besoins bancaires à l'égard des établissements bancaires. Etant donné que le marché bancaire comprend les clients particuliers et les entreprises, l'approche de ces deux types de clients n'est pas identique, car en fait, les entreprises présentent comme caractéristique principale d'être significativement bancarisées et même multi bancarisées afin de réduire leurs risques et ceux des banquiers, tandis que les particuliers ne peuvent être bancarisés que lorsqu'ils auront un besoin bancaire. Si l'on commence par les besoins et les motivations des particuliers, ils se présentent sous forme de transaction, d'installation, de prévoyance et d'épargne.

D'abord, le besoin de transaction consiste à gérer le budget du client (ses recettes et ses dépenses), avoir un compte en banque et des instruments ²⁶ de paiement (chèque, cartes bancaires), bénéficier des autres produits concernant l'épargne, le crédit... De ce fait, le client est motivé par la consommation des services bancaires.

Ensuite, on évoque celui d'installation, qui constitue le besoin d'accéder à la propriété, disposer d'un apport personnel, faire une demande de crédit immobilier ou protéger le bien immobilier acquis. La motivation du client est d'être un propriétaire. En outre, il existe le besoin de prévoyance et d'épargne qui permet d'assurer les personnes, d'anticiper l'épargne retraite, souscrire une assurance-décès, capitaliser en vue de la retraite et de compléter les garanties des biens et les personnes. Donc, la motivation du client consiste à se protéger et protéger son patrimoine.

Il convient d'en rajouter les besoins spécifiques aux promoteurs (nouveaux ou anciens). Il s'agit, donc, de l'investissement. C'est le besoin de défiscaliser, de placer, d'obtenir des plus-values, de gagner de l'argent en diminuant les charges, investir sur le marché financier et dans

²⁵ ZOLLINGER M. et LAMARQUE E., « Marketing et stratégie de la banque » 4ème édition Dunod- Paris 2004, p.52-54

²⁶-SAM HOCINE « Essaye d'analyse de la bancarisation en Algérie p39

l'immobilier locatif. Donc, la motivation du client est de développer et protéger son patrimoine mobilier et immobilier

3. Les différentes approches permettant d'accélérer une inclusion financière :

Selon la banque mondiale, il existe des méthodes prometteuses pour accroître l'accès et le recours des plus démunis à des produits financiers adaptés. Une composante essentielle de ce travail consiste à se tenir informé des nombreuses expériences et des enseignements en provenance du monde entier, et de les prendre en compte dans les recommandations à l'intention des responsables publics. Cela a permis de recenser huit approches principales par lesquelles on peut accélérer l'inclusion financière. Cette liste ²⁷se place du point de vue des responsables publics et considère le fait que ces derniers ont un rôle multiple à jouer dans l'inclusion financière, car ils doivent trouver le juste équilibre entre promotion, protection et stabilité.

-Promouvoir la diversité des établissements financiers qui dit inclusion financière, dit variété des établissements financiers, au-delà des seules banques commerciales. Banques postales, organismes de micro-financement, coopératives de crédit : autant d'entités dont les modèles sont très différents les uns des autres, qui sont situées dans des zones géographiques diverses et qui s'adressent à des clientèles distinctes. Afin d'atteindre les clients qui ne sont pas pleinement desservis par les banques commerciales, il est indispensable de se doter d'un cadre juridique et réglementaire qui autorise différents types d'établissements et qui applique des règles et un contrôle adapté au niveau de risque de tous les acteurs. Cette diversité doit s'accompagner de politiques qui favorisent un environnement concurrentiel et équitable pour tous les prestataires.

-Faciliter le recours à des technologies innovantes et la participation d'établissements non traditionnels tournés vers les nouvelles technologies. La Chine, où nous avons tous deux passé pas mal de temps récemment, est exemplaire en la matière : avec les succès d'Ali baba (une entreprise de vente en ligne), le potentiel que recèlent les démarches novatrices d'acteurs non traditionnels. Dans bien des pays, des prestataires innovants parviennent à baisser le coût des transactions et à fournir des produits financiers parfaitement adaptés aux besoins des consommateurs à faible revenu en exploitant les divers moyens à leur disposition : technologie, réseaux de clients existants, infrastructure, bigo data... Ici aussi, comme le soulignent d'ailleurs

²⁷ <https://www.banque mondiale.org>

les principes de haut niveau du G20 sur l'inclusion financière numérique (a), l'entrée de nouvelles technologies et de nouveaux acteurs sur le marché doit s'inscrire dans un cadre juridique et réglementaire clair qui permette également de réduire les risques associés à l'innovation. Pour cela, il peut être judicieux de mettre en place un suivi approfondi des évolutions du marché par le biais d'une démarche réglementaire de type test and learn.

- Développer les réseaux de détaillants et les autres modes de distribution peu coûteux :

On sait depuis longtemps que le fait de se cantonner aux agences bancaires traditionnelles est l'un des principaux obstacles à l'inclusion financière : Des approches réglementaires peuvent aider à lever cet obstacle en autorisant des modes de distribution peu coûteux, tels que des magasins de vente au détail locaux servant d'intermédiaires financiers. Ces stratégies peuvent permettre de renforcer à moindre coût l'implantation matérielle de prestataires financiers et, partant, d'apporter des services essentiels à ceux qui n'y avaient pas accès.

- Investir dans les moyens de contrôle et s'appuyer sur la technologie pour optimiser l'emploi de ressources limitées. L'inclusion de tous exige que le secteur financier soit bien supervisé, tant du point de vue des contrôles prudentiels que du comportement des marchés. Nombre des points figurant sur la liste requièrent en effet des contrôles efficaces. Or, dans bien des cas, les capacités nationales étant chroniquement insuffisantes, une approche fondée sur les risques s'avère nécessaire. En Autriche, au Rwanda, et ailleurs dans le monde, les autorités de contrôle misent sur la technologie pour automatiser le reporting et les analyses — on parle de « Regtech » (pour regulation technology).

-Mettre en place des exigences graduées, reposant sur les risques, en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT). Selon le rapport Global Findex sur l'inclusion financière, plus de 300 millions d'adultes dans le monde estiment que l'excès de formalités constitue l'un des principaux obstacles à l'ouverture d'un compte. La solution passe par un régime LBC/FT souple, prenant en compte les risques et couplé à un système d'identification national complet et accessible (identification numérique ou biométrie, par exemple). La simplification des démarches administratives, ou l'introduction d'exceptions applicables à certaines catégories de population (telles que les ménages à bas revenu) ou à certains produits (transactions de faible montant et peu risquées, par exemple), peut permettre de faire le tri entre utilisations honnêtes et malversations.

-Encourager le développement de produits financiers bon marché et innovants. Les populations mal desservies rencontrent des problèmes spécifiques et ont des besoins financiers

particuliers. Les pouvoirs publics devraient instaurer des cadres de réglementation qui favorisent la mise au point de produits financiers adaptés, qui, à l'instar des comptes bancaires de base ou des produits de micro-assurance, répondent aux attentes de cette clientèle à faible revenu. Il est également essentiel de concevoir ces produits en les centrant sur le client, afin d'éliminer les barrières comportementales qui font obstacle à l'utilisation de ces services et d'accroître l'utilité de ces derniers.

-Renforcer l'infrastructure financière. Les asymétries d'information et le manque de garanties entravent souvent l'accès aux services financiers. On peut y remédier en développant les systèmes d'évaluation de la solvabilité ainsi que les registres des garanties (y compris pour les biens mobiliers) et en améliorant l'efficacité et l'accessibilité des systèmes de paiement de détail. L'État joue un rôle crucial dans le renforcement de cette infrastructure financière, sachant que celle-ci constitue le socle de l'inclusion, comme le met en lumière un rapport établi par la Banque mondiale et le Comité sur les paiements et les infrastructures de marché.

-Protéger les consommateurs grâce à des règles garantissant l'accès à l'information, le traitement équitable et les mécanismes de recours. Il est fondamental que les consommateurs soient protégés contre les abus potentiels et traités de façon équitable par les prestataires de services financiers. Les bonnes pratiques pour la protection des consommateurs de services financiers (a) définies par la Banque mondiale soulignent la nécessité d'informer clairement les clients sur les modalités et conditions d'utilisation des produits via un formulaire standardisé ; il s'agit de faciliter les comparaisons entre les offres, d'aider les consommateurs à prendre des décisions financières en connaissance de cause et de prévenir des risques comme le surendettement. Il convient en outre d'introduire une réglementation limitant les pratiques commerciales abusives et facilitant l'accès à des mécanismes de recours.

Toutes ces approches ont plusieurs caractéristiques en commun : elles sont complexes, elles appellent une coordination entre acteurs publics et privés, et leur déploiement nécessite des ressources.

Il est par conséquent encourageant de constater qu'à ce jour, plus de 40 pays, dont beaucoup jouent un rôle capital pour la réalisation de l'accès universel aux services financiers, ont formulé des stratégies nationales d'inclusion financière qui fixent leurs objectifs stratégiques et définissent les réformes à mener, et dont la mise en œuvre repose sur des structures de coordination multipartites et de solides dispositifs de suivi et d'évaluation.

4. Le rôle des banques centrales et organes de contrôle dans la consolidation de l'inclusion financière :

Les banques centrales jouent un rôle important dans la consolidation de l'inclusion financière à travers :

L'élaboration d'une réglementation visant à faciliter les transactions bancaires sous toutes ses formes, et à surmonter les obstacles de l'offre et de la demande pour assurer l'accès des services financiers à ses utilisateurs.

- Œuvrer pour l'entrée des canaux informels dans la légalité en les soumettant à leur contrôle et à leur supervision.
- Œuvrer à promouvoir la création et le développement de canaux alternatifs aux services financiers conventionnels, en utilisant des technologies modernes.
- Améliorer l'infrastructure financière à travers la création de bureaux d'information de crédit et le développement des systèmes de paiement et de règlement et l'intermédiation financière.
- Stimuler le secteur financier pour généraliser l'éducation financière

Conclusion :

La question d'accès aux institutions financières formelles devient de plus en plus une préoccupation de tous les Etats, notamment ceux faiblement bancarisés. Même si les définitions ayant été attribuées à ce concept diffèrent d'un auteur à l'autre, les indicateurs de mesure restent, tout de même, un vecteur de transmission des différents états qui y sont universellement acceptés et structurés selon les données, les enquêtes et les travaux de recherche. Il est à souligner que l'inclusion financière qui élargit le champ d'investigation et de recherche est aussi abordée sous différents angles. En effet, sous l'angle social, l'existence d'un lien entre la finance, le social et l'économique est souvent démontrée aussi par les grands Laboratoires de recherche (Centre de Walras) et les publications internationales (Banque Mondiale, Nations Unies et l'UPU) que par les auteurs (Servet, Gloukoviezoff,...). Tout le monde aujourd'hui reconnaît que pour promouvoir l'inclusion financière, il est nécessaire d'entreprendre efficacement des actions visant à élargir l'accès aux services bancaires et financiers dont la finalité consiste aussi à réduire les inégalités sociales et la pauvreté. Dans ce chapitre, il est question d'examiner l'offre et la demande de services bancaires et financiers. Si les indicateurs de l'inclusion financière ont placé l'offre comme un ensemble de prestataires dont les réseaux physiques et/ou à distance devraient commercialiser un ensemble de services et produits correspondant aux besoins de la population, il n'en demeure pas moins que les caractéristiques de population sont nombreuses et variées dont certaines constituent, toutefois, des variables extrêmement embrouillées et difficiles à identifier. Les aspects théoriques mis en avant émanant des expériences mondiales et certains écrits des auteurs laissent entrevoir la complexité de l'étude de la population du fait de la difficulté de comprendre certains positionnements de nature psychologique et comportementale des uns et des autres. Cependant, les déséquilibres entre l'offre et la demande résultant, entre autres, de l'environnement contraignant des populations vivant dans les milieux isolés et défavorisés, d'une part, et la politique de mise à l'écart souvent entreprise par le personnel des banques et des institutions financières, d'autre part, nous conduisent à examiner prochainement deux concepts si importants et indissociables de la question de l'inclusion financière : l'exclusion financière et la micro-finance.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

En Afrique, le système bancaire et financier est relativement peu développé comparé aux autres régions du monde. Ce le cas du Niger un pays dont la population accède à peine aux services bancaires et financiers. Ce chapitre nous permettra d'avoir une idée sur le cas de la bancarisation au Niger à travers une analyse de l'offre et la demande des services bancaire et financier, une idée sur les problèmes qui freinent cette inclusion bancaire et financière mais aussi un petit aperçu sur l'organisation du système bancaire au sein de l'UEMOA qui constitue l'Union économique et Monétaire Ouest Africaine et dont fait partie le Niger.

