

REVUE INTERNATIONALE DES ECONOMISTES DE LANGUE FRANÇAISE

RIELF 2021, Vol. 6, N°2

Association Internationale
des Economistes de Langue Française



avec la collaboration de



UNIwersYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

l'Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań



L'Université Bernardo O'Higgins - Chili

Directeur de la publication

Krzysztof MALAGA, rédacteur en chef, USEGP, Pologne

Comité éditorial

Alastair ALINSATO, Bénin
Camille BAULANT, France
Matouk BELATTAF, Algérie
Francis BISMANS, Belgique
Horst BREZINSKI, Allemagne
Abdelaziz CHERABI, Algérie
Bernard COUPEZ, France
Jean-Jacques EKOMIE, Gabon
Jules-Roger FEUDJO, Cameroun
Camelia FRATILA, Roumanie
Marian GORYNIA, Pologne
Driss GUERRAOUI, Maroc
Juliana HADJITCHONEVA, Bulgarie
Vidal IBARRA-PUIG, Mexique
Nafii IBENRISSOUL, Maroc
Michel LELART, France
Laura MARCU, Roumanie
Boniface MBIH, France

Isabel MOCOROA-VEGA, Espagne
Mbodja MOUGOUE, États-Unis
Thierry PAIRAULT, France
Jacques POISAT, France
Jean-Christophe POUTINEAU, France
Carlos QUENAN, Argentine
Marek RATAJCZAK, Pologne
Alain REDSLOB, France
Xavier RICHEL, France
Jeannette ROGOWSKI, États-Unis
Paul ROSELE CHIM, France
Claudio RUFF ESCOBAR, Chili
Baiba ŠAVRINA, Lettonie
Lansana SEYDI, Brésil
Viatcheslav SHUPER, Russie
Abdou THIAO, Sénégal
Roger TSAFACK NANFOSSO, Cameroun
François VAILLANCOURT, Canada

Comité de rédaction

Krzysztof MALAGA, rédacteur en chef, USEGP, Pologne
Małgorzata MACUDA, secrétaire de rédaction, USEGP, Pologne

Eliza SZYBOWICZ, soutien éditorial, USEGP, Pologne
Marta DOBRECKA, rédactrice technique, USEGP, Pologne

© Copyright by Association Internationale des Economistes de Langue Française, Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań
Paris, Poznań 2021

La RIELF offre son contenu complet en accès libre sous licence Creative Commons BY NC SA 4.0

ISSN 2551-895X
e-ISSN 2727-0831

Edition digitale et imprimée
Editions de l'Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań
Projet de couverture : Izabela Jasiczak, Bernard Landais, Krzysztof Malaga, Eduardo Téllez

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos (Krzysztof Malaga)	3
IDRYS FRANSMEL OKOMBI	
Courbe de Laffer de la relation entre la dette publique et la croissance en Afrique : importance de la qualité institutionnelle.....	9
THIERRY PAIRAULT	
L'endettement des pays de l'UEMOA à l'égard de la Chine	37
FRANCK MONDESIR TSASSA MBOUAYILA	
Effets des politiques conjoncturelles sur la croissance économique en Zone franc .	51
THIERNO THIOUNE	
Écart de production dans la Zone UEMOA : analyse comparative d'une estimation par la fonction de production, le filtre de Kalman et le VAR structurel bayésien	77
TOMONDJI DAYANE THIERNAUD BEHANZIN, MAMADOU ABDOULAYE KONTE	
Impact de l'ouverture commerciale sur croissance économique dans l'UEMOA	106
KOSSI ATTSUTSÈ DZIÉDZOM TSOMDZO, YACOBOU SANOUSSI, KWAMI OSSADZIFO WONYRA	
Déterminants des dépenses publiques de santé en Afrique subsaharienne.....	126
ESSOSINAM FRANCK KARABOU, KOMLAN AMETOWOYO ADEVE, KPATCHAA SONGHAÏ	
L'effet des politiques d'aide à la santé sur le développement sanitaire et économique en Afrique subsaharienne.....	142
YACOBOU SANOUSSI, KOMLAN AMETOWOYO ADEVE, KWAMI OSSADZIFO WONYRA	
Urbanisation et inégalités de revenu en Afrique subsaharienne : quel rôle pour la gouvernance traditionnelle et la e-gouvernance ?	162
SEGNON AGUEY, YÉZIDOU ALI, AKOÉTÉ EGA AGBODJI	
Effets de la stratégie de relance post-COVID-19 de la BCEAO sur les agrégats économiques au Togo.....	183
FOUSSÉNI NAPO, KOFFI BIOVA ESSIOMLE	
Soutenabilité de la dette publique post-initiative pays pauvres très endettés (PPTE) : une évidence empirique au Togo.....	216

