



# PEUT-IL EXISTER UN DROIT AU CRÉDIT ?

MICHEL DIETSCH\*

**P**our ceux qui ne bénéficient que d'un accès réduit au crédit, le droit au crédit a plus de valeur que le droit au compte. Dans le domaine du crédit, le principal problème d'exclusion concerne aujourd'hui des populations d'emprunteurs, particuliers ou petites entreprises, qui n'ont pas accès aux crédits à court terme et se trouvent, de ce fait, privés de la possibilité d'étaler leurs dépenses dans le temps selon leurs préférences, même s'ils sont en mesure de respecter leur contrainte budgétaire à travers le temps. Le droit au crédit est en réalité d'abord un droit à la liquidité ou, si l'on préfère, un moyen d'accéder aux services de liquidité bancaires.

135

## *DU DROIT AU CRÉDIT AU DROIT À LA LIQUIDITÉ*

Pour analyser le droit au crédit, il convient donc d'abord de comprendre en quoi consistent ces services de liquidité. Au fond, comme les économistes l'ont mis en évidence depuis peu, la fonction des dépôts bancaires est de fournir une assurance contre les risques de la vie courante. Imaginons en effet un instant un monde sans banques dans lequel les individus ne détiennent comme seule richesse que des actifs réels - des terres et leur force de travail, par exemple. Ces individus peuvent être confrontés à des événements privés imprévisibles, comme de brusques changements de leurs préférences ou de brusques variations de leur chiffre d'affaires, qui les obligent à modifier rapidement leurs plans de consommation. Pour faire face à ces risques de la vie courante, ils ne peuvent vendre rapidement leurs actifs sans subir un préjudice financier important. Ils se trouvent alors confrontés à un problème de liquidité. Autrement dit, ils veulent pouvoir disposer de leur richesse sans attendre le moment où la production sera réalisée, c'est-à-dire rendue liquide, sur le marché. Aucun assureur n'accepte de couvrir de

\* Professeur à l'Institut d'études politiques de Strasbourg. IEP, 47, avenue de la Forêt noire, 67082 Strasbourg cedex, e-mail : michel.dietsch@urs.u-strasbg.fr.



tels risques de la vie courante dans la mesure où les événements qui en sont à l'origine sont difficilement observables et probabilisables. Aucun ne propose aux petites entreprises des contrats d'assurance contre les risques de variation du chiffre d'affaires, la perte d'un client ou d'un fournisseur.

Les contrats de dépôts bancaires offrent une solution à ces problèmes de liquidité. Ils prennent la place des contrats d'assurance manquants en permettant à chacun de retirer à vue, sur simple demande, jusqu'à la totalité de sa richesse. L'une des fonctions essentielles des banques est de fournir de la liquidité à l'économie, c'est-à-dire, comme on vient de le voir, de transformer la liquidité des actifs, de les rendre plus liquides. Pour assumer cette fonction, les banques maîtrisent une technologie particulière qui, reposait auparavant principalement sur la détention d'actifs liquides disponibles dans l'économie, mais qui, aujourd'hui, se fonde essentiellement sur la constitution de réserves d'emprunt auprès des agents qui détiennent ces disponibilités.

Comment les banques rendent-elles ce service de liquidité ? Il existe en réalité plusieurs manières d'accéder aux services de liquidité offerts par les banques. La première, la plus courante, est de disposer d'un compte chèque ou d'une carte de paiement. Chaque fois qu'un client retire de l'argent à un GAB ou remplit un chèque, il accède aux services de liquidité que lui procure sa banque. C'est la manière la plus courante par laquelle la banque assume son rôle de transformation de la liquidité. Ce faisant, elle donne au déposant la possibilité de modifier à tout moment ses plans de dépenses par rapport à ses prévisions. Ce service, la banque le rend donc d'abord à ses clients détenteurs de dépôts. Mais elle le fournit aussi en consentant des lignes de crédit ou des découverts autorisés. Les lignes de crédit jouent ce rôle d'assurance contre divers types d'aléas qui affectent la trésorerie. Il en va de même des découverts autorisés ou des possibilités offertes par les cartes bancaires à paiement différé. En utilisant ces moyens, les clients obtiennent la possibilité d'étaler leurs dépenses dans le temps. Envisagé sous cet angle, le crédit n'est donc pas tant un trait d'union entre le présent et le futur qu'un simple moyen de faire face aux sollicitations et aux contraintes du présent. Et, d'un point de vue technique, pour une banque, il y a peu de différences entre les obligations de gestion de la liquidité qui résultent des opérations de retraits à vue des déposants et celles qui résultent des tirages effectués sur les lignes de crédit. La technique bancaire permet de satisfaire les besoins associés à l'utilisation de ces deux types de produits.

Certains individus, certaines entreprises sont plus exposés que les autres aux risques de la vie courante. Parmi les particuliers, ce sont notamment ceux dont les revenus sont irréguliers ou d'origine inhabituelle et ceux dont les emplois sont précaires. Parmi les entreprises, ce



sont plutôt les entreprises en création, celles qui n'ont pas de réputation, celles qui opèrent sur des marchés en forte croissance ou plus généralement celles dont les marchés sont méconnus. Ces entreprises n'ont généralement pas non plus accès au crédit des fournisseurs. Davantage exposées aux risques courants, et aux variations de recettes qui en découlent, ces populations ont donc davantage besoin que les autres des services de liquidité des banques. Or c'est dans ces populations de particuliers et d'entreprises que l'on trouve le plus d'exclus du crédit. L'exclusion du crédit leur retire de fait la possibilité de bénéficier des services de liquidité bancaires et de répartir leurs plans de consommation ou de production selon leurs préférences. Pour les exclus du crédit, le principal problème n'est pas un problème de prix, mais un problème d'accès ou de quantité. Le problème du droit au crédit est un problème distinct de celui de l'usure. Si les formules de vente avec un très fort fractionnement des remboursements proposées par certaines chaînes de distribution rencontrent aujourd'hui du succès, il ne faut pas s'en étonner. Elles visent à apporter avant tout une solution au problème de répartition intertemporelle de la dépense via l'accès au crédit.