Section 1 : présentation de l'union économique et monétaire ouest africain (UEMOA)

Etant donné que le Niger est pays membre de UEMOA, il serait judicieux pour nous de passer par une brève présentation de cette organisation avant de nous prononcer sur l'accessibilité et l'utilisation des services bancaire et financier au Niger. D'où importance de cette première section.

1 Définition de l'UEMOA :

Créée le 10 janvier 1994 à Dakar, l'Union économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) a pour objectif essentiel, l'édification, en Afrique de l'Ouest, d'un espace économique harmonisé et intégré, au sein duquel est assurée une totale liberté de circulation des personnes, des capitaux, des biens, des services et des facteurs de production, ainsi que la jouissance effective du droit d'exercice et d'établissement pour les professions libérales, de résidence pour les citoyens sur l'ensemble du territoire communautaire.

Huit Etats côtiers et sahéliens, liés par l'usage d'une monnaie commune, le FCFA et bénéficiant de traditions culturelles communes, composent l'UEMOA : le Bénin, le Burkina, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. L'UEMOA couvre une superficie de 3 506 126 km² et compte 123,6 millions d'habitants. Le taux de croissance du PIB, à prix constant, est de 6,1% en 2019. (Source : INS/C. UEMOA : RSM juin 2020)

- **UMOA** : L'Union Monétaire Ouest Africaine (**UMOA**) se caractérise par la reconnaissance d'une même unité monétaire, le Franc de la Communauté Financière Africaine (F. CFA), dont l'émission est confiée à la **BCEAO**
-

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

- **BCEAO** : La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) est l'Institut d'émission commun aux huit (8) Etats membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA).

Inclusion financière demeure au cœur des préoccupations de la BCEAO, qui poursuit ses efforts de promotion en la matière, en créant pour les populations de l'Union, les conditions favorables à l'accès, de manière permanente, à une gamme diversifiée de produits et services financiers adaptés, à coûts abordables et utilisés de manière effective, efficace et efficiente. En effet, au-delà de ses missions originelles, la Banque Centrale poursuit ses actions d'approfondissement de l'inclusion financière des catégories sociales généralement exclues du système financier. Ces initiatives, qui se conjuguent à celles menées par les différentes parties prenantes, notamment les Etats, se reflètent à travers les performances réalisées en matière d'inclusion financière dans tous les pays de l'Union.

2. Inclusion financière au sein de l'UEMOA :

A partir des années 90, l'inclusion²⁸ financière dans l'UEMOA a été essentiellement portée par les institutions de micro-finance (IMF) dont les structures organisationnelles et le cadre juridique reposaient essentiellement sur la forme coopérative. En raison des défaillances bancaires, ces IMF ont émergé comme des prestataires de services financiers alternatifs pour les populations à faibles et moyens revenus. Dans les années 2000, le secteur de la micro-finance s'est transformé avec l'avènement de structures multinationales, et d'institutions financières non bancaires ayant positivement impacté le niveau de concurrence dans la région, l'accessibilité des services financiers ainsi que les volumes de dépôts collectés et de crédits octroyés. Par ailleurs, le développement rapide du mobile money et son intégration progressive dans l'offre commerciale des banques renforcent le processus d'inclusion financière, et tendent à constituer une menace pour la pérennité du modèle historique de micro-finance. Toutefois, des opportunités de complémentarité et de partenariat existent entre ces banques, IMF et prestataires de services financiers basés sur le mobile money.

²⁸ <http://www.uemoa.int>, consulté le 23/06/22 à 15h02

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

2.1. Le secteur bancaire et les institutions financières :

2.1.1 Le secteur bancaire :

Selon le rapport 2016 de la commission bancaire de l'UEMOA, la région compte actuellement plus de 125 banques commerciales et 15 établissements financiers dits « à caractère bancaire », avec un volume d'actifs d'environ 52,6 milliards USD (soit 40% du PIB de la région en 2016). 13 groupes bancaires - dont plusieurs banques panafricaines détenues par des capitaux étrangers - contrôlaient près de 80% de la base d'actifs, dont 29% par des filiales de banques marocaines. On note également un net recul de l'actionnariat français (Société Générale – BNP Paribas) par rapport à la structure actionnariale des années 2000. Au total, les banques gèrent environ 2 542 agences, 3 000 guichets automatiques et 10 300 000 comptes-clients. Les nouveaux produits tels que le crédit-bail et l'affacturage sont à un stade embryonnaire dans la région. Toutefois, le Sénégal fait figure d'exception avec un essor remarquable des activités de crédit-bail. En effet, le portefeuille national de crédit-bail a été décuplé entre 2009 et 2017, passant de 5 à 51 milliards de F CFA (90,3 millions USD).

2.1.2 Les institutions financières :

Les pays-membres partagent une monnaie commune, une même banque centrale (BCAO) et un ensemble de dispositifs juridiques et institutionnels assurant le bon fonctionnement du système financier sous-régional. Ces institutions financières interagissent dans un cadre harmonisé autour d'instances communautaires assurant la régulation et la supervision du secteur dans son ensemble. La BCEAO assure la réglementation des banques, des établissements financiers dits « à caractère bancaire » et des Institutions de Micro-finance (IMF) de grande taille. Les IMF de petite et moyenne taille sont²⁹, quant à elles, supervisées par une cellule dédiée du ministère des finances de chaque pays-membre. Les secteurs de l'assurance et des marchés financiers/boursiers sont respectivement régulés et supervisés par la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (CIMA) et le CREPMF (Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers), devenu en juillet 2018 l'autorité des marchés financiers de l'UEMOA (AMF-UEMOA). Enfin, la Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale (CIPRES) régule et supervise le système de retraite des pays-membres.

²⁹ -UEMOA : Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Bourkina, Cote d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Togo), consulté le 23/06/22 à 14h15

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Le paysage du secteur financier dans l'UEMOA s'est rapidement développé bien qu'il soit largement dominé par le secteur bancaire qui en détient environ 90% des actifs. Quant aux Institutions de micro-finance (IMF), avec un peu plus de 2 milliards d'euros d'actifs, elles représentent une part modeste du système financier et contribuent³⁰ fortement à améliorer l'accès au financement pour les ménages à faible revenu et les PME. Depuis moins d'une décennie, la forte pénétration du mobile money dans la région stimule également l'inclusion financière, notamment en Côte d'Ivoire, au Mali et au Sénégal. La Bourse régionale des valeurs mobilières (BRVM), dont le siège est à Abidjan (Côte d'Ivoire) et avec des antennes nationales, assure la fonction d'unique place boursière dans l'union ; en juillet 2018, elle comptait 44 sociétés cotées dont 34 exerçaient en Côte d'Ivoire, et sa capitalisation s'élevait à 9091 milliards de F CFA (16 milliards USD) : soit 14% du PIB de la sous-région en 2017.

3. Les indicateurs d'accès et d'utilisation des services financiers au sein des pays membre de l'UEMOA

3.1. Les indicateurs d'accès aux services financiers dans les pays de l'UEMOA :

Dans l'UEMOA, deux indicateurs sont retenus pour mesurer le degré d'accès des populations aux services financiers. Il s'agit :

- Du taux global de pénétration démographique des services financiers, qui mesure le nombre de points de services disponibles pour 10.000 adultes ;
- Du taux global de pénétration géographique des services financiers, qui évalue le degré de proximité, c'est-à-dire le nombre de points de services disponibles sur une superficie de 1.000 km².

3.1.1 Taux global de pénétration démographique des services financiers (TGPSFd)

Le taux global de pénétration démographique des services financiers a connu une hausse de 39 points, passant de 57 points de services pour 10.000 adultes en 2018 à 96 points de services pour 10.000 adultes en 2019. Cette situation s'explique principalement par l'augmentation des infrastructures de distribution des services de monnaie électronique au cours de la période sous revue. En effet, le taux de pénétration démographique des services de monnaie électronique a augmenté, pour ressortir à 94 points de services pour 10.000 adultes

³⁰ <https://www.mfw4a.org/fr/news/profil-regional-du-secteur-financier-de-luemoa>, consulté le 23/06/22 à 17h30

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

en 2019 contre 55 points de services pour 10.000 adultes en 2018. Les établissements de monnaie électronique utilisent un réseau de distribution de proximité pour offrir leurs services, notamment les boutiques de quartier et les kiosques, qui ne nécessitent pas des investissements lourds. Quant au taux de pénétration démographique des services bancaires, il s'est situé à 1 point de services pour 10.000 adultes, tout comme celui du secteur de la micro-finance, affichant ainsi, tous les deux, une stabilité par rapport à 2018. Le taux de pénétration démographique le plus élevé a été observé au Mali, avec 139 points de services pour 10.000 adultes, suivi de la Côte d'Ivoire (115 points de services pour 10.000 adultes), du Sénégal (113 points de services pour 10.000 adultes), du Bénin (112 points de services pour 10.000 adultes) et du Burkina (110 points de services pour 10.000 adultes). D'une année à l'autre, la progression la plus significative a été enregistrée au Mali (+83 points), suivi du Sénégal (+60 points), de la Côte d'Ivoire (+55 points) et du Burkina (+45 points). En revanche, une diminution a été observée au Niger (-5 points) et au Bénin (-3 points), du fait d'un repli enregistré au niveau des points de services de monnaie électronique.

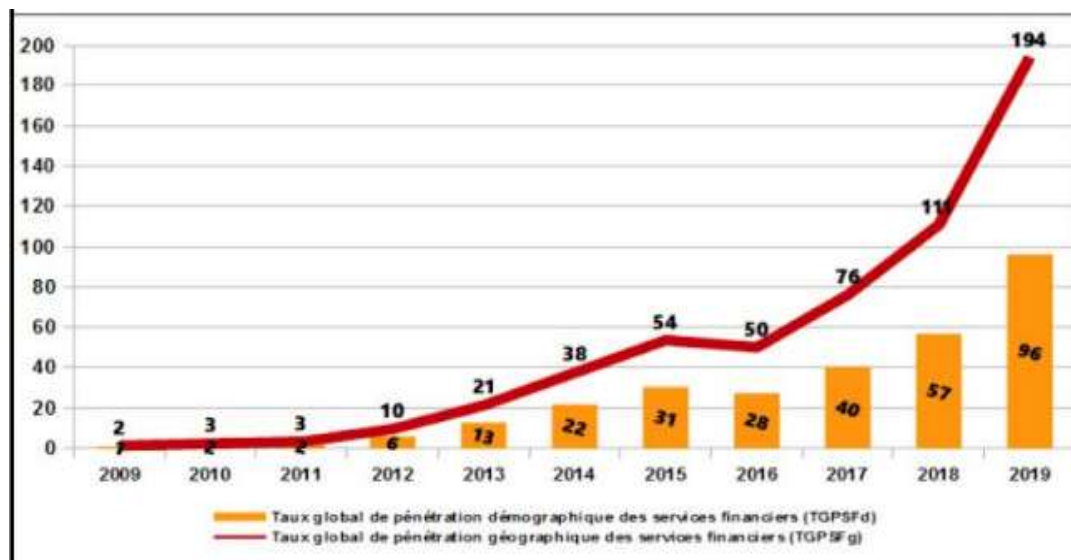
3.1.2 Taux global de pénétration géographique des services financiers (TGPSFg) :

Le taux global de pénétration géographique des services financiers a également connu une augmentation, pour passer de 111 points de services sur 1.000 km² en 2018 à 194 points de services sur 1.000 km² en 2019. Tout comme au niveau du taux de pénétration démographique, cette performance s'explique par les évolutions enregistrées au niveau des réseaux de distribution des services de monnaie électronique. L'analyse par pays fait ressortir une disparité géographique dans la disponibilité des points de services financiers. Le Bénin, avec 645 points de services sur 1.000 km² en 2019, enregistre le taux le plus élevé de l'Union. Il est suivi de la Côte d'Ivoire et du Sénégal, dont la répartition géographique des points d'accès ressort respectivement à 574 et 546 points de ³¹services financiers sur 1.000 km². La Guinée-Bissau, avec 6 points de services sur 1.000 km², affiche une faible performance.