WOULAMÉ OUDJIM, YACOBOU SANOUSSI, KODJO EVLO Déterminants de la malnutrition des enfants au Togo : une analyse par les disparités selon le milieu de résidence	239
JACQUES KIAMBU DI TUEMA, FLORENT JEAN DÉSIRÉ KABIKISSA, FERDINAND MOUSSAVOU, CLAUDE LOMAMA LOMBOTO, ÉTIENNE KIYUNGA TCHANDEMA Banques et opérateurs de téléphonie mobile dans l'inclusion financière en République Démocratique du Congo : concurrence et innovations	261

BANQUES ET OPÉRATEURS DE TÉLÉPHONIE MOBILE DANS L'INCLUSION FINANCIÈRE EN RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO : CONCURRENCE ET INNOVATIONS

Banks and operators of mobile telephony in financial inclusion in the Democratic Republic of Congo: Competition and innovations

JACQUES KIAMBU DI TUEMA¹

Université du Moyen-Lualaba de Kalima, République Démocratique du Congo

Faculté d'Économie, Province du Maniema

jakiam1@yahoo.fr

ORCID : <https://orcid.org/0000-0001-5855-1225>

FLORENT JEAN DÉSIRÉ KABIKISSA²

Université Marien NGOUABI de Brazzaville, Congo

Faculté des Sciences Économiques, Laboratoire d'Économie Financière et des Institutions

kabisdesire2015@gmail.com

ORCID : <https://orcid.org/0000-0001-6079-7267>

FERDINAND MOUSSAVOU²

Université Marien NGOUABI de Brazzaville, Congo

Faculté des Sciences Économiques, Laboratoire d'Économie Financière et des Institutions

fajmoussavou@gmail.com

ORCID : <https://orcid.org/0000-0001-5178-582X>

CLAUDE LOMAMA LOMBOTO³

Université Sorbonne Paris Nord, France

Institut Universitaire de Technologie de Villeteuse, Campus Villeteuse

llomama@yahoo.fr

ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-2414-328X>

¹ BP. 136 Kalima, Province du Maniema, République Démocratique du Congo.

² Laboratoire d'Économie Financière et des Institutions BP. 69, Brazzaville-Congo.

³ Institut Universitaire de Technologie (IUT) de Villeteuse 99, avenue Jean Baptiste Clément, 93430 Villeteuse France.

ÉTIENNE KIYUNGA TCHANDEMA⁴

Institut Supérieur Pédagogique de Kalima, République Démocratique du Congo

Province du Maniema

etiennechandema@gmail.com

ORCID : <https://orcid.org/0000-0003-2230-0306>

Abstract: This article analyzes the competition between commercial banks and operators of mobile telephony (OMT) in financial inclusion in the Democratic Republic of Congo (DRC) in a market where services are differentiated horizontally. We use the Hotelling model (1929), to study the consequences of competition on the development of financial services. The conclusion is that competition between banks and operators of mobile telephony is not conducive to lower prices or massive financial inclusion. Rather, it accentuates a polarized diffusion of financial services across the national territory, given the low income levels of the population and the importance of the informal sector that characterizes the Congolese economy.

Keywords: banks, operators of mobile telephony, financial inclusion, competition, innovations, Democratic Republic of Congo.

Résumé : Cet article analyse la concurrence entre les banques et les opérateurs de téléphonie mobile (OTM) dans l'inclusion financière en République Démocratique du Congo (RDC) sur un marché où les services sont différenciés horizontalement. Nous utilisons le modèle de Hotelling (1929), pour étudier les conséquences de cette concurrence sur le développement des services financiers. La conclusion est que la concurrence entre les banques et les OTM ne favorise ni la baisse des prix, ni l'inclusion financière massive. Elle accentue plutôt une diffusion polarisée des services financiers à travers le territoire national, compte tenu des faibles niveaux de revenus de la population et de l'importance du secteur informel qui caractérisent l'économie congolaise.