L'accès à la liquidité étant conditionné à l'accès au crédit, les candidats doivent passer par les procédures d'attribution du crédit des prêteurs. Pour ces derniers, la décision d'octroyer un crédit, quelle que soit la nature du demandeur, passe par la résolution de problèmes complexes d'information. Or, pour les demandeurs habituellement écartés du crédit, la complexité est sans doute plus grande encore, en raison de l'ambiguïté de l'information. Dépasser cet obstacle suppose de revoir assez sensiblement, comme on le montrera dans ce qui suit, les caractéristiques des contrats de crédit. Le problème est rendu encore plus difficile car les principales informations sur ces demandeurs risquent d'être utilisées, si l'on n'y prend garde, comme des instruments de sélection ou de « discrimination », au sens que les économistes accordent à ce terme. En tout cas, il ne semble pas que la solution à l'exclusion passe, comme on le verra ensuite, par la constitution d'institutions financières spécialisées.

*FACE À L'AMBIGUÏTÉ DE L'INFORMATION, LES CONTRATS  
DE CRÉDIT HABITUELS SONT TROP RIGIDES*

En consentant un crédit, la banque accepte un risque, celui que l'emprunteur fasse défaut. Elle dispose en principe des moyens d'assumer ce risque de crédit, par une tarification adéquate et en diversifiant son portefeuille. Mais il faut cependant qu'elle puisse mesurer le risque. Or divers types d'imperfections d'information l'empêchent d'évaluer les probabilités de défaut avec assez de précision ou de veiller correctement à la bonne exécution des contrats de crédit. Ces défauts d'information



créent un double problème, bien étudié par la théorie bancaire, de sélection adverse (les plus mauvais risques sont les plus incités à maintenir leur demande) et de hasard moral (la banque est exposée au comportement opportuniste de certains emprunteurs). De plus, les relations entre les banques et les emprunteurs sont bien souvent davantage gouvernées par des accords ou des règles implicites plutôt que par des contrats ou des règles explicites, contrairement à ce qui se passe dans le cas de nombreux autres types de contrats. On peut donc affirmer que les banques sont, par nature, habituées à contracter avec des emprunteurs qui sont des cas « difficiles ». Pour autant, les « exclus » du crédit sont-ils des clients plus difficiles que les autres ? Les problèmes d'information sont-ils plus importants pour ces clients ? Les solutions habituelles pour régler ces problèmes sont-elles inopérantes pour eux ?

Certes, ces clients sont en moyenne plus risqués que les autres. Ainsi, par exemple, les taux de défaillance sont nettement plus élevés parmi les entreprises de création récente. Mais surtout, leur risque est moins facilement mesurable que celui des autres emprunteurs. Les raisons pour lesquelles l'information est plus ambiguë sont multiples : les emprunteurs n'ont pas d'historiques de crédit, ils n'ont pas de réputation, il n'existe pas de marchés d'occasion pour leurs actifs, leurs capacités de remboursement dépendent très largement de la qualité de leur capital humain, ou encore leurs revenus sont davantage aléatoires et proviennent de sources moins connues ou moins classiques que pour les autres agents. C'est pourquoi les solutions habituellement utilisées par les banques pour résoudre les problèmes d'information peuvent s'avérer insuffisantes, ce qui expliquerait l'importance du taux de refus de crédit dans ces populations à risque.

En quoi consistent les solutions courantes utilisées par les banques ? En premier lieu, pour réduire la portée des problèmes de sélection adverse, la banque a besoin de « signaux ». Au lieu de collecter l'information, elle attend que les emprunteurs signalent eux-mêmes leur niveau de risque. Ces signaux sont fournis par des apports de fonds propres et par des garanties, ou encore par l'histoire des relations avec le client et par le calcul de scores de défaillance ou d'incident que la banque peut réaliser à partir des informations disponibles pour une population suffisamment nombreuse de demandeurs de crédit. En second lieu, pour réduire la portée des problèmes d'opportunisme et éviter le hasard moral, les banques utilisent des clauses incitatives, en exigeant des emprunteurs des apports personnels, en prenant des garanties personnelles ou réelles, ou en introduisant des covenants dans les contrats de crédit. La plupart des travaux empiriques réalisés sur la disponibilité du crédit aux petites entreprises confirment l'utilité des signaux (Petersen et Rajan, 1994, 1995, Berger et Udell, 1995) comme celui de la richesse et



des garanties personnelles apportées par les propriétaires (Avery, Bostic, Samolyk, 1998 ; Delannay et Dietsch, 1999). Ces signaux et ces garanties leur permettent d'obtenir des crédits qu'elles n'obtiendraient pas en leur absence ou bien encore d'obtenir de meilleures conditions de taux. Les mêmes mécanismes de révélation de l'information sont à l'œuvre sur les marchés de crédit à la consommation.