³¹Rapport annuel situation inclusion financière UEMOA 2019, consulté le 23/06/22 à 15h00

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Graphique n°1 : Evolution des taux globaux de pénétration démographique et géographique des services financiers dans l'UEMOA



3.2 Les indicateurs d'utilisation des services financiers dans les pays de l'UEMOA :

Au-delà de l'accès, l'utilisation des services financiers est essentielle pour une inclusion financière aboutie. A cet égard, trois indicateurs sont retenus pour appréhender cette dimension dans l'Union. Il s'agit :

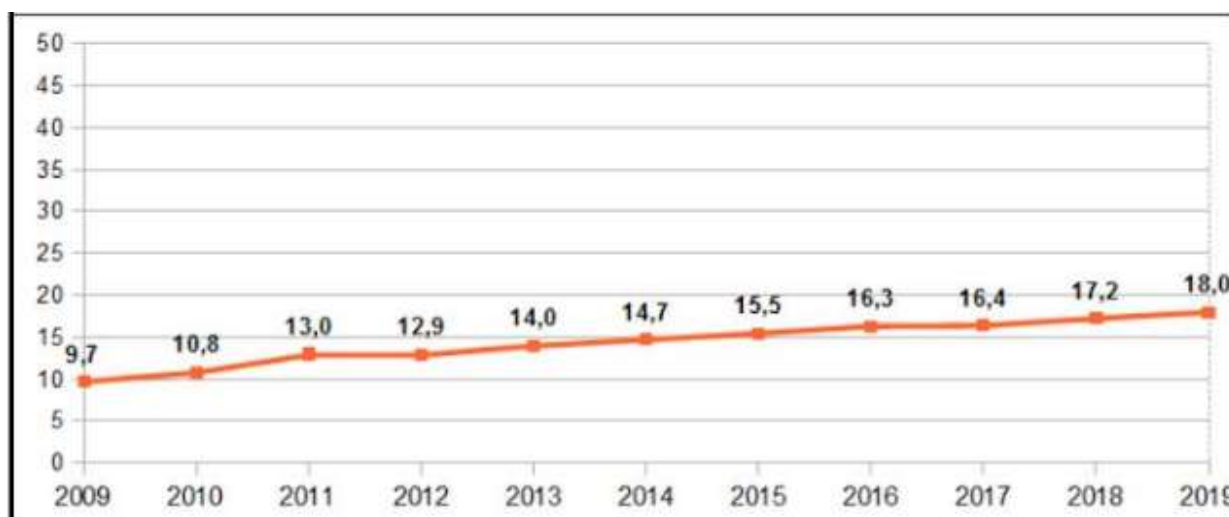
- Du taux de bancarisation strict (TBS), qui mesure le pourcentage de la population adulte détenant un compte dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne et le Trésor ;
- Du taux de bancarisation élargi (TBE), qui évalue le pourcentage de la population adulte titulaire de comptes dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne et le Trésor, auquel s'ajoute celui des détenteurs de comptes dans les institutions de micro-finance
- Du taux global d'utilisation des services financiers (TGUSF) ou taux d'inclusion financière, qui estime le pourcentage de la population adulte détenant un compte dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne, le Trésor et les institutions de micro-finance, auquel s'ajoute celui des titulaires de comptes de monnaie électronique.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

3.2.1 Taux de bancarisation strict (TBS) :

Dans l'UEMOA, le taux de bancarisation strict a progressé de 0,8 point de pourcentage, passant de 17,2% en 2018 à 18,0% en 2019 (cf. graphique n°2). Le taux de bancarisation le plus élevé a été observé au Togo (25,1%), suivi du Bénin (24,8%), du Burkina (23,2%) et de la Guinée-Bissau (20,3%). Le Niger, en revanche, affiche un taux de bancarisation strict de 6,8%. En termes de progression par pays, le taux de bancarisation strict a augmenté de 9,5 points de pourcentage en Guinée-Bissau. Suivent la Côte d'Ivoire avec +1,3 point de pourcentage et le Burkina avec +0,9 point de pourcentage. La hausse du taux de bancarisation strict dans l'Union est essentiellement imputable à l'augmentation de 9,0% du nombre de particuliers titulaires de comptes auprès des banques, au cours de la période sous revue. En effet, le taux d'utilisation des services bancaires est ressorti à 15,6% en 2019. Les caisses nationales d'épargne et les services financiers postaux contribuent modérément à l'inclusion financière des populations. En dépit des efforts consentis pour renforcer l'utilisation des services bancaires, beaucoup de comptes sont restés inactifs en 2019, d'où la nécessité pour les banques d'adapter les services proposés aux besoins des populations. Les travaux en cours pour la révision du cadre réglementaire devraient favoriser la diversification de l'offre de services bancaires et contribuer à l'amélioration de la bancarisation dans l'Union.

Graphique n°2 : Evolution des taux de bancarisation strict dans l'UEMOA (en %)

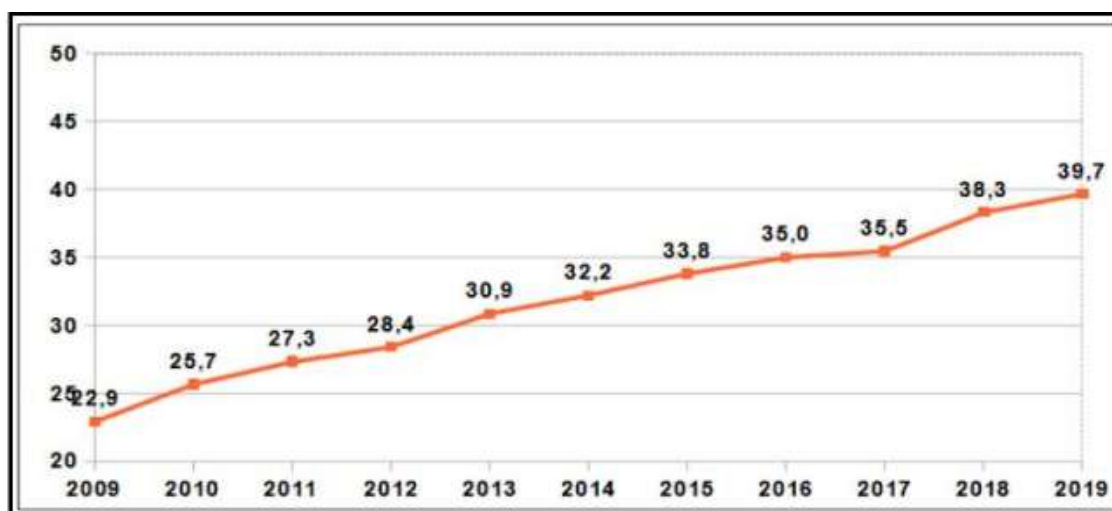


Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

3.2.2 Taux de bancarisation élargi (TBE)

Avec la prise en compte des utilisateurs des services de microfinance, le taux de bancarisation élargi de l'Union est ressorti à 39,7% en 2019 contre 38,3% en 2018, soit une hausse de 1,4 point de pourcentage (cf. graphique n°3). Elle est expliquée par la faible progression du taux d'utilisation des services de microfinance, qui est ressorti à 21,7% en 2019 contre 21,1% en 2018. Le taux le plus élevé a été enregistré au Togo (78,5%), suivi du Bénin (72,2%), du Sénégal (52,0%) et du Burkina (43,4%). Les performances enregistrées dans ces pays au niveau du secteur de la micro-finance s'expliquent notamment par les politiques et les programmes de développement, qui ont été mis en place au cours des dernières années. Ces politiques ont permis aux populations, traditionnellement exclues du système bancaire, de bénéficier des services financiers. Le Niger, avec un TBE de 16,5% en 2019, apparaît comme le pays de l'Union ayant réalisé la plus faible performance en la matière. Les évolutions les plus significatives sont observées en Guinée-Bissau (+9,5 pp), au Togo 5 (+5,2 pp), au Bénin (+2,2 pp) et en Côte d'Ivoire (+2,0 pp). Toutefois, ces performances sont relativement faibles, comparées aux évolutions observées au cours des dernières années. La restructuration du secteur de la finance décentralisée devrait davantage contribuer à la promotion d'une inclusion financière durable. A cet égard, les opportunités offertes par les nouvelles technologies devraient permettre d'élargir l'accès des populations aux services financiers, notamment celles vivant dans les zones rurales et censées être plus proches des institutions de micro-finance.

Graphique n°3 : Evolution des taux de bancarisation élargi dans l'UEMOA (en %)

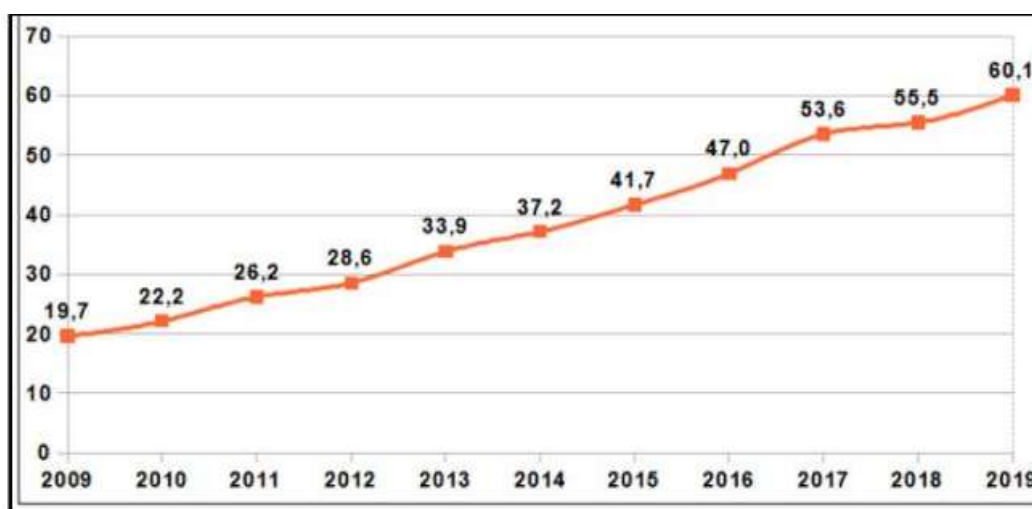


Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

3.2 .3 Taux d'inclusion financière ou taux global d'utilisation des services financiers (TGUSF) :

Le TGUSF (ou taux d'inclusion financière), s'est situé à 60,1% en 2019 contre 55,5% en 2018, soit une hausse de 4,6 points de pp. (cf. graphique n°4). Ce taux a été affiné, pour tenir compte du problème de multibancarité observé dans l'Union, dans l'attente de la mise en place d'un système d'identification unique des usagers des services financiers dans l'UEMOA. La multibancarité se manifeste par la détention, par une et même personne, de plusieurs comptes dans une ou plusieurs institutions financières. Les enquêtes sur la demande de services financiers, réalisées dans certains pays de l'Union depuis 2016, ont révélé l'ampleur de ce phénomène dans la région.