Mots-clés : banques, opérateurs de téléphonie mobile, inclusion financière, concurrence, innovations, République Démocratique du Congo.

JEL classification : D43, H41, L11, O55.

Introduction

En Afrique subsaharienne, comme le notait Hugon (1990, p. 325), le système financier est en inadéquation avec les exigences du développement. Cette problématique a fait l'objet de nombreuses études (Hugon, 1991 ; Lelart, 2002 ; Guillaumont Jeanneney, & Kpodar, 2006 ; Fall, 2011 ; Guérineau & Jacolin, 2014a) qui soutiennent l'idée selon laquelle, le système financier africain s'est développé culturellement,

⁴ BP. 136 Kalima, Province du Maniema, République Démocratique du Congo.

économiquement et socialement en rupture avec la société civile, dont les agents sont généralement exclus. Parmi les facteurs qu'elles considèrent comme étant la principale cause des mauvaises performances des économies africaines, on note fréquemment la difficulté d'accès aux services financiers pour une majorité de la population. Selon Fall (2011, p. 31), cette dernière serait exclue de compte bancaire, de moyens de paiements ou du crédit de première nécessité, parce qu'elle est pauvre et n'est pas en mesure de fournir des garanties matérielles suffisantes. Mais aussi, parce que les coûts de sélection, de surveillance et d'incitation sont très importants pour les banques (Stiglitz & Weiss, 1981 ; Eber, 2000). La conjonction de ces éléments limite la capacité dont disposent les banques à sélectionner les emprunteurs solvables, en particulier, les ménages et les petites et moyennes entreprises. En effet, par inclusion financière, nous entendons, selon Chaix et Torre (2015, p. 706), « la détention et l'utilisation d'un compte à vue ou d'épargne dans une institution financière formelle comme une banque commerciale, une institution de microfinance, une institution coopérative de crédit, ou un service de banque postale. Ces services fournissent des moyens sûrs de conservation des fonds, en comparaison des pratiques plus risquées telles que les cachettes domestiques ou le recours à des agents spécialisés du secteur informel » (Aggarwal & Klapper, 2013).

Pour atténuer cette exclusion qui touche à des degrés divers les populations et les entreprises les plus vulnérables, la Banque Mondiale et le Fonds monétaire international vont dans les années 1980, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel, imposer aux pays africains, notamment à la RDC, une série de réformes parmi lesquelles, la libéralisation de son secteur bancaire. Ainsi, l'ouverture du secteur bancaire congolais à la concurrence devrait, comme le soutiennent les experts internationaux (Stiglitz, 2000 ; Guillaumont Jeanneney & Kpodar, 2006), permettre aux nouveaux investisseurs, grâce à leur expertise, d'ajuster l'offre et la demande de financement à un niveau supérieur, mais aussi de stimuler l'autofinancement des petits entrepreneurs congolais qui n'ont pas accès aux crédits, en leur offrant la possibilité des dépôts rentables. Parmi les nouveaux acteurs qui prennent part à la restructuration de l'industrie bancaire et financière congolaise on retrouve, la Banque Commerciale Du Congo (BCDC), la banque camerounaise Afriland First Bank, la banque gabonaise BGFIBank, la banque Rawbank (du groupe indien Rawji), la banque germano-kényane Equity Bank, la banque sud-africaine Trust Merchant Bank (TMB), etc. Mais, ces derniers se localisent principalement dans les zones urbaines et dans les quartiers d'affaires où il existe un certain pouvoir d'achat. Les zones rurales et les quartiers pauvres, les plus peuplés du pays, où le besoin social des services financiers est important, sont exclus de la base de clientèle des principales banques (Eber, 2000).

En réponse à cette exclusion, des acteurs auparavant étrangers aux métiers de la banque, en quête de diversifications et de profits, notamment les opérateurs de téléphonie mobile (OTM), vont s'immiscer dans le secteur bancaire pour fournir, dès

la fin des années 2010, les services financiers à partir d'un téléphone mobile, appelés services « mobile banking ». Il s'agit des services de paiement dans les commerces, de règlements de factures, de collecte de l'épargne et de transfert des petites sommes d'argent (jusqu'à 2500 dollars). Pour capter leur clientèle potentielle, ils s'appuient d'une part, sur leurs compétences propres que les banques congolaises ne disposent pas ou seraient dans l'incapacité de reproduire dans l'immédiat, en utilisant par exemple, les technologies des télécommunications (Short Message Service – SMS), créées dans les économies les plus avancées pour les adapter dans le contexte local et à des nouveaux usages (Chaix & Torre, 2015). D'autre part, ils créent des nouveaux marchés, dits « marchés low cost », non compétitifs et indépendants du marché traditionnel, dont les principaux clients sont des individus pauvres, analphabètes, appartenant majoritairement au secteur informel (Kim & Mauborgne, 1997).