Or la plupart de ces mécanismes sont défailants dans le cas où l'information est ambiguë. La « richesse » des emprunteurs défavorisés ou méconnus est par nature limitée, leurs actifs sont souvent immatériels ou ne peuvent être négociés sur des marchés secondaires. En outre, ces demandeurs de crédit ne possèdent pas d'historiques de crédit ou de relations de clientèle avec les prêteurs et les données habituelles sont souvent manquantes pour calculer leurs scores. Les prêteurs ne disposent donc pas des bons signaux ou de mesures correctes de leur capacité de remboursement. Ils ne peuvent pas non plus apprécier leur bonne volonté à rembourser dans les termes habituels. Pour ces populations, les signaux sont donc insuffisants et les clauses incitatives difficiles à mettre en place ou à contrôler.

De plus, si les incidents de paiement sont plus fréquents pour ceux qui ont pu finalement obtenir un crédit, cela ne tient pas nécessairement à des erreurs de sélection de la banque ou à l'opportunisme des emprunteurs. Cela peut être simplement la conséquence de la trop grande rigidité des clauses de remboursement. Ainsi, le caractère rigide des échéanciers peut se heurter au caractère irrégulier des revenus ou des recettes de l'emprunteur et conduire à des incidents de paiement dans le court terme alors que celui-ci est en réalité solvable à moyen terme. Le demandeur de crédit ne peut s'engager à respecter les contrats à chaque échéance, alors qu'il pourrait le faire si les paiements étaient répartis différemment tout au long de la durée du contrat.

On le voit, les contrats de crédit classiques ne sont pas adaptés à ces cas extrêmes. A défaut de pallier les défauts qui résultent de l'ambiguïté de l'information et de mettre en place des contrats efficaces configurés pour ces cas difficiles, les prêteurs préfèrent souvent restreindre le crédit. Et, dans des cas extrêmes, ces restrictions peuvent être le résultat d'une discrimination statistique.

### *LA DISCRIMINATION EN MATIÈRE DE CRÉDIT*

Sur un marché de crédit, la discrimination existe lorsqu'on observe de fortes différences, en matière d'accès au crédit, ou de coût du crédit, entre des groupes qui se distinguent avant tout par des différences démographiques, c'est-à-dire des différences de sexe, de race, de statut familial, de religion, ou encore par des différences d'origine et de forme des revenus.

Il existe deux formes de discrimination en matière de crédit, la discrimination statistique au sens de Phelps (1972) et la discrimination préjudiciable au sens de Becker (1971). La première apparaît lorsque les prêteurs utilisent les attributs démographiques des demandeurs de crédit comme des substituts d'une information manquante sur le risque de ces demandeurs, et prennent leurs décisions de crédit en utilisant ces substituts d'information. Ainsi, par exemple, ces informations peuvent être utilisées dans des systèmes de *scoring*. En ce cas, la disparité de traitement des demandeurs a une base économique. S'ils échappent aux sanctions pénales, les prêteurs peuvent de cette manière améliorer leur rentabilité.

Une autre forme de discrimination statistique peut résulter de l'utilisation excessive de données sur les incidents passés. Là, c'est le caractère dynamique de la discrimination qui est en cause. Un emprunteur qui connaît un incident de paiement peut être pénalisé durablement si cette information est utilisée de façon récurrente et finit par prévaloir sur d'autres considérations, alors même que la situation du client s'est redressée ou qu'il a payé les amendes. On peut considérer comme une forme de discrimination statistique l'utilisation non contrôlée de cette information dans des systèmes de *scoring* ou les procédures d'attribution des crédits. Le problème revêt une grande importance lorsque cette information devient connaissance partagée par tous les prêteurs en raison de l'existence d'un fichier interbancaire de centralisation des incidents ou des interdictions de chèques (FICP). Si l'objectif qui préside à l'instauration d'un tel fichier est louable, puisqu'il s'agit notamment de punir les émetteurs de chèques sans provision, l'intégration de cette information dans les systèmes d'attribution de crédit s'avère en réalité discriminatoire si elle est prolongée arbitrairement alors même que la situation du client a changé.

De son côté, par opposition à la discrimination statistique, la discrimination préjudiciable n'a pas de fondement économique. Elle est seulement le résultat des préférences des prêteurs. Dans son analyse du concept, Becker suppose que les agents économiques qui pratiquent la discrimination se comportent comme s'ils voulaient être compensés pour le désagrément associé à la discrimination. Dans le cas de l'accès au crédit, cela revient à dire que le prêteur réclame une prime de risque supplémentaire pour accepter d'accorder un prêt à un demandeur de crédit qu'il souhaite éviter. Il refusera donc de prêter à ce demandeur si le taux d'intérêt ne couvre pas le désagrément occasionné par ce prêt. Ce taux d'intérêt plus élevé freine naturellement la demande de crédit de ceux qui font l'objet de la discrimination. Mais comme le taux d'intérêt est une variable relativement peu malléable, généralement la discrimination s'opère non pas en augmentant le niveau du taux, mais plutôt en imposant des exigences plus fortes aux emprunteurs que le prêteur désire écarter.



De plus, la discrimination préjudiciable est d'autant plus probable que les marchés sont peu concurrentiels. En effet, la tendance à discriminer tend à accroître les coûts ou à réduire les profits. Son intensité dépend donc de l'état des marchés. En principe, une forte concurrence doit supprimer la discrimination. A l'inverse, sur des marchés plus concentrés, la pression à la minimisation des coûts est plus faible et la discrimination sera plus facile à soutenir.