Graphique n°4 : Evolution du taux global d'utilisation des services financiers dans l'UEMOA (en %)



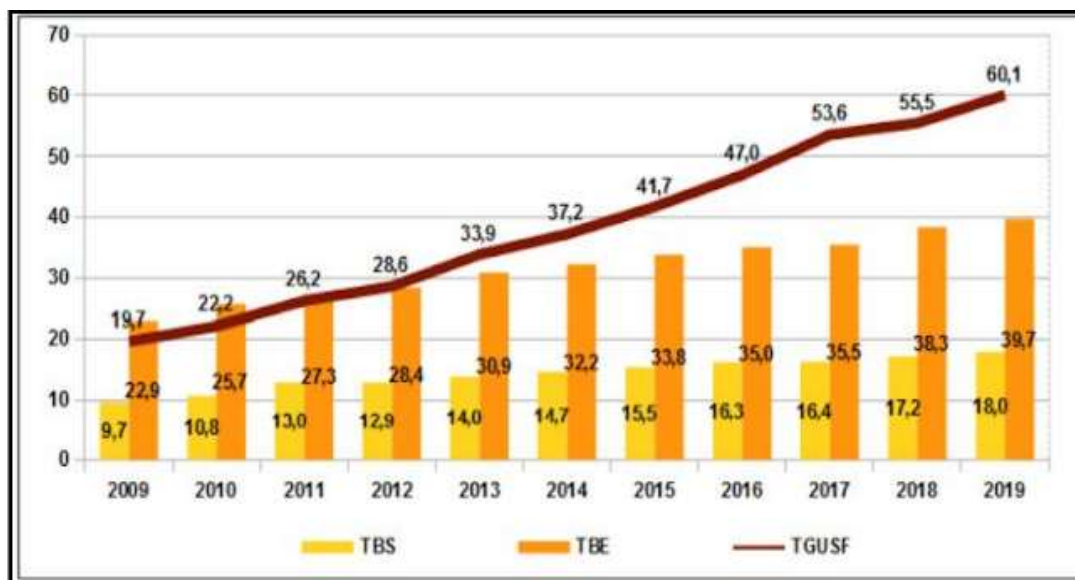
L'analyse du taux d'inclusion financière révèle que la monnaie électronique a contribué, de manière significative, à l'utilisation des services financiers dans l'Union. En effet, le taux d'utilisation des services de monnaie électronique a progressé de 5,4 points de pourcentage pour se situer à 39,6% en 2019. Par pays, la Côte d'Ivoire enregistre le taux d'inclusion financière le

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

plus élevé (77,9%), suivi du Bénin (77,8%), du Togo (72,3%), du Burkina (70,9%) et du Sénégal (70,0%). Le Niger, en revanche, affiche un taux d'inclusion

financière de 17,5%. En termes de progression, la plus significative a été relevée en Guinée-Bissau (+19,0 pp), en raison notamment des performances réalisées par les banques et les émetteurs de monnaie électronique, au niveau de ce marché nouveau qui reste à conquérir. Ce pays est suivi de la Côte d'Ivoire (+10,8 pp), du Mali (+4,7 pp) et du Bénin (+3,4 pp). L'évolution de l'utilisation des services financiers au cours de l'année 2019 s'explique par le renforcement des infrastructures de distribution, déployées dans l'Union par les fournisseurs de services financiers ainsi que les initiatives prises par les Etats membres et la BCEAO.

Graphique n°5 : Evolution des taux de bancarisation et du taux global d'utilisation des services financiers dans l'UEMOA (en %)



4. Evolution des couts des services financiers dans l'UEMOA :

Dans l'Union, deux indicateurs sont retenus pour apprécier "l'accessibilité-prix" des services financiers et appréhender, en partie, la « qualité » de ces services. Il s'agit

: • Du taux d'intérêt nominal des dépôts (TIND), qui mesure la rémunération des dépôts des épargnants au niveau des banques et des SFD ;

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

- Du taux d'intérêt nominal des crédits (TINc), qui renseigne sur les coûts supportés par les clients pour accéder aux crédits octroyés par les banques et les SFD. En l'absence de statistiques homogènes sur les taux d'intérêt appliqués par les SFD, seuls ceux pratiqués par les banques ont été retenus dans cette analyse.

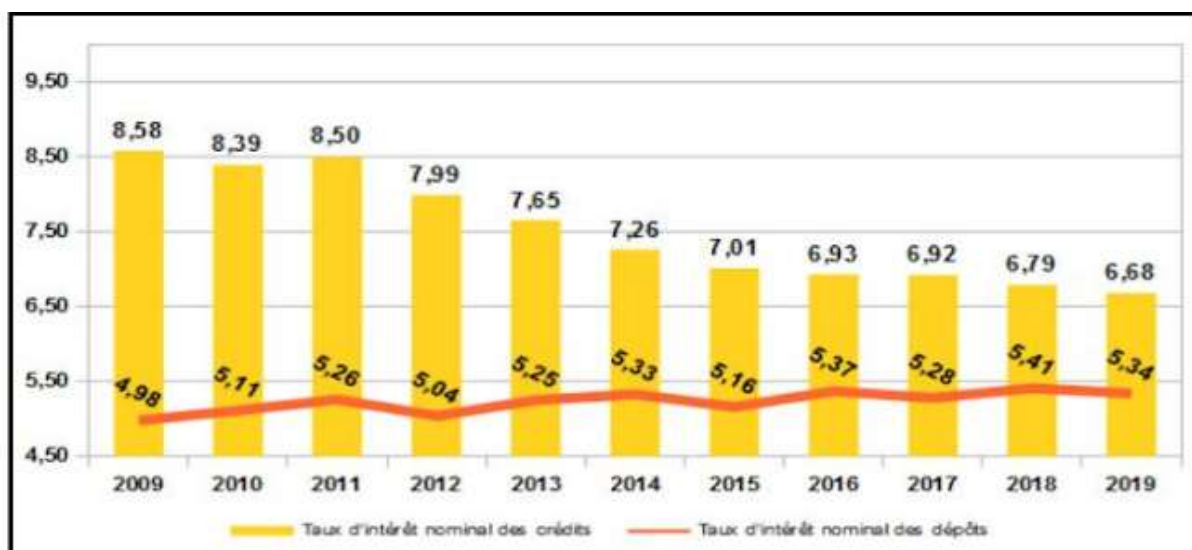
4.1 Taux d'intérêt des dépôts au niveau des banques (TINd) :

Les taux d'intérêt nominaux appliqués par les banques sur les dépôts de la clientèle ont connu une baisse de 7 points de base, pour se situer à 5,34% en 2019 contre 5,41% en 2018 (cf. graphique n°7). Le taux d'intérêt nominal le plus élevé a été enregistré au Burkina (5,87%), suivi du Niger (5,82%), du Togo (5,57%), du Sénégal (5,39%) et du Bénin (5,35%). La Guinée-Bissau et la Côte d'Ivoire affichent, quant à eux, des taux moins attractifs, respectivement de 4,61% et 4,82%.

4.2 Taux d'intérêt des crédits accordés par les banques à la clientèle (TINc) :

Les taux d'intérêt appliqués sur les crédits accordés par les banques à la clientèle ont connu une baisse de 11 points de base, pour ressortir à 6,68% en 2019 contre 6,79% en 2018, suivant la même tendance baissière depuis 2012 (cf. graphique n°7). Par pays, les crédits accordés par les banques à leur clientèle sont ressortis moins onéreux au Sénégal (5,81%), en Côte d'Ivoire (6,34%), au Burkina (7,27%) et au Bénin (7,31%). En revanche, ils se révèlent plus chers au Niger (9,39%) et en Guinée-Bissau (8,48%).

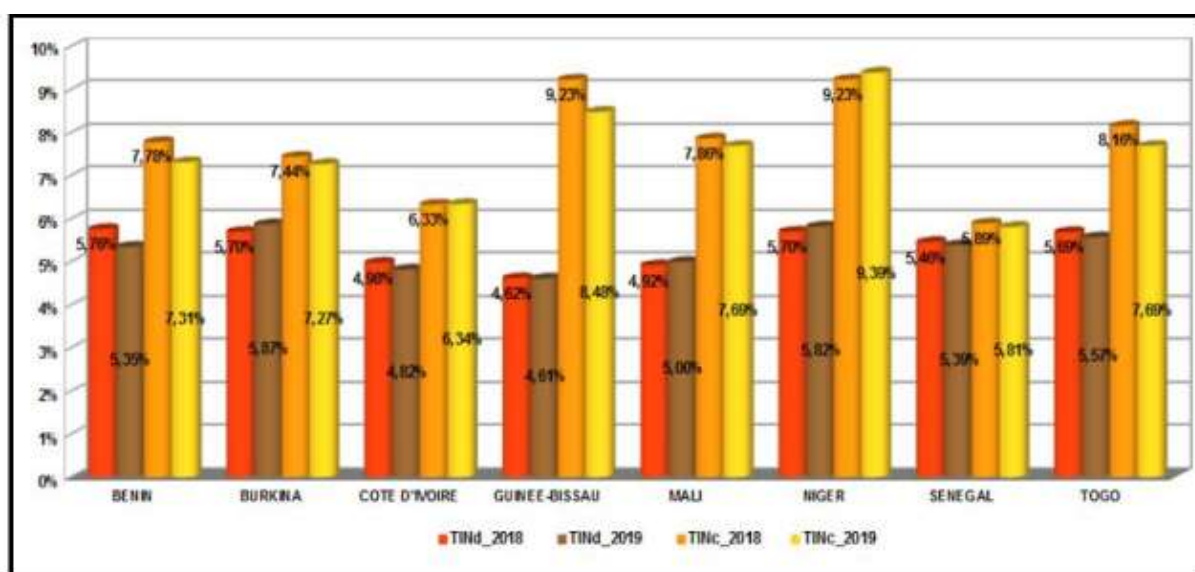
Graphique n°6 : Evolution des taux d'intérêt nominaux au niveau des banques (en %)



Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Globalement, les taux d'intérêt ont connu des évolutions favorables au niveau de l'Union. Les taux d'intérêt débiteurs des banques ont diminué dans tous les pays de l'UEMOA, au cours de la période sous revue, à l'exception de la Côte d'Ivoire (+1 point de base) et du Niger (+16 points de base). Les taux de rémunération des dépôts ont, quant à eux, connu une évolution plus contrastée. En effet, des augmentations ont été enregistrées au Burkina (+17 points de base), au Niger (+12 points de base) et au Mali (+8 points de base).

Graphique n°7 : Taux d'intérêts nominaux au niveau des banques entre 2018 et 2019