Dans cet article, nous nous intéressons à la concurrence entre les banques et les OTM dans l'inclusion financière en RDC. Quelles en sont les conséquences sur l'inclusion financière et la diffusion des services à travers le territoire national ? Favorise-t-elle la baisse des prix, et par conséquent un accès plus large aux services, ou au contraire, les forces centripètes se sont-elles développées pour renforcer la polarisation de l'offre ? Pour mieux appréhender les effets et les conséquences de cette concurrence, notre méthodologie s'appuie sur le modèle de Hotelling (1929), le seul capable, nous semble-t-il, de mieux prendre en compte les deux aspects de la concurrence, en termes de prix et de différenciations des produits, mais aussi, sur un modèle économétrique pour évaluer les principaux résultats de notre étude. L'article est organisé en trois parties. Dans la première partie, nous présentons une revue de la littérature sur les effets de l'intégration financière sur la croissance économique ; nous analysons dans la deuxième partie, le modèle de concurrence auquel se réfère notre étude. Dans la troisième partie, nous analysons, en nous appuyant sur les données statistiques disponibles, les conséquences perceptibles de cette concurrence, avant de tirer les différentes conclusions de ce travail.

1. Intégration financière : un tour d'horizon des analyses théoriques et empiriques

La relation entre le développement financier et la croissance économique fait l'objet d'une attention considérable dans la littérature sur la croissance et la finance. Les origines du rôle des marchés financiers peuvent être attribuées à l'œuvre fondamentale de Schumpeter (1911). À la suite de ce dernier, McKinnon (1973) et Shaw (1973) vont montrer dans quelle mesure la libéralisation financière constitue un moyen efficace permettant d'accélérer la croissance économique, particulièrement dans les pays en voie de développement. Ces travaux vont jeter les bases d'une littérature abondante analysant le lien entre le développement financier et la croissance économique.

1.1. Les enseignements théoriques

La littérature économique portant sur le rôle de la libéralisation du système financier dans l'activité économique a connu un regain d'intérêt à partir des travaux de McKinnon (1973) et Shaw (1973). Ces deux auteurs seront les premiers à mettre en évidence les effets néfastes de la répression financière (plafonnement des taux d'intérêt, politique d'allocation sélective du crédit, protectionnisme financier) sur le développement économique, en démontrant le caractère sous-optimal des systèmes financiers administrés, qui découle de l'intervention étatique dans le secteur bancaire. Ces distorsions se traduisent selon eux, par des taux d'intérêt inférieurs aux taux d'équilibre sur le marché et par conséquent par des niveaux faibles d'épargne et d'investissement. En outre, ils considèrent que les économies africaines, si elles sont réellement pauvres, c'est parce qu'elles sont caractérisées par des systèmes financiers peu développés et des faibles taux de croissance liés à l'inefficacité dans l'allocation des ressources. Dans un tel contexte, elles doivent libéraliser leurs secteurs bancaires pour bénéficier des flux financiers internationaux, du fait qu'elles sont peu vulnérables à la spéculation à court terme et aux effets de contagion des crises bancaires, surtout pour les pays dont les devises ont une convertibilité limitée ou un régime de change fixe (Guérineau & Jacolin, 2014b, p. 2).

Dans la même lignée, Bellocq et Zlotowski (2011, p. 275) considèrent que la libéralisation financière permet aux économies en développement, non seulement de pallier d'une part, l'insuffisance de l'épargne domestique en générant des flux d'épargne en provenance du reste du monde, mais également de tirer profit, d'autre part, de la baisse de coûts du capital grâce à l'épargne additionnelle en provenance du reste du monde, tout en provoquant une amélioration de l'efficacité des institutions financières grâce à l'implantation de banques étrangères qui maîtrisent plus les techniques modernes de l'allocation du crédit et du contrôle des risques. Elle permet aussi aux épargnants d'élargir la composition de leurs portefeuilles et aux États d'être plus sensibles aux signaux des marchés financiers.