La question de la discrimination en matière de conditions de crédit est régulièrement débattue aux Etats-Unis. Il paraît intéressant d'éclairer le débat sur le droit au crédit en France à la lumière des résultats des travaux réalisés dans ce pays. En utilisant les données d'une grande enquête de la Réserve fédérale sur le financement des petites entreprises américaines, Cavalluzzo, Cavalluzzo et Wolken (1999) ont cherché à vérifier si les petites entreprises dirigées par des membres de minorités ethniques ou par des femmes étaient davantage susceptibles : 1 - de demander des crédits, 2 - de restreindre leur demande parce qu'ils croient qu'elle a peu de chances d'aboutir, 3 - de se voir effectivement refuser un crédit, 4 - de payer des taux d'intérêt plus élevés. Après avoir pris en considération tous les éléments qui déterminent habituellement l'attribution des prêts, et en particulier les caractéristiques financières des emprunteurs, les auteurs vérifient l'existence de différences sensibles de traitement entre groupes démographiques. Ils montrent en effet que les membres des minorités ethniques, et notamment ceux de la minorité noire, mais aussi les femmes, restreignent davantage leur demande de crédit, que le taux de rejet des demandes de crédit est plus élevé pour ces groupes de demandeurs, que leurs besoins de fonds sont moins bien couverts lorsqu'ils obtiennent des crédits ou encore que les taux d'intérêt qu'ils payent sont significativement plus élevés, même si les écarts tendent à diminuer pour les prêts les plus récents.

Quant à la question de savoir si les structures des marchés bancaires déterminent le degré de discrimination, les résultats montrent que les différences d'accès au crédit et de taux d'intérêt pour les entreprises dirigées par des membres de minorités ethniques ou par des femmes varient selon le degré de concentration des marchés bancaires, d'une manière qui est cohérente avec la théorie de la discrimination de Becker. La discrimination est donc d'autant plus probable que les marchés bancaires sont moins concurrentiels.

### *DES BANQUES POUR LES EXCLUS ?*

Une solution pour résoudre les problèmes de l'exclusion consiste à créer des établissements de crédit spécialisés. Elle est pratiquée à une échelle plus ou moins importante dans tous les pays développés. En France, cette solution reste assez confidentielle. L'analyse des expérien-



ces américaines en ce domaine est intéressante puisqu'il existe dans ce pays depuis de nombreuses années des programmes d'aides au financement des populations d'emprunteurs les plus défavorisés et un nombre non négligeable de banques détenues par des membres de minorités ethniques et de banques prêtant à des emprunteurs disposant de faibles revenus. Des dispositions légales particulières, parmi lesquelles le « Community Reinvestment Act » de 1977, ont en effet encouragé les autorités bancaires à prêter une attention particulière au fait que les banques commerciales aident les emprunteurs des quartiers défavorisés ou qui ne disposent que de revenus faibles à trouver des fonds. Mais les résultats des études empiriques des performances de ces institutions spécialisées sont plutôt mitigés. En moyenne, leurs médiocres performances les empêchent d'atteindre totalement leurs buts. De plus, il ne semble pas clairement établi que la clientèle de ces institutions ne soit pas principalement constituée de clients qui auraient aussi pu accéder au crédit dans les autres institutions.

Ainsi, tout d'abord, un premier type de travaux a cherché à mesurer les écarts de performances entre les banques américaines détenues par des membres de minorités ethniques et les autres banques depuis le début des années 1970. Ces travaux mettent l'accent sur la viabilité à long terme de ces institutions. De celle-ci dépend, en effet, la disponibilité du crédit pour les minorités et le développement concomitant des activités de ces dernières, qui conditionnent notamment le développement équilibré des grandes métropoles. Ces travaux montrent que les institutions détenues par des minorités, qui sont de taille plus petite que les autres banques, sont en moyenne moins rentables. De plus, même si ces faiblesses ont été corrigées avec le temps, elles restent moins capitalisées, leurs politiques de crédit sont plus conservatrices, leur portefeuille comprend davantage d'actifs liquides et elles supportent un taux de défaillance plus élevé sur leur portefeuille de crédit (Meinster et Elyasani, 1988). Dans un travail récent, Hasan et Hunter (1996), utilisant les méthodes de frontières d'efficacité pour comparer les performances productives de ces banques avec celles de groupes de banques de référence, confirment que les banques détenues par des minorités sont en moyenne moins performantes en termes de coût et d'allocation des crédits que leurs homologues non détenues par des minorités. Leurs coûts sont plus élevés et leurs portefeuilles de crédit comprennent moins de crédits aux entreprises et à la consommation que ceux des banques équivalentes dont les propriétaires n'appartiennent pas à des minorités. Ils observent que cette inefficacité est due en partie au fait qu'il existe une proportion plus importante de banques de création très récente dans la population des banques détenues par des minorités et attribuent en conséquence les écarts de performances au manque d'expérience des établissements de cette catégorie. Si l'essen-





tiel des différences de performances tient à l'inefficience managériale, les auteurs montrent aussi que cette inefficience est en partie associée au fait que ces banques opèrent sur des marchés bancaires locaux moins concurrentiels.