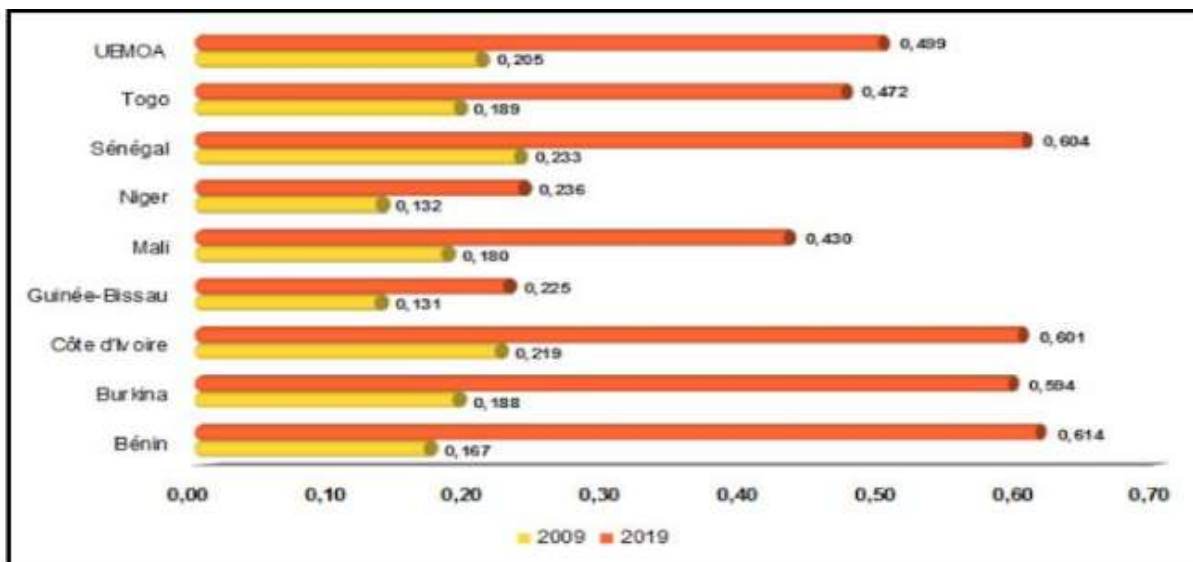


5. Evolution du niveau global de l'inclusion financière :

Ceci est appréhendé, dans toutes ses dimensions dans l'UEMOA, à partir d'un indice synthétique, calculé en tenant compte de l'ensemble des sept indicateurs. Il s'agit d'une valeur unique, comprise entre 0 et 1, qui traduit respectivement une situation d'exclusion totale et une inclusion financière aboutie. Il est obtenu, à partir d'une moyenne pondérée des différents indicateurs analysés plus haut. Dans l'Union, cet indice est ressorti à 0,499 en 2019, correspondant à un niveau d'inclusion financière moyen (cf. graphique n°9). Par pays, le Bénin (0,614), le Sénégal (0,604), la Côte d'Ivoire (0,601) et le Burkina (0,594) enregistrent les niveaux d'inclusion financière les plus élevés. Ils sont suivis du Togo (0,472) et du Mali (0,430), qui affichent des niveaux d'inclusion financière moyens. La Guinée-Bissau et le Niger, avec respectivement des indices d'inclusion financière de 0,225 et 0,236, enregistrent des niveaux d'inclusion financière faibles. Cette situation laisse entrevoir les efforts qui restent à déployer ainsi que les défis à relever pour réduire le nombre des populations de l'Union n'ayant pas encore accès aux services financiers.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Graphique n°8 : Indice d'inclusion financière dans l'UEMOA en 2009 et 2019



Section2: Présentation du système bancaire et financier Nigérien.

Cette section présente de façon précise l'organisation du système bancaire et financier Nigérien et son objectif principale est de nous donner une idée sur le niveau de bancarisation et d'inclusion financière du pays.

1. Aperçu du secteur financier :

Le Niger est membre de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). La Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) est responsable à la fois de la gestion de la politique monétaire du Niger et de la réglementation et de la supervision bancaires du pays. Le secteur financier relativement peu développé du Niger comprend la banque centrale, dix banques commerciales, deux banques spécialisées, le fonds national de sécurité sociale, cinq compagnies d'assurance, trois firmes de courtage et environ 170 institutions de micro-finance (IMF) et (jusqu'à la fin de 2005) l'institution postale. La bourse régionale de l'UEMOA a un bureau à Niamey, la capitale du Niger

L'intermédiation financière du Niger reste faible. À la fin de 2005, les ratios de la monnaie au sens large au PIB et des dépôts au PIB étaient les plus faibles de l'UEMOA. Selon les estimations des autorités, 80–90% de la population n'a pas accès à des services financiers.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Le système bancaire domine le système financier. Le total des actifs du système financier à la fin de 2005 s'établissait à 373 milliards de FCFA, soit 21 % du PIB . Sur le total des actifs, les banques représentaient 63 %, les institutions financières non bancaires 29 %, le secteur des assurances 5,3 % et les institutions de micro-finance 2,7 %. Les deux tiers des banques appartiennent à des investisseurs non nigériens, et des étrangers ont des intérêts dans trois des quatre sociétés d'assurances du pays. Une compagnie d'assurances est étrangère à 100 %. Ion postale. La bourse régionale de l'UEMOA a un bureau à Niamey, la capitale du Niger.

Tableau1 : Niger, total actifs du système financier, 2005

	Milliards FCFA	Pourcentage total
Institutions		
Banques	234.7	62.9
Banque internationale pour l'Afrique au Niger (BIA-Niger)	65.4	17.5
Bank of Africa-Niger (BOA-Niger)	56.5	15.2
Société nigérienne de banque (SONIBANK)	38.2	10.3
Banque commerciale du Niger (BCN)	39.8	10.7
Banque islamique du Niger pour le commerce et l'investissement (BINCI S.A.)	7.7	2.1
ECOBANK-Niger (ECOBANK)	12.8	3.4
Banque sahélo-saharienne pour l'investissement et le commerce-Niger (BSIC-Niger-SA)	2.8	0.8
Crédit du Niger (CDN)	8.3	2.2
Banque régionale de solidarité du Niger (BRS-Niger)	3.2	0.9
Banque Atlantique Niger (BAN-Niger)		0.0
Institutions financières spécialisées	1.9	0.5
Caisse de prêts aux collectivités territoriales (CPCT)	1.9	0.5
Société sahélienne de financement (SAHFI)
Sociétés d'assurances	19.9	5.3
Leyma	5.9	1.6
UGAN	7.9	2.1
CAREN	2.8	0.8
NIA	3.3	0.9
Institutions bancaires non financières	106.4	28.5
dont : CNSS ¹	88.0	23.6
ONPE	18.4	4.9
Institutions de microfinance	10.0	2.7
TOTAL	372.9	100.0

Source : autorités nigériennes.

Caisse nationale de sécurité sociale exclue (CNSS)

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

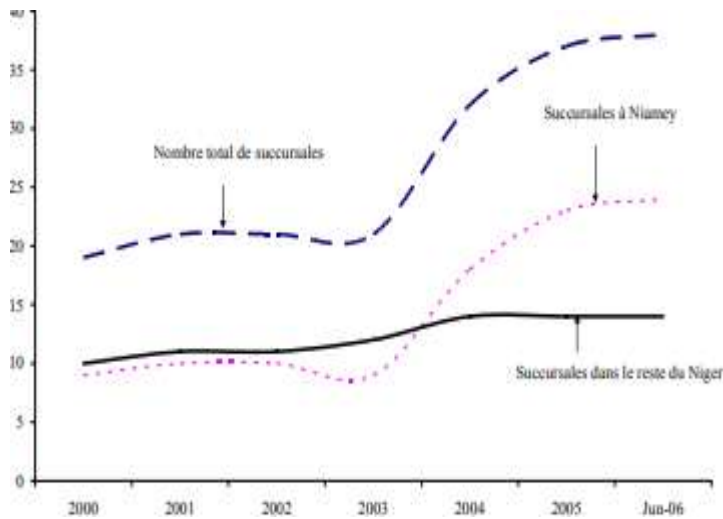
1.1 Récente évolution du système bancaire :

Comme le reste du système financier, le secteur bancaire a connu de graves difficultés financières à la fin des années 80. Outre les facteurs qui ont affecté le système financier dans son ensemble, les arriérés de l'État envers les banques et le secteur privé ainsi que le coût élevé de l'obtention de titres fonciers ont nui au secteur bancaire. Les prêts au secteur agricole, qui représentent plus de 40 % du PIB, ont été limités à cause du manque d'organisation des exploitants et de l'absence de garanties suffisantes. La situation s'est améliorée depuis les élections de 1999. L'amélioration des conditions politiques et socio-économiques a créé un contexte plus propice au développement du secteur financier. Depuis lors, d'autres réformes de ce secteur ont été mises en œuvre, notamment la restructuration de banques viables mais en difficulté financières et la liquidation des banques non viables, ont aussi étayé la reprise secteur bancaire.

Et Au cours des années récentes, le nombre de banques et de succursales bancaires a rapidement progressé. Au début des années 90, il y avait plus de 66 succursales bancaires, principalement des institutions bancaires spécialisées, mais le nombre a chuté de manière spectaculaire dans les années 80 après la fermeture de la Banque de développement de la République du Niger (BDRN) et de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). Après avoir chuté à neuf banques (y compris une banque spécialisée) en 2000, le nombre de banques a grimpé à 12 (10 banques de détails et 2 institutions bancaires spécialisées) au milieu de 2006. De 2003 au milieu de 2006, le nombre de succursales bancaires est passé de 21 à 38 (figure 1), ce qui reflète le marketing agressif des quatre banques les plus importantes, rendu nécessaire par une concurrence plus farouche.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Graphique 9 : Niger : Croissance du nombre de succursales bancaires, 2000-06



2. Le secteur bancaire au Niger :

La majorité du système bancaire du Niger est entre des mains étrangères. À la fin de 2005, les prises de participations étrangères représentaient 66 % du total du capital du secteur bancaire. La présence étrangère est dominée par des groupes basés dans les régions qui représentent l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Nord et qui ont intensifié sensiblement leur présence au cours des années passées. La seule autre présence internationale majeure est la banque Belgoise basée en Belgique qui est actionnaire de la BIA, la plus grande banque du Niger. Nous avons aussi la Banque Atlantique, une banque régionale basée en Côte d'Ivoire et la Banque régionale de solidarité (BRS) — ont ouvert leurs portes en 2005. Les opérations de la BRS, qui ciblent les clients bancaires traditionnels tout comme les clients à faible revenu, pourraient donner un coup de pouce à l'accès aux services bancaires et permettre une interaction avec les institutions de micro-finance.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Tableau 2. Niger : Répartition de la participation des banques commerciales dans les institutions financières spécialisées

Institutions	Société mère	Capital						
		Millions FCFA				Pourcentage		
		État	Privé	Non-national	Total	Intérieur	Étranger	Total
Banques commerciales								
BIA	Belgolaise/COFIPA	-	718	2,082	2,800	26	74	100
BOA	African Financial Holding	-	309	1,191	1,500	21	79	100
SONIBANK	Société Tunisienne de Banque	860	240	900	2,000	55	45	100
BCN	Libyan Arab Foreign Bank	342	-	1,685	2,027	17	83	100
BINCI								
	Islamic Development Bank and Daar Al Mal Al Islamic	610	-	1,200	1,810	34	66	100
ECOBANK	Ecobank Transnational Inc. ¹	-	975	1,125	2,100	46	54	100
BSIC	BSIC Group	-	-	3,337	3,337	-	100	100
CDN	Government of Niger	1,720	-	-	1,720	100	-	100
BRS	BRS Group	-	-	2,000	2,000	-	100	100
BAN ¹	Atlantic Bank Group
Institutions financières spécialisées								
CPCT	Gouvernement du Niger	1,129	-	-	1,129	100	-	100
SAHFI ¹	SAHFI S.A
Total		4,661	2,242	13,520	20,423	34	66	100

2.1. Le secteur bancaire est extrêmement concentré :

. En 2001–05, une seule banque détenait plus d'un quart du total des actifs et représentait entre un quart et un tiers du total des dépôts et des prêts bancaires. Les quatre banques les plus importantes représentaient 80–92% du marché au cours de cette période. La nature extrêmement concentrée du portefeuille de crédits est imputable à la structure économique, y compris à la prédominance des activités dans quelques domaines clés, à la présence de nombreuses activités informelles et au fait que le secteur bancaire est davantage axé sur les grosses sociétés que sur les petites et moyennes entreprises.