Cependant, Lucas (1988) va rejeter l'idée selon laquelle, il existe un lien de causalité entre le « développement financier » et la croissance économique en affirmant que « *economists badly overstress the role of finance in economic growth* ». De Gregorio et Guidotti (1995) ont constaté l'existence d'une relation négative entre le développement financier et la croissance économique dans les pays d'Amérique Latine. Dans la même lignée, Berthélemy et Varoudakis (1998) vont mettre en évidence une relation négative entre le développement financier et le taux de croissance dans des économies financièrement réprimées (Eggoh, 2010, p. 13). Malgré les divergences qui existent entre les auteurs, les économistes reconnaissent néanmoins l'existence d'une relation positive entre le développement financier et la croissance économique.

Les réformes mises en place au début des années 2000 pour libéraliser les systèmes financiers dans les pays en développement ont abouti à des résultats mitigés. En Afrique subsaharienne (ASS) par exemple, le développement du secteur financier est resté relativement faible et peu profond dans la Zone franc (David, Mlachila, & Moheput, 2014). Aussi, la bancarisation des populations demeure faible, elle est de l'ordre de 10% à 20% dans les pays à faibles revenus, et l'accès au crédit des petites et moyennes entreprises reste insuffisant pour assurer le financement de leur croissance (Guérineau & Jacolin, 2014a, p. 58). Il est donc légitime de s'interroger sur la capacité de ces réformes à promouvoir une croissance économique de long terme au sein des pays d'ASS.

En effet, des interrogations sont apparues sur la capacité des réformes financières à promouvoir la croissance et, plus largement, sur le lien entre le développement financier et la réduction de la pauvreté. Ces interrogations, bien qu'anciennes, sont à nouveau au cœur de la problématique du développement, tant sur le plan théorique qu'empirique (Minea & Villieu, 2010, p. 5). La suite de cette section se propose de présenter les principaux résultats empiriques sur le lien entre la libéralisation financière et la croissance économique.

1.2. La littérature empirique

Les enseignements empiriques portant sur la relation entre le développement financier et la croissance économique ont connu un regain d'essor dans les années 1990, grâce aux travaux de King et Levine (1992, 1993). Ces auteurs ont tenté de préciser dans le cadre d'un modèle de croissance endogène, la relation entre le développement financier et la croissance et d'en approfondir la compréhension, en mettant en évidence une corrélation positive significative entre plusieurs indicateurs de développement financier et la croissance à long terme. Ils concluent, à partir de cette étude en coupe transversale, qu'au-delà du lien positif entre les deux variables, le développement financier permet de prévoir la croissance économique dans les 10 à 30 années à venir. Ces résultats ont été confirmés par les travaux de Savvides (1995), Levine et Zervos (1998), Beck, Levine et Loayza (2000), puis Levine, Loayza et Beck (2000), pour qui, l'intégration financière a des effets positifs importants sur le développement économique et la réduction de la pauvreté. Cependant, si la plupart des études réalisées par des auteurs « pro-libéraux » ont conclu à l'existence d'une relation positive entre l'intégration financière et le développement économique, force est de reconnaître que, nombreuses sont les études qui remettent en question cette relation, notamment celles d'inspiration keynésienne. D'une part, Arestis et Demetriades (1998) stipulent que l'étude réalisée par King et Levine (1993) est fondée sur des bases de causalité très fragiles et démontrent que le développement financier ne peut plus prédire la croissance économique, une fois que son

niveau initial est corrélé à sa moyenne. D'autre part, Kaminsky et Reinhart (1999), Demirgüç-Kunt et Detragiache (1999) et Zhang (2003) considèrent quant à eux, que la relation entre les deux variables serait inexistante, voire négative. Ils concluent que le développement financier s'accompagne forcément d'un déséquilibre de court terme induit par des mouvements des capitaux internationaux qui pénalisent la croissance économique et anéantissent les effets positifs du renforcement financier.