D'autres études ont analysé les performances des banques américaines qui concentrent leurs activités dans les quartiers pauvres et prêtent principalement à des emprunteurs disposant de faibles revenus. Ainsi, par exemple, Beshouri et Glennon (1996) montrent que ces établissements - généralement, des petites coopératives de crédit (Credit Unions) - ont un portefeuille composé d'une proportion plus importante d'actifs liquides, que le taux de pertes sur les crédits y est malgré tout plus élevé et que leurs coûts opératoires sont plus élevés. Leurs tests économétriques montrent cependant qu'elles ne sont pas moins rentables que les coopératives de crédit qui n'interviennent pas sur ces types de marchés. Cela tient en partie au fait que ces établissements appliquent des taux d'intérêt sur les crédits plus élevés et que le coût de leurs ressources sont en moyenne plus faibles. Canner et Passmore (1996) aboutissent à la même conclusion. Ils comparent les résultats des banques selon leur implication dans le financement de logement par des prêts hypothécaires dans les quartiers pauvres. Les résultats montrent qu'il n'existe pas d'écarts significatifs de rentabilité entre les banques qui sont plus engagées dans les prêts aux quartiers et emprunteurs pauvres et celles d'institutions similaires dont la clientèle est composée de membres des classes moyennes. Comme les précédents auteurs, ils concluent que, même si le risque est plus important et les coûts de gestion plus élevés, le fait de prêter à ces clientèles n'empêche pas les banques d'être rentables. Il existe cependant une limite importante de ces travaux, d'ailleurs reconnue par leurs auteurs. Dans le cas des banques les plus engagées dans les prêts aux pauvres, la rentabilité ne peut être maintenue à un niveau équivalent à celui des autres banques qu'au prix de transferts croisés entre leurs clients. De plus, les institutions considérées distribuent des crédits hypothécaires, dont on sait qu'ils sont, par nature, bien mieux garantis que les autres crédits.

Enfin, d'autres études examinent les performances des institutions américaines spécialisées dans les prêts à long terme et les apports de fonds propres aux petites entreprises. La plupart des résultats de ces travaux montre que ces institutions ont davantage de difficultés à stabiliser leur rentabilité de long terme que les autres.

Au total, les institutions spécialisées dans les clientèles défavorisées ne semblent pas en mesure d'apporter une solution suffisante aux problèmes du droit au crédit. Ces institutions ont en moyenne des performances productives plus faibles que les institutions comparables. De plus, si elles sont rentables, c'est au prix, semble-t-il, de transferts croisés entre



clients défavorisés. Pour faire très bref, ce sont donc en apparence les pauvres qui assument le risque d'autres pauvres. Une solution à l'exclusion serait pourtant de mettre en œuvre des mécanismes qui apportent une assise plus large à la prise en charge du risque des emprunteurs à faibles revenus ou dont les ressources sont irrégulières.

### *COMMENT ÉTENDRE L'ACCÈS AU CRÉDIT ?*

Les analyses précédentes montrent qu'il existe, en définitive, trois grands types de fondements de l'accès au crédit : l'information, la non-discrimination et l'efficacité productive des établissements de crédit eux-mêmes. C'est sur ces trois bases que l'on peut envisager l'extension de l'accès au crédit.

#### *Résoudre les problèmes d'information*

On a vu que les deux principaux problèmes en ce domaine tiennent au caractère ambigu de l'information. D'un côté, les probabilités de défaillance des clients plus fréquemment exclus du crédit sont plus incertaines et plus mal connues des prêteurs, de sorte que les outils habituels d'évaluation du risque de crédit s'avèrent insuffisants. Les banques risquent alors de faire de mauvais choix. C'est le risque dit de sélection adverse que la population des emprunteurs comprenne une proportion anormalement élevée de mauvais risques. De l'autre, quand l'information est opaque ou ambiguë, les problèmes d'incitation sont plus aigus et les contrats de crédit classiques ne peuvent jouer leur rôle habituel de contrôle de l'opportunisme des emprunteurs. C'est le risque de hasard moral. Pour résoudre ces problèmes, la solution est dans la plupart des cas de « mettre la barre plus haut ». Mais cette solution conduit généralement à l'exclusion. De ce fait, les prêteurs n'acquiescent aucune expérience de ce type de clients. On entre alors dans un cercle vicieux. Peut-on imaginer d'en sortir ?

On l'a dit, tous les emprunteurs qui s'adressent aux banques, particuliers, professionnels, petites et moyennes entreprises, sont autant de cas « difficiles » ou, à tout le moins, complexes. Pour réduire l'exclusion, il convient donc d'abord de trouver des mécanismes de signaux particuliers et de favoriser l'émergence de courbes d'apprentissage, deux moyens habituels de mesurer le risque. Il convient ensuite de régler les problèmes d'opportunisme et de restreindre la mauvaise volonté à rembourser, en assortissant les contrats de crédit de clauses incitatives spécifiques, mais surtout en utilisant les avantages offerts par la diversification du portefeuille de crédits.

Considérons tout d'abord le premier problème, celui de l'identification ou de la mesure du risque. Le caractère irrégulier des revenus des



emprunteurs considérés ne s'oppose pas à l'émission de signaux. L'un de ceux-ci consiste à accroître l'effort initial du client, en concentrant les paiements d'intérêt ou les remboursements au début de la phase de crédit, tout en s'efforçant d'aligner l'effort de remboursement du client sur la périodicité effective de ses ressources. Comme on l'a dit, le problème de l'accès au crédit n'est pas un problème de prix, mais de quantité. Pour la banque, il ne s'agit pas d'extraire une prime de risque élevée - la banque a les moyens de couvrir le risque par divers moyens et elle devrait donc toujours être pour cette raison moins chère que les non-banques. Il s'agit plutôt de répartir cette prime dans le temps de telle manière que l'acceptation du contrat de crédit par le client envoie à la banque un bon signal sur sa capacité de remboursement. On peut aussi imaginer des formules dans lesquelles les clients doivent constituer une réserve d'épargne liquide. Sans entrer dans le détail des techniques bancaires, il existe des formes de crédit assorties d'un effort d'épargne et ajustées aux capacités de remboursement de l'emprunteur. Elles offrent l'avantage de rendre le client plus responsable de la gestion de son compte. Ces formes de crédit ne sont cependant pas encore très diffusées. Au plan pratique, la mise en œuvre de ces solutions peut passer par l'attribution de cartes de crédit, et non de cartes de paiement, qui prévoient une limite de crédit négociée. Comme on l'a vu, le droit au crédit est pour cette catégorie d'emprunteurs un droit d'accès à la liquidité bancaire, c'est-à-dire au fond le droit de payer en utilisant d'autres moyens de paiement que les billets.