Tableau 3. Niger : Ratio de concentration des banques, 2001-05 (Pourcentage)

Concentration Ratio	2001			2002			2003			2004			2005		
	Actifs	Dépôts	Prêts	Actifs	Dépôts	Prêts	Actifs	Dépôts	Prêts	Actifs	Dépôts	Prêts	Actifs	Dépôts	Prêts
Banque 1	28.8	28.5	36.7	26.8	29.3	32.0	27.4	28.7	28.6	28.4	28.9	29.4	27.5	31.5	30.1
Banque 1+2	52.7	53.8	64.5	55.0	57.6	62.3	54.8	57.1	56.0	55.2	55.2	57.0	51.3	55.1	54.8
Banque 1+2+3	68.4	73.2	80.4	72.6	77.0	78.9	70.3	74.2	75.4	71.0	72.8	74.7	68.0	72.6	69.4
Banque 1+2+3+4	80.0	86.4	91.4	85.5	89.7	92.3	85.1	88.1	86.8	85.0	89.1	84.8	84.1	89.4	83.8
Autres	20.0	13.6	8.6	14.5	10.3	7.7	14.9	11.9	13.2	15.0	10.9	15.2	15.9	10.6	16.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

3. La répartition du crédit :

Le portefeuille de prêts est concentré sur un petit nombre de diverses grosses entreprises. À la fin de 2005, les dix bénéficiaires les plus importants représentaient 27 % du crédit au secteur privé. Au cours des années passées, on a constaté un changement dans la composition du crédit, avec une augmentation de la part des sociétés de télécommunications et une baisse de celle des sociétés d'uranium qui étaient traditionnellement les plus gros utilisateurs de crédit. À la fin de 2005, les trois plus grandes sociétés de télécommunications représentaient 7,7 % du total du crédit, les deux plus grandes compagnies pétrolières, 7,1 % et les sociétés minières, 6 %. La modification de la structure du portefeuille reflète, entre autres facteurs, la fin des investissements lourds des principales sociétés minières ainsi que la diversification économique. Certaines nouvelles initiatives dirigées par le secteur privé dans l'agriculture (nouvelle ligne de produits), l'extraction minière (charbon) et l'industrie 8 manufacturière (produits laitiers, cuir, etc.) pourraient aussi permettre de diversifier le portefeuille de crédit des entreprises. La plupart de ces initiatives sont encore dans la phase initiale de préparation.

La répartition du crédit ne reflète pas l'importance relative des divers secteurs de l'économie. En dépit de sa forte contribution au PIB, le secteur agricole a reçu moins de 1 % du total des crédits. Le secteur commercial a traditionnellement été de loin le bénéficiaire le plus important ; à la fin de 2005, il absorbait 46 % du crédit au secteur privé. Néanmoins, la part de crédits octroyés au secteur commercial a chuté entre 2004 et 2005. En revanche, le crédit aux transports, à l'entreposage et aux communications a nettement augmenté, de 4,2 % en 2002 à plus de 16 % en 2005, principalement grâce à la solide croissance du secteur des télécommunications à la suite de la mise en place de la téléphonie mobile et de services Internet.

Section 3 : Analyse du niveau de pénétration des services bancaires et financiers au Niger

Cette section nous permettra de mieux appréhender le niveau de bancarisation au Niger tout en faisant ressortir les problèmes qui constituent un frein à son développement et le solution mis en place pour favoriser cette inclusion au profit de tous.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

1. Niveau de pénétration des services bancaires et financiers au Niger :

Le Niger a encore du chemin à faire, en ce qui concerne la pénétration des services bancaires au sein de la population. Le pays affiche aujourd'hui un taux de bancarisation d'environ 5% en 2017, a affirmé Mohamed Mouddour, le directeur exécutif de l'association professionnelle des banques et établissements financiers du Niger, lors de la rencontre de sensibilisation avec la presse nigérienne, organisée par le Groupement interbancaire monétique de l'Union économique et monétaire ouest-africaine. Avec cette statistique, le pays se positionne comme celui qui a, de loin, le plus faible taux dans l'UEMOA. Selon des chiffres publiés dans la note d'information du quatrième trimestre 2017 de la Banque centrale, le Bénin par exemple a un taux de bancarisation de 19,1%, contre 19,7% pour la Côte d'Ivoire, 18,5% pour le Sénégal, et 22,8% pour le Togo. Et en 2019, le Niger affiche 6,8 % de personnes adultes détenant un compte dans les banques, services postaux, les caisses nationales d'épargne ou encore le trésor.

Une performance de bancarisation la plus faible des pays de l'UEMOA.

2. Les causes de ce faible taux de bancarisation :

Plus raisons explique ce faible niveau d'accès aux services bancaire et financier.

2.1 Les causes liées à l'offre et à demande des services bancaire :

L'accès des services bancaires et financiers dépend à la fois de l'offre et de la demande des services bancaire et financiers. Ce point a été cerné de façon générale dans le chapitre 2, section.

2.1.1 Causes liés à l'offre des services bancaire et financier :

Ce point met l'accent sur la disponibilité des services bancaires et financiers aux clients c'est-à-dire la population, ce qui renvoie aux différentes banques et établissement financiers qui opèrent dans ce sens.

Les banques, l'institution postale, le fonds de sécurité sociale et les institutions de micro-finance sont tous passés par une crise financière. Nombres de facteurs ont contribué à ces difficultés ; au niveau macro, ils incluent de longues périodes d'instabilité politique et

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

économique, une croissance économique atone ou négative, une pauvreté chronique, de faibles niveaux d'épargne et des années d'inertie des donateurs.

2.1.1.1 La majeure partie des banques est concentrée à Niamey la capitale alors que la population rurale est beaucoup plus nombreuse que la population urbaine qui réside à la capitale :

En dépit de l'ouverture d'un plus grand nombre de banques, le taux de pénétration au Niger reste parmi les plus faibles de la région. Les autorités estiment que 10 à 20 % de la population seulement a accès aux services bancaires. La couverture est hautement concentrée à Niamey. Dans cette ville, les deux tiers de toutes les succursales bancaires desservent une population de 808 000 habitants, soit une succursale pour 33.700 habitants, comparés à une succursale pour 844 000 habitants dans les régions autres que la capitale.

2.1.1.2 Les coûts de transactions :

Lorsque l'on parle du secteur de la micro-finance au Niger, on entend souvent les termes de restructuration et de réforme, comme si la faible pénétration du crédit dans les zones rurales était forcément due à des institutions financières à restructurer et à réformer. Une nouvelle étude (Jose Pedrosa et Quy-Toan Do, How does geographic distance affect credit market access in Niger ?) étudie les caractéristiques du marché du crédit au fur et à mesure que l'on s'éloigne des centres urbains.

-Le constat est sans appel : les coûts de transaction liés à la distance géographique sont répercutés sur les ménages sous la forme de taux d'intérêt plus élevés, de conditions d'octroi de crédit plus draconiennes, et au final, d'un accès à la finance plus restreint pour les ménages les plus défavorisés.

2.1.2 Les causes liées à la demande des services bancaires et financiers :

2.1.2.1 La pauvreté :

Le Niger fait partie des pays le plus pauvre au monde, la population n'a pas suffisamment de revenu pour songer à ouvrir un compte et épargner, le chômage qui ne fait augmenter ce qui réduit cette population à une population inactive (voir chapitre 2, section 2)

A part cela d'autre raison explique le problème d'usage des services bancaires et financiers,

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

2.1.2.2 Les fonctionnaires sont à peine bancariser :

En effet, le peu de la population qui dispose de revenu sont récemment bancariser et ont tendance à échappent au système, il s'agit des fonctionnaires.

-Les fonctionnaires de l'Etat ont été ressèment bancarisé ;

- La caisse nationale d'épargne n'existe pas car elle a fait faillite.

-La poste nationale à un moment donné était le moyen de placer les salaires des fonctionnaires, cette poste à rencontrer des problèmes ³²et ces fonctionnaires perçoivent leur salaire par le système de billetage.

-Il y'a un grand nombre de fonctionnaires de l'Etat qui sont des fonctionnaires qui à un certain moment ne sont pas aussi bancarisé et perçoivent aussi leurs salaires par le système de billetage.

-Le trésor à ce qu'on appelle les correspondent du trésor qui ne sont pas nombreux parce que c'est certaine institution de l'Etat dont les travailleurs sont logés au niveau du trésor qu'on appelle correspondent du trésor qu'on appelle correspondent du trésor, avec la nouvelle stratégie du gouvernement de bancariser les fonctionnaires au niveau des banques, le trésor à quitter cette fonction pour la reléguer aux banques.

Ainsi, certaine institution financière qui permettent de recevoir les comptes des fonctionnaires ont connu beaucoup de problème ce qui justifie les problèmes de dépôt dans les banque, les institutions financières ...

A cela s'ajoute les gens qui préfèrent garder leurs argent agent avec que d'aller ouvrir un compte et déposer à la banque sous prétexte que le système n'est pas fiable.

Certains préfère garder leur argent à la maison que d'ouvrir un compte à la banque et cela pour diverse raison .

³² <https://www.studiokalangou.org> , consulté le 25/06/22 à 18h0

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

-Certain non pas confiance au système et voit cela comme un moyens d'escroquerie, cela et sans nul doute due à un manque d'éducation financière.

-D'autre trouve le système pas assez performant.

- **Les problèmes des institutions financières Nigérienne ne date pas d'aujourd'hui**

Lors d'une restructuration ultérieure, deux des institutions financières les plus anciennes du Niger le Crédit du Niger (CDN) et la Caisse de prêts aux collectivités territoriales (CPCT) ont été placées sous administration provisoire en 1999. Le CDN, créé en tant que banque immobilière en 1957, dessert principalement les fonctionnaires de l'État qui, dans les années 90, ont été payés de manière irrégulière. L'accumulation des arriérés de salaires a fini par compromettre les dépôts du CDN et a réduit sa capacité à recouvrer les créances auprès des employés dans l'attente d'un versement de salaire et a poussé l'institution à la faillite. La déroute de la CPCT, institution spécialisée créée pour fournir des services financiers (tels que des crédits à l'investissement) aux administrations locales, a aussi souffert des difficultés financières de l'État. Des problèmes budgétaires à tous les niveaux des administrations publiques dans les années 90 ont lourdement pesé sur le bilan de la CPCT et ont fini par l'acculer à une administration provisoire. L'ONPE a aussi rencontré d'importantes difficultés financières qui se sont traduites par un gel des dépôts postaux à la fin des années 90.

3. Les premières réformes majeures du secteur financier ont été entreprises à la fin des années 80 et au début des années 90 :

Ces réformes, qui ont été mises en œuvre dans le contexte de réformes plus exhaustives de la BCEAO, comprenaient des mesures juridiques et institutionnelles. Au niveau régional, les réformes incluaient l'adoption d'une loi bancaire régionale (1989), la création de la Commission bancaire régionale (1990) et l'introduction d'un nouveau code régional d'assurance. Un cadre régional de réglementation et de supervision du secteur de la micro-finance a aussi été adopté en 1996.

3.1 Au niveau national, les réformes étaient axées sur la restructuration des banques en difficulté mais financièrement viables ainsi que sur la liquidation des banques non viables :

Quatre banques ont été restructurées — la Nigerian International Bank (NIB) en 1983, la Banque arabe libyenne nigérienne pour le commerce extérieur et le développement

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

(Balinex) en 1993, la Banque internationale de l'Afrique de l'Ouest (BIAO-Niger) en 1995 et la Banque islamique pour le Niger (BIN) en 1996. Quatre autres banques ont été liquidées — la BDRN, la CNCA, la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Niger (BICIN) en 1992 et la Bank of Credit and Commerce-Niger (BCC) en 1995. Les quatre banques ont été restructurées et de nouvelles banques sont apparues : la NIB est devenue la BOA; la BIAO-Niger, qui a été reprise par le groupe de la Belgoise, est maintenant la Banque internationale pour l'Afrique (BIA) la Balinex est devenue la Banque commerciale du Niger (BCN) et la BIN est devenue la Banque islamique du Niger pour le commerce et

L'investissement (BINCI). Cependant, toutes ne sont pas immédiatement devenues rentables. La BINCI a été placée sous surveillance renforcée par la Commission bancaire en 1996 après avoir enregistré d'énormes pertes ainsi qu'une détérioration de ses fonds propres. Pendant la période de surveillance renforcée, la banque a amélioré sa gestion et ses contrôles internes, ce qui lui a permis de respecter les principales normes prudentielles de l'UEMOA et de faire lever la surveillance renforcée en 2003. La BCN a été placée sous administration provisoire en 2001 après des années de rentabilité médiocre et de niveaux élevés de créances douteuses. L'administration provisoire a été levée en 2004 après la restructuration et la recapitalisation.