Mais, avant tout, il convient sans doute de favoriser la création de courbes d'apprentissage, propres à réduire l'incertitude, en encourageant les prêteurs à distribuer des crédits à ces clientèles minoritaires. Les banques tirent l'essentiel de leur information du suivi des comptes des clients. L'encouragement pourrait venir de la loi, les autorités publiques se voyant confier la mission de vérifier que des incitations législatives se traduisent bien par une recomposition effective des portefeuilles bancaires. Bien évidemment, cette politique entraîne des coûts au démarrage. Le suivi attentif des comptes est coûteux. Mais, pour ces crédits comme pour tous les autres, ces coûts peuvent être couverts dans la durée par une réduction des taux de défaillance ou d'incident et par les recettes futures issues de la construction d'une relation de clientèle. Cette solution n'est donc pas contraire à l'efficacité économique.

Considérons à présent le second problème, celui du contrôle de l'opportunisme contractuel et des moyens de faire respecter les contrats. Pour les cas extrêmes que nous considérons ici, il est patent que les incitations à respecter les contrats de crédit ne peuvent venir, comme dans les contrats de crédit classiques, de la menace de mise en liquidation et des garanties. Par contre, les banques disposent d'un autre moyen, à



savoir la menace de ne pas renouveler les concours. Dans le cas présent, cette menace paraît bien adaptée au problème, si l'on admet que les manquements aux contrats proviennent de la difficulté à coordonner dans le temps les recettes et les dépenses. La renégociation régulière des lignes de crédits à court terme, des découverts autorisés ou des cartes de crédit permet à la banque de mettre sa menace à exécution si besoin est. Le problème à résoudre est ici d'ordre technique ; il s'agit de déterminer la périodicité effective du renouvellement.

Mais une solution complémentaire pour pallier les conséquences de l'opportunisme contractuel est de diversifier le portefeuille. Un résultat important de la théorie bancaire récente est en effet que la diversification - l'augmentation de la taille du portefeuille - permet non seulement de réduire le risque mais aussi de réduire les coûts d'information qui naissent des problèmes d'incitation et de hasard moral (Diamond, 1984). La banque a des devoirs à l'égard de ses déposants et de ses actionnaires. A l'égard des déposants, elle doit être en mesure de garantir la liquidité absolue de leurs dépôts, c'est-à-dire de faire face aux retraits à vue. A l'égard des actionnaires, elle doit servir une rémunération normale. Or, en raison du jeu de la loi des grands nombres, la diversification du portefeuille des crédits apporte au banquier plus de certitude quant à sa capacité à respecter les engagements pris auprès de ces deux catégories de partenaires. Plus la diversification est forte, mieux il mesure les résultats de son portefeuille de crédits et peut s'engager auprès des déposants et des actionnaires. Selon cette analyse, la diversification permet de faire l'économie de coûteuses vérifications du comportement (le cas échéant, opportuniste) des emprunteurs. C'est donc davantage par la diversification de leur portefeuille que par la constitution de fonds de garantie ou par l'assurance des crédits que les banques peuvent trouver un moyen efficace de résoudre les problèmes d'incitation et d'opérer la mutualisation de tous les risques, y compris les risques de la vie courante, dont on a vu qu'ils sont en partie à l'origine de l'exclusion de l'accès au crédit.

### *Limiter la discrimination statistique*

On distingue deux formes de discrimination. Si celle-ci est préjudiciable, cela signifie que le prêteur renonce à des opportunités de profit pour satisfaire son goût pour la discrimination. Toute politique visant à limiter cette forme de discrimination devrait donc avoir pour effet d'accroître la rentabilité bancaire. Mais, sans aucun doute, le problème le plus délicat à résoudre est celui de la discrimination statistique. Faute de pouvoir le mesurer en utilisant les moyens habituels, les prêteurs peuvent être tentés de recourir à des substituts d'information, comme l'inscription sur un fichier d'incidents sur les comptes, et d'intégrer des substituts



dans leurs outils d'octroi de crédit. Ce faisant, en réduisant la sélection adverse, ils améliorent leurs profits.

En outre, si de plus en plus de banques utilisent des scores, et s'en servent comme un moyen de substituer une technologie finalement peu coûteuse au travail coûteux des experts en crédit, un danger pour le futur est que la discrimination statistique se développe. Ce serait une conséquence fâcheuse de la sophistication nécessaire des outils de gestion des risques de crédit.

Aussi, l'un des axes d'une politique publique ayant pour objectif d'étendre le droit au crédit serait de limiter la discrimination statistique. Dans quelle mesure est-ce possible ?

Comme on l'a vu, le problème de la discrimination est en grande partie un problème de concurrence : la discrimination est plus forte sur les marchés bancaires moins concurrentiels, parce que la pression sur les profits y est moins forte. Mais sur les marchés de la banque de détail, la concurrence est par nature imparfaite. Elle conduit notamment à des péréquations tarifaires entre clients ou à des péréquations intertemporelles pour un même client, celles-ci consistant à subventionner le client au démarrage de la relation bancaire puis à récupérer la subvention plus tard au cours du déroulement de la relation. Petersen et Rajan (1995) vérifient, sur le cas des Etats-Unis, que de telles pratiques ou péréquations sont d'autant plus fréquentes que les marchés de crédit sont moins concurrentiels. Ainsi, des entreprises jeunes reçoivent davantage de crédits sur les marchés où la concurrence entre banques est plus faible. Mais étendre l'accès au crédit n'impose cependant pas de rendre les marchés moins concurrentiels. Cela exige avant tout d'instaurer plus de transparence dans la mise en œuvre des péréquations et dans la mutualisation des risques. Cette transparence devrait aussi jouer comme un mécanisme renforçant la responsabilité des clients.

### *L'efficacité des marchés et les synergies entre la fonction d'allocation du crédit et la fonction de transformation de la liquidité*

Si l'on se réfère à l'hypothèse des marchés efficaces, les prêteurs sont toujours incités à trouver les opportunités de prêts les plus rentables pour eux. Leur objectif est le profit et si un crédit s'avère rentable, ils le feront. En d'autres termes, si les marchés bancaires sont efficaces, les institutions financières sont d'elles-mêmes incitées à faire ce qu'une éventuelle législation de l'exclusion du droit au crédit les encouragerait à faire. Celle-ci n'est donc pas nécessaire. En revanche, si cette législation poussait les prêteurs à faire des prêts non rentables, elle serait à l'origine d'inefficacités.

Les résultats des travaux empiriques confirment en partie cette hypothèse, dans la mesure où ils montrent que des institutions spécialisées dans



les populations généralement les plus touchées par l'exclusion sont en moyenne moins efficaces que les autres. Mais ces résultats ne font que confirmer sur le cas particulier des établissements spécialisés dans ce type de clientèle des résultats plus généraux. Pour être efficace, il ne suffit pas d'être spécialisé, quelle que soit la nature de la spécialisation. L'efficience des banques suppose en règle générale une taille minimale et la faculté de diversifier le portefeuille de crédits sur une échelle assez large. Autrement dit, les solutions à l'exclusion passent par une véritable diversification des clientèles. Elles sont avant tout à mettre en œuvre dans le cadre d'institutions de taille suffisante et bien diversifiées, plutôt que dans le cadre de petits établissements spécialisés. Il conviendrait donc que les autorités bancaires puissent effectivement veiller à ce que les portefeuilles des banques soient aussi composés de crédits aux populations défavorisées dans une proportion compatible avec le respect de leur équilibre économique et financier.

Une conclusion tirée de l'hypothèse d'efficience est que, pour étendre l'accès au crédit, la solution ne passe pas nécessairement par la création d'institutions spécialisées, mais plutôt par l'extension des activités des banques généralistes. L'accès au crédit est un accès à la liquidité et c'est pourquoi il doit être fourni par des banques à vocation générale. Les travaux sur l'efficience des banques montrent que ces dernières tirent un avantage concurrentiel des synergies entre la fonction de création de la liquidité et la fonction d'allocation de crédit. Ces deux fonctions se complètent plutôt qu'elles ne s'opposent. D'un côté, la fonction de création de la liquidité conduit les banques à proposer des contrats de dépôts ou à offrir des lignes de crédit qui sont assortis de fortes obligations. La gestion des contrats de dépôts est bien plus contraignante que celle des parts de Sicav. De l'autre, la fonction d'allocation du crédit les conduit à détenir des actifs eux aussi complexes et par nature illiquides. En raison de la complexité de ces fonctions et d'évidentes asymétries d'information entre les banquiers et leurs investisseurs, qu'il s'agisse des déposants ou des actionnaires, les banquiers peuvent extraire de la mise en œuvre de ces deux fonctions des rentes éventuellement élevées ou faire prendre à leurs investisseurs des risques excessifs. Des modèles théoriques récents montrent que la coexistence des deux fonctions joue comme un mécanisme de rétrocession des rentes ou de limitation de la prise de risque. D'un côté, les banques offrent les services de liquidité en compensation des rentes qu'elles peuvent extraire de leur expertise dans la gestion des crédits. Cet engagement à extraire de plus faibles rentes leur permet de diminuer le coût des fonds (Diamond et Rajan, 1998). Autrement dit, on n'a pas attendu la fin du « ni-ni » pour parvenir à une répartition des revenus entre la banque et l'économie réelle. De l'autre, les investissements des banques dans des crédits



illiquides constituent un moyen d'éviter un comportement opportuniste des banquiers qui pourraient être tentés sinon par une gestion spéculative des liquidités des déposants (Myers et Rajan, 1998). Là encore, cet engagement permet aux banquiers de réduire le coût des fonds. Il les oblige aussi à gérer prudemment les liquidités. En somme, la fonction de fourniture de la liquidité et celle d'allocation du crédit créent des synergies de coût dans les deux directions. Les résultats des travaux théoriques rejoignent les conclusions des travaux empiriques.