3.2 Les institutions financières publiques ont aussi connu des difficultés financières : Lors d'une restructuration ultérieure, deux des institutions financières les plus anciennes du Niger—le Crédit du Niger (CDN) et la Caisse de prêts aux collectivités territoriales (CPCT)—ont été placées sous administration provisoire en 1999. Le CDN, créé en tant que banque immobilière en 1957, dessert principalement les fonctionnaires de l'État qui, dans les années 90, ont été payés de manière irrégulière. L'accumulation des arriérés de salaires a fini par compromettre les dépôts du CDN³³ et a réduit sa capacité à recouvrir les créances auprès des employés dans l'attente d'un versement de salaire et a poussé l'institution à la faillite. La déroute de la CPCT, institution spécialisée créée pour fournir des services financiers (tels que des crédits à l'investissement) aux administrations locales, a aussi souffert des difficultés financières de l'État. Des problèmes budgétaires à tous les niveaux des administrations

³³ Niger-question générales et Appendice statistique ; Rapport du FMI 07/14. 6 décembre 2006 , consulté le 25/06/22 à 15H00

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

publiques dans les années 90 ont lourdement pesé sur le bilan de la CPCT et ont fini par l'acculer à une administration provisoire. L'ONPE a aussi rencontré d'importantes

difficultés financières qui se sont traduites par un gel des dépôts postaux à la fin des années 90.

3.3. En 2004, les autorités ont mis au point un programme de réforme du secteur financier avec l'assistance de la Banque mondiale :

Pour appuyer ce programme, la Banque mondiale a approuvé en 2004 un prêt-projet de développement du secteur financier (FSDP – Financial Sector Development Project Loan) de 14, 8 millions de dollars EU. Les principaux éléments du programme de réformes sont les suivants : une restructuration des banques qui sont encore sous le contrôle de l'État (CDN et CPCT) ; une restructuration de l'ONPE; un audit actuariel de la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS); une réforme du secteur des assurances et la promotion et la supervision du secteur de la micro-finance. Bien que beaucoup reste à faire, des progrès notables ont été accomplis dans la mise en œuvre des réformes. Les principaux développements et les questions qui restent en suspens incluent :

-La privatisation du CDN : L'objectif consiste à privatiser le CDN au début de 2007. Après un exercice destiné à confirmer la situation financière et l'endettement net de la banque en 2005, un expert recruté en 2006 a présenté à l'administration centrale trois options pour finaliser la privatisation. Les autorités ont choisi la privatisation moyennant un appel d'offre international. L'une des conditions préalables est que le CDN définisse un calendrier de remboursement de sa dette envers la banque centrale, ce qui est près d'être achevé. L'appel d'offre international devrait être lancé au début de 2007 pour que la privatisation soit terminée au milieu de la même année.

- La restructuration de l'ONPE: L'ONPE est scindé en deux entités : Niger poste et Finaposte, qui géreront respectivement les services postaux et les services financiers. Nigerposte a été créé en mars 2006 et son conseil a approuvé la création de Finaposte le même mois. Cette dernière commencera à fonctionner lorsque l'institution sera recapitalisée avec un montant minimum d'un milliard de FCFA afin de satisfaire à l'obligation lui permettant d'obtenir une licence financière de la Commission bancaire de l'UEMOA. L'administration centrale s'est engagée à verser ce montant avant la fin de 2006.

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

. - **Le réforme de la CNSS** : Bien qu'elle soit un élément important de la restructuration, la réforme de la CNSS a fait peu de progrès car il est nécessaire de réaliser un audit actuariel actualisé.

-**La restructuration de la CPCT** : Eu égard aux contraintes de capacités, l'administration centrale a préféré mettre l'accent sur la restructuration du CDN et de l'ONPE et a reporté la restructuration de la CPCT à 2007.

- **La micro-finance** : Dans ce domaine, la réforme clé fait intervenir la création d'un nouvel organe de réglementation des institutions de micro-finance

Chapitre 3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limites et perspectives

Conclusion :

Plusieurs raisons expliquent le problème d'accès et d'utilisation des services bancaires au Niger, nous avons tout d'abord l'extrême pauvreté dont souffre la population Nigérienne ensuite les problèmes d'ordre politique, économique, social et culturel. Depuis les années 90 jusqu'aux années 2000, 2004 à nos jours l'Etat Nigérien continue à faire des efforts pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers à travers plusieurs réformes et partenariats que ce soit avec la banque mondiale ou d'autres banques et institutions financières privées. L'effort reste considérable mais le résultat n'est pas remarquable. Cela est sans aucun doute lié à la dégradation continue du niveau de vie des populations, nous l'avons dit dans le deuxième chapitre une inclusion sociale peut aussi conduire à une inclusion bancaire voir même l'aggraver. A cela pourrait s'ajouter certaines politiques des établissements bancaires et financiers que ce soit au niveau des coûts de transaction ou au niveau du taux d'intérêt qui n'est pas encourageant il est de 4,2391%. En effet, dans un pays où la population est ainsi clairsemée, les coûts d'accès aux marchés doivent être pris en charge d'une manière ou d'une autre. S'agissant du marché du crédit, si l'Etat ne s'en acquitte pas, les populations isolées, pauvres et vulnérables le feront. Il y a donc un arbitrage délicat à faire entre la viabilité financière des institutions de microfinance et leur mission de réduction de la pauvreté.

D'ailleurs tout ceci nous interpelle sur l'objectif du système bancaire de l'UEMOA est-ce son objectif est de favoriser l'inclusion bancaire et financière des populations respectives de ces pays membres ?

Ce système est-il conçu pour protéger l'intérêt de ceux mis en place c'est-à-dire les Français ? protéger les investissements des entreprises occidentales implantées au Niger ?

Car nous savons tous que sur le plan monétaire et économique les pays tels que le Niger ne sont pas souverains.

Conclusion générale :

Ce travail de recherche a été mené dans l'objectif de contribuer à l'enrichissement des connaissances relatives à la bancarisation, l'inclusion financière de la population Nigérienne.

Les deux premiers chapitres ont permis de donner un éclairage sur l'inclusion financière en s'appuyant sur un fond documentaire disponible en matière d'ouvrages, de travaux de recherches académiques, de rapports des instances nationales et internationales, des études mondiales notamment sur l'Afrique. Nous avons établi que l'inclusion financière-un concept à multiples facettes, même s'il est difficile à définir- renvoie à (à la fois) l'accès aux services bancaires et financiers et l'utilisation de ceux-ci de manière régulière, digne et adaptée aux besoins de la population.

De plus, on s'est aperçu qu'en théorie, une inclusion financière croissante requiert néanmoins la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire qui favorise l'accès au compte (droit au compte) en banque, puis aux services bancaires de base, ce qui se traduit par la bancarisation des individus mêmes, ceux exclus du système formel.

L'accent a été, par ailleurs, placé sur les indicateurs de mesure de la bancarisation sur lesquels véhicule l'information sur l'état ou le niveau de l'accessibilité et/d'usage des services bancaires par la population. Des indicateurs qui évaluent le développement de la relation entre la population et le système financier formel, alors plusieurs définitions ont été attribuées à ce phénomène en commençant tant par les origines que par les conséquences. Si nous retenons que l'exclusion bancaire est liée (au départ) à une difficulté financière d'une personne qui se trouve dans une incapacité de demander un tel ou tel service, il n'en demeure pas moins que, sur le plan macroéconomique, l'intensification de la financiarisation rendant l'emploi d'un service bancaire presque incontournable voire indispensable dans la vie sociale des individus, peut conduire à l'exclusion bancaire. Or, la situation socioéconomique, la pauvreté, le manque de « capacité » (Sen, 1993) et l'absence d'opportunités de l'emploi, sont autant d'éléments accentuant l'exclusion

Face à ce phénomène, la deuxième section du second chapitre a mis en avant la micro-finance en général et le microcrédit en particulier comme outil de lutte contre l'exclusion financière. Il a montré à travers les caractéristiques, le contexte de l'évolution et les réalisations du secteur tant dans le monde en développement que dans les pays développés comment une institution du microcrédit contribue grandement à la réduction de l'exclusion et la pauvreté. L'exclusion et la marginalisation auxquelles est confrontée plus de la moitié de la population mondiale (Banque Mondiale, 2013) a amené les Etats à se tourner vers les secteurs alternatifs

Conclusion générale :

produisant de plus en plus d'approches inclusives, il est clair que les institutions financières de micro-finance (IMF) ont été créées dans ce but bien précis car la cible n'était au départ que la population pauvre, exclue, ou dite défavorisée.

Le troisième chapitre, quant à lui, a fourni une vue d'ensemble de l'inclusion financière aux Niger en passant d'abord par une présentation du système bancaire et économique de l'UEMOA.

Ce chapitre nous permet d'avoir une idée sur le niveau de bancarisation de la population Nigérienne à travers les indicateurs comme le taux de pénétration des services et financier, et l'analyse de l'offre et la demande du service bancaire.

ˆPour le cas du Niger beaucoup reste à faire nous somme persuader que ce défi peut être relever à moins que les créateurs de ce système veulent maintenir la population dans la pauvreté et protéger leur propre intérêt.

Table des matières :

Introduction générale.....	5
Chapitre1: La bancarisation	
Setion1 : Généralité sur la bancarisation.....	10
1. Définition générale.....	10
1.1 Historique de la bancarisation.....	10
1.2 Le niveau de bancarisation.....	12
1.2.1. La sous bancarisation.....	14
1.2.2. La Non bancarisation.....	14
1.2.3. Le taux de bancarisation.....	15
1.2.3.1 Le calcule du taux de bancarisation.....	15
1.2.3.2. Le taux de bancarisation des ménages.....	16
1.2.3.3 Le taux de bancarisation des actifs.....	16
1.2.4 La densité du réseau bancaire.....	16
1. Aperçu sur l'inclusion bancaire	17
2.1 Les prestations bancaires de base	17
2.2 La bancarisation de l'économie	18
Section 2 : L'offre des Service bancaire.....	19
1. L'offre des services bancaire.....	19
1.1 Les services bancaires de base.....	19
1.2 La banque en tant qu'acteur principale offreur des services bancaire.....	20
1.3 Notion d'intermédiation financière.....	20
1.3.1 La réduction de l'asymétrie de l'information.....	21
1.3.2. L'assurance de la liquidité.....	22
1.3.3. Les économies d'échelles et d'envergure.....	23
1.3.4. La diversification des risques.....	24

1.3.4 Le financement des petites et moyennes entreprises.....	25
Section 3 : La demande des services bancaires.....	26
1. La demande de crédit par les agents non financier.....	26
1.1La demande de crédit par les entreprises.....	26
1.2. La demande de crédit par l'Etat.....	26
1.3. Le compte de l'Etat.....	26
2. Analyse des caractéristiques de la population.....	27
2.1 La population active.....	27
2.1.1 La population active occupée.....	27
2.1.2 La population active inoccupée ou en chômage.....	28
2.2. La population inactive.....	28
3. La dimension consommateur.....	28
3.1. La dimension prospecteur.....	28
3.2 La dimension acheteur.....	29
4. Les attentes des clients vis-à-vis des banques :.....	33
4.1 Le critère de proximité.....	33
4.2 La disponibilité des conseillers.....	33
4.3 La qualité des services.....	33
4.4 L'interactivité plus fort liée à la multiplicité des canaux de distribution.....	34
3. Facteur influençant le comportement de la population à l'égard des services bancaires.....	34
3.1Les influences individuelles.....	34
3.1.1. Les facteurs sociaux et sociodémographiques sur le comportement des individus.....	34
3.1.1.1 Les classes sociales.....	34
3.1.1.2 Les groupes sociaux au-delà de la classe sociale.....	35
3.1.1. L'organisation Familiale.....	35
3.1.1.4. Les déterminants géographiques.....	35
3.1.2. Les déterminants sociodémographiques sur le comportement.....	36

3.1.2. Le sexe et le revenu disponible.....	36
3.1.2.2. L'âge.....	37
A. Les juniors.....	37
B. Les seniors.....	37
3.1.3 Les déterminants psychologique et psychographique.....	38
3.1.3.1 Les déterminants psychologiques.....	38
A.1 Les influences historiques et culturelles.....	38
B. Les portraits psychologiques des individus face à l'argent.....	38
3.1.3.2 Les influences psycho géographique	40
Conclusion.....	41

Chapitre2 : Généralité sur l'inclusion financière

Section1 : l'exclusion bancaire et financière	42
1. L'exclusion bancaire et financière : un processus difficile à définir.....	42
1.1 L'exclusion, c'est la difficulté d'accéder à un produit et service financiers adaptés.....	44
2 L'exclusion financière conduit à l'exclusion sociale, l'inverse peut se produire.....	46
2.1 Une situation de vulnérabilité entraîne l'exclusion financière.....	46
Section2 : La notion de la micro finance	47
1. Définition.....	47
1.1 Contribution de la micro finance à l'accessibilité financière.....	48
2. Les différents produits de la micro-finance.....	49
2.1 le micro crédit.....	49
2.1.1 Le micro crédit solidaire.....	49
2.1.2 Micro crédit individuel.....	50
2.2 L'Épargne.....	50
2.2.1 L'épargne obligatoire.....	51
2.2.2 L'épargne volontaire bloquée.....	51
2.2.3 Les dépôts à vu et les comptes semi-liquide.....	51
2.2.4 Les nouveaux produits financiers.....	52
Section3 : L'inclusion Financière	53
1. Définition générale.....	53

1.1 L'offre des services bancaires et financiers.....	54
1.1.1 Prestataire aux services des pays développés.....	54
1.1.2 Intermédiaire financiers non agréé.....	55
1.2 Prestation de service financier informel.....	56
1.3 Les secteurs de la post et d'assurance comme les leviers.....	57
1.3.1 Les Postes, elles continuent à bancariser le maximum de clients malgré les limitations des métiers.....	57
2. L'inclusion financière par analyse de la demande : a population et ses lien et/ou positionnement vis-à-vis des institutions financières.....	58
2.1 La population active et plus proche de la bancarisation.....	59
2.2. La population inactive est à priori celle qui s'éloigne de la gamme de produits.....	60
2.2.1. L'analyse des besoins et les attentes bancaires de la population.....	61
3. Les différentes approches permettant d'accélérer une inclusion financière.....	62
4. Le rôle des banques centrales et organes de contrôle dans la consolidation de l'inclusion financière.....	65
Conclusion	66
 Chapitre3 : Etat des lieux de l'inclusion bancaire et financière au Niger : limite et perspective	
Section1 : Présentation de l'union économique ouest Africain (UEMOA).....	67
1. Définition de l'UEMOA.....	67
2. Inclusion financière au sein de l'UEMOA.....	68
2.1 Le secteur bancaire et les institutions financière.....	69
2.1.1 Le secteur bancaire.....	69
2.1.2 Les institutions financière.....	69
3. Les indicateurs d'accès et d'utilisation des services financiers dans les pays membre de l'UEMOA.....	70
3.1 Les indicateurs d'accès aux services financiers dans les pays membres de l'UEOMA.....	70

3.1.1	Taux de pénétration démographique des services financiers (TGPSFg).....	70
3.1.2	Taux global de pénétration géographique des services financier(TGPSFg).....	71
3.2	Les indicateurs d'utilisation des services financiers dans les pays de l'UEMOA.....	72
3.2.1	Taux de bancarisation strict(TBS).....	73
3.2.2	Taux de bancarisation élargie(TBE).....	74
3.2.3	Taux d'inclusion financière ou taux globale d'utilisation des services financier dans l'UEMOA.....	75
4.	Evolution des coûts des services financiers dans l'UEMOA.....	76
4.1	Taux d'intérêt dépôts au niveau des banques (TINd).....	77
4.2	Taux d'intérêt des crédits accordés par les banques à la clientèle(TINc).....	77
5.	Evolution du niveau global de l'inclusion financière.....	78
Section2 : La présentation du système bancaire Nigérien.....		79
1.	Aperçu du secteur financier.....	79
1.1	Récente évolution du système bancaire.....	81
2.	Le secteur bancaire au Niger.....	82
2.1	Le secteur bancaire est entièrement concentré.....	83
3.	La répartition du crédit	84
Section 3 :		84
1.	Niveau de pénétration des services et financiers au Niger.....	85
2.	Les causes de ce faible taux de bancarisation.....	85
2.1.	Les causes liées à l'offre et à la demande des services bancaires.....	85
2.1.1.	Les causes liées à l'offre des services bancaires.....	85
2.1.1.1	La majeure partie des banques sont concentré à Niamey la capitale alors que la population rurale est beaucoup plus nombreuse que la population urbaine qui réside à la capitale.....	86
2.1.1.1	Les coûts de transaction.....	86
2.1.2	Les causes liées à la demande des services bancaires et financiers.....	86
2.2.1	La pauvreté.....	86
2.1.2.2	Les fonctionnaires sont à peine bancarisé.....	87

3. Les premières réforme majeur du secteur financiers ont été entreprise à la fin des années 80 et au début des années 90.....	88
3.1 Au niveau national les reformes était axées sur la restructuration des banque en difficulté mais financièrement viable ainsi que sur la liquidation des banques non viable.....	88
3.2 Les institutions financières publiques ont aussi connu des difficultés.....	89
3.3 En 2004, les autorités ont mis au point un programme de réforme du secteur financier avec l'assistance de la banque mondiale	90
Conclusion.....	92
Conclusion générale.....	93

Bibliographie

Listes des schémas et graphique

Tableau et figure

Bibliographie :

Ouvrage :

-LOPEZ F., « Banque et marché de crédit », Edition PUF, Paris 1997, p.8.

- LAFITTE M., « la valeur client et ses implications bancaires » revue banque édition, Paris 2005, p.86

-ZOLLINGER M. et LAMARQUE E., « Marketing et stratégie de la banque » 4ème édition Dunod- Paris 2004, p.52-54

¹ SERVET J-M, (2006. P.62-63), « banquiers aux pieds nus, la microfinance », édition Odile Jacob
219 Le Centre Walras édite un rapport annuel sur ces questions. Le premier a été publié en 1997 et le quatrième est paru en mars 2002 chez Economica (Servet Jean-Michel et Guérin Isabelle, 2002, Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2002, Paris, Economica, 528 p.).

Revue et rapports :

-EL WATAN, économie, 25 avril au 01 mai 2011.

-GANSINHOUNDE –A-J, situation de l’UEMOA, et de la CEMAC, 2008, page 07

-A.J. Gansinhoundé : « comparaison des niveaux de bancarisation dans le monde : situation de l’UEMOA et de la CEMAC », Cotonou, juillet 2008, p .6.

- PLIHON D., « banques : nouveaux enjeux et nouvelles stratégies », La documentation française, Paris 1999, p.44.

-BARTHELEMY C., CATHO Y. et MAISONNEUVE H. ; op.cit p.83

-Rapport sur l’offre de services financiers et prévention de l’exclusion financière- VC/2006/0183-Commission européenne- Direction générale de l’emploi, des affaires sociales et de l’égalité des chances Unité E2- Manuscrit achevé en mars 2008- Site : [Http://Ec.europa.eu/employment_social/spsi](http://Ec.europa.eu/employment_social/spsi), consulté , 22/06/22 à 09h :12

-Rapport annuel situation inclusion financière UEMOA 2019, consulté le 23/06/22 à 15h00

-Rapport sur l’offre de services financiers et prévention de l’exclusion financière, op. cit. p.32, consulté le 22/06/22 à 09h :30

-Crédit Municipal de Paris, (2004. P. 54), op.cit p. 54.

Selon ce rapport, la couverture des clients les pauvres serait passée de 66,6 millions à la fin de l'année 2004 à environ 82 à la fin de l'année en 2005, ce qui représente un taux de croissance de 23%, consulté le 22/06/22 à 14h30

Etudes, Communications, Mémoires et Thèses :

-SAM Hocine, « Essai d'analyse de la bancarisation en Algérie, cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire Magister soutenu en 2010 à l'Université de Tizi Ouzou, sous la direction du Professeur BOUZAR Chabha de l'Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou.

-UEMOA : Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Bourkina, Cote d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Togo).

-SAM HOCINE « Essaye d'analyse de la bancarisation en Algérie » page 32

-SAM HOCINE « Essaye d'analyse de la bancarisation en Algérie p39

-Gloukoviezoff G, « De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France : entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité ». Thèse de doctorat, soutenue publiquement à l'Université Lumière-Lyon2 en 2008, p.70.

-UEMOA : Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Bourkina, Cote d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Togo), consulté le 23/06/22 à 14h15

-CLOTTEAU ET BSRAT MEASHO, « Panorama mondial de l'inclusion financière postale », publié par l'UPU- Genève 2016, p.06.

Sites Internet :

-http://www.memoireonline.com-m_la_bancarisation_et_la_thesaurisation-monetaire, consulté le 17/06/22 à 14h :04

-http://www.memoireonline.com-m_la_bancarisation_et_la_thesaurisation-monetaire, consulté le 17/06/22 à 14h :04

-[http // : www.actionlogement.fr-qu-est-ce-que-l-inclusion-bancaire](http://www.actionlogement.fr-qu-est-ce-que-l-inclusion-bancaire), consulté le 19/06/22 à 17h22

-ZOLLINGER et LAMARQUE ; op.cit p.85

-LAFITTE M., op cit p.87

-ZOLLINGER M. et LAMARQUE E. op.cit p.56
LAFITTE M. (2005) ; op.cit p.76

-ZILLINGER et LAMARQUE ; op.cit p.66

La perception de la banque peut être visée par :

- Sa nature : la banque travaille avec l'argent des autres ;
- Sa fonction : dépositaire de l'argent du public ;
- Son fonctionnement : elle dispose d'un rapport de force déséquilibré vis-à-vis le client ;
- Son opacité : elle représente un univers complexe et abstrait et souvent non clairs par le client.

-Mix Market : c'est une maison de note ou plateforme d'information qui consiste à éclaircir l'opération de tous les établissements de micro finance et tous les investisseurs

-La conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) Nations Unies-2014, voir le site https://unctad.org/meetings/fr/SessionalDocuments/ciem6d2_fr.pdf, consulté le 23/06/22 à 10h :15 NILS

-<http://www.uemoa.int>, consulté le 23/06/22 à 15h02

-<https://www.studiokalangou.org> , consulté le 25/06/22 à 18h0

Listes des schémas et graphique :

Schéma1: Le cycle de vie des besoins bancaires : concernant les clients particuliers.....	33
Schéma 2 : la psychologie des individus face à l'argent.....	39
Graphique n°1 : Evolution des taux globaux de pénétration démographique et géographique des services financiers dans l'UEMOA.....	71
Graphique n°2 : Evolution des taux de bancarisation strict dans l'UEMOA (en %).....	73
Graphique n°3 : Evolution des taux de bancarisation élargi dans l'UEMOA (en %).....	74
Graphique n°4 : Evolution du taux global d'utilisation des services financiers dans l'UEMOA(en %).....	74
Graphique n°5 : Evolution des taux de bancarisation et du taux global d'utilisation des services financiers dans l'UEMOA (en %).....	75
Graphique n°6 : Evolution des taux d'intérêt nominaux au niveau des banques (en %)...	76
Graphique n°7 : Taux d'intérêts nominaux au niveau des banques entre 2018 et 2019...	78
Graphique n°8 : Indice d'inclusion financière dans l'UEMOA en 2009 et 2019.....	79
Graphique 9 : Niger : Croissance du nombre de succursales bancaires, 2000-06.....	81

Tableau et figure :

Tableau1 : Niger, total actifs du système financier, 2005.....	80
Tableau 3. Niger, Ratio de concentration des banques, 2001-05 (Pourcentage).....	83

Les abréviations :

-IF : Inclusion financière

-MF : Micro-finance

-UMOA : L'Union Monétaire Ouest Africaine

-BCEAO : La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest .

-NIB : la Nigerian International Bank

-BIN : Banque islamique pour le Niger

-BIOA-NIGER : Banque internationale de l'Afrique de l'Ouest

-BICIN : la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Niger

-BCC : la Bank of Credit and Commerce-Niger

-BCN : Banque commerciale du Niger

-CDN : le Crédit du Niger

Mot clé :

Niger, Bancarisation, population, inclusion financière