Au total, si le droit au crédit est un droit à la liquidité, le problème n'est pas tant de trouver des moyens de garantir les prêts que de faire jouer les techniques habituelles de la liquidité bancaire. Toutes les formes habituelles de garantie des crédits risqués (cautions mutuelles, assurance crédit, par exemple) se sont révélées en grande partie inopérantes pour régler les problèmes d'accès au crédit. Par contre, les banques maîtrisent les techniques qui leur permettent de gérer les décalages de trésorerie de leurs clients et elles ont une meilleure expertise en ce domaine que les non-banques qui proposent plus ou moins d'aligner les paiements au gré des ressources du client. Il n'est donc pas techniquement impossible de permettre l'accès aux services de liquidité à des clients dont par nature les recettes sont réparties dans le temps de façon aléatoire. Cela suppose des aménagements des échéanciers de remboursement par rapport aux solutions courantes. On sait que ces aménagements ont un coût pour la banque dans la mesure où ils modifient ou rendent aléatoires la valeur actuelle des remboursements. Ils doivent donc faire l'objet d'une tarification particulière. Mais le client dont les ressources sont irrégulières ne préférerait-il pas payer pour disposer du droit d'étaler ses dépenses plutôt que de se voir écarté de l'accès au crédit? Cela passe en partie, comme on l'a vu, par la création de formes spécifiques de cartes de crédit ou de lignes de crédit.

Il ne peut exister un « droit » au crédit comme il existe un « droit » au compte. Tout le monde n'a pas droit au crédit, mais tout le monde a aujourd'hui besoin des banques pour accéder aux services de liquidité. Ces services sont essentiels dans le monde contemporain, puisqu'ils offrent à chacun la possibilité d'étaler ses dépenses au gré de ses préférences à la seule condition de respecter sa contrainte budgétaire intertemporelle. Toutefois, on ne peut dissocier complètement le crédit et la liquidité. Pour certaines catégories d'agents - les particuliers dont les revenus sont modestes ou fortement aléatoires et les petites entreprises -, l'accès à la liquidité est souvent largement conditionné par la possibilité d'obtenir du crédit. Aussi, même s'il n'existe pas de droit au crédit, doit-on s'efforcer de rendre l'accès au crédit plus facile.

Cet article suggère tout d'abord que cela est faisable. Des synergies de coût existent entre les deux côtés du bilan des banques. Elles rendent théoriquement possible l'ouverture du portefeuille des banques à des emprunteurs par nature risqués, mais dont le principal handicap semble résider dans l'ambiguïté de l'information. On suggère ensuite que des solutions pratiques existent, qui passent, par exemple, par le développement de cartes de crédit ou l'aménagement des découverts autorisés, que ces solutions ne sont pas contraires à l'efficacité bancaire, pourvu qu'elles restent sous le contrôle des banquiers. Enfin, comme dans d'autres pays, une loi pourrait encourager l'accès au crédit aux catégories d'emprunteurs habituellement exclus et veiller à la limitation de la discrimination statistique en matière de crédit, ce qui permettrait de donner aux établissements de crédit une véritable expertise en ce domaine, les autorités de tutelle étant chargées de veiller à ce que le portefeuille des banques contienne dans une proportion raisonnable des crédits aux exclus d'aujourd'hui.

### BIBLIOGRAPHIE

- 150
- AVERY, R., R. BOSTIC, et K. SAMOLYK, (1998) « The role of personal wealth in small business finance », *Journal of Banking and Finance*, vol 22, n°6-8.
- BECKER, G. (1971) *The Economics of Discrimination*, Chicago, University of Chicago Press.
- BERGER, A. and G. UDELL, (1995), « Relationship lending and Lines of Credit in Small Firm Finance », *Journal of Business*, 68 n°3.
- BESHOURI C. and D. GLENNON, (1996) « The CRA as "Market Development" or "Tax" », *Conference on Bank Structure and regulation*, Federal Reserve Bank of Chicago.
- CANNER G. et W. PASSMORE, (1996) « The relative profitability of commercial banks active in lending in lower-income neighborhoods and with lower-income borrowers », *Conference on Bank Structure and regulation*, Federal Reserve Bank of Chicago.
- CAVALLUZZO, K., L. CAVALLUZZO and J. WOLKEN, (1999) « Competition, Small Business Financing, and Discrimination : Evidence from a New Survey », *Finance and Economics Discussion Series*, Federal reserve Board, Washington, n°1999-25.
- DELANNAY A-F, et M. DIETSCH, (1999) « Le crédit interentreprises joue un rôle d'amortisseur des tensions conjoncturelles » *Revue d'Economie Financière*, n°54.
- DIAMOND D. (1984) « Financial Intermediation and Delegated Monitoring », *Review of Economic Studies*.
- DIAMOND D. et R. RAJAN, (1998), « Liquidity Risk, Liquidity Creation and Financial Fragility: A Theory of Banking », miméo, University of Chicago.
- HASAN, I and C. HUNTER (1996) « Management Efficiency in Minority- and Women-owned banks », *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, march/april.
- MEINSTER, D et E. ELYASANI, (1988) « The performances of foreign-owned, minority-owned and holding-company-owned banks in the U.S. », *Journal of Banking and Finance*, vol 12, n°2.
- MYERS S. et R. RAJAN, (1998) « The paradox of Liquidity », *Quarterly Journal of Economics*, n°113
- PETERSEN M. et R. RAJAN, (1994) « The Benefits of Lending Relationships; Evidence from Small Business data », *Journal of Finance*, n°49.
- PETERSEN M. et R. RAJAN, (1995) « The effect of Credit Market Competition on Lending Relationships », *Quarterly Journal of Economics*, n°110.
- PHELPS, E., (1972) « The Statistical Theory of Racism and Sexism », *American Economic Review*, september, 659-661.