Deidda et Fattouh (2002), Demetriades et Law (2004) et Rioja et Valev (2004) considèrent que la relation entre le développement financier et la croissance économique serait plus conditionnelle que linéaire et intègrent dans leur analyse les spécificités propres à chaque pays telles que, le niveau initial du développement financier, du capital humain, de revenu, voire la qualité institutionnelle pour montrer que ces différentes variables peuvent impacter la relation entre le développement financier et la croissance économique. Par exemple, Deidda et Fattouh (2002) soulignent que la relation entre le développement financier et la croissance n'est pas significative dans les pays à bas revenu, mais celle-ci serait significativement positive dans les pays à revenu élevé. Rioja et Valev (2004) vont conclure que le développement financier n'influencerait positivement la croissance économique qu'au-delà d'un seuil de développement financier. Par contre, Demetriades et Law (2004), dans leur étude sur la bonne gouvernance et la qualité des institutions, montrent que les effets du développement financier sont beaucoup plus favorables et perceptibles lorsque les économies sont dotées des institutions saines.

Qu'en est-il des études portant sur les économies africaines ? Les travaux empiriques qui étudient le lien entre la libéralisation financière et la croissance économique sont nombreux, mais restent relativement limités pour le cas des pays d'Afrique subsaharienne. Les résultats dans ce cadre sont particulièrement mitigés et bon nombre d'auteurs se sont focalisés sur l'analyse des liens de causalité entre le développement financier et la croissance économique. Savvides (1995), dans ses travaux consacrés à l'incidence du développement des systèmes financiers sur la croissance économique, analyse à partir d'un échantillon de 28 pays africains, dont trois du Maghreb, les effets de la libéralisation du « ratio quasi-monnaie » sur le PIB. Les résultats de ces travaux indiquent que la politique de la libéralisation du ratio de liquidité exerce un impact significatif et positif sur la croissance au seuil de 10%, si les libertés politiques n'étaient pas prises en compte. Dans la même lignée, dans une étude menée sur les pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) sur la période allant de 1981 à 2010, et qui s'appuie sur la méthode des moments généralisés (GMM), Fantessi et Kiprop (2016) révèlent l'existence d'une relation positive et statistiquement significative entre le développement financier et la croissance économique.

Dans un autre registre, Kargbo et Adamu (2009) ont examiné la relation entre le développement financier et la croissance économique en Sierra Leone sur la période 1970–2008. Ils montrent que l'investissement constitue un vecteur primordial

par lequel le développement financier alimente la croissance économique. Leurs résultats corroborent l'hypothèse d'une croissance fondée sur le développement financier. Dans le même esprit, Ofori-Abebrese, Pickson et Diabah (2017) ont analysé la relation et la direction causale entre le développement financier et la croissance économique au Ghana au cours de la période 1970–2013. Les résultats de leur étude révèlent que le montant du crédit national accordé au secteur privé joue un rôle positif et significatif sur la croissance économique du Ghana tandis que dans le même temps le crédit domestique fourni par le secteur bancaire n'impacte pas la croissance économique. Enfin, David et collaborateurs (2014) suggèrent que l'intégration financière constitue un vecteur important du développement financier, en particulier dans les pays dotés des institutions de meilleure qualité.

En revanche, Adusei (2013) pour le cas du Ghana a analysé une série temporelle allant de 1971 à 2010 afin de tester l'existence d'une relation entre la croissance économique et le développement financier. Pour ce faire, l'auteur s'appuie sur trois variables indépendantes comme mesure du développement financier, à savoir le crédit intérieur en pourcentage du PIB; le crédit intérieur au secteur privé en pourcentage du PIB et la masse monétaire au sens large en pourcentage du PIB. Les résultats de son étude révèlent que le développement financier n'a pas d'impact positif sur la croissance économique ghanéenne. Au contraire, il l'influencerait négativement.

Au terme de ces enseignements empiriques, nous pouvons tirer deux conclusions. Premièrement, ces résultats convergent dans leur ensemble en faveur d'un développement financier et confortent la littérature économique dominante. Deuxièmement, comparés aux résultats obtenus dans les pays riches, ils semblent cohérents avec l'hypothèse selon laquelle, la libéralisation financière favorise la croissance économique dans des pays dotés des institutions stables et saines (Demetriades & Law, 2004 ; David et al., 2014).

2. Modèle et présentation des caractéristiques

La problématique de la relation entre les banques et les OTM est généralement appréhendée en termes de concurrence ou de complémentarité. Force est de reconnaître que ces deux concepts ne sont pas opposés. Les deux acteurs peuvent être complémentaires sur certaines niches et/ou se concurrencer par moment sur d'autres (Fall, 2011). Toutefois, en l'état actuel des choses, c'est la concurrence qui est l'aspect dominant sur le marché bancaire congolais, elle comporte un aspect inédit par rapport à l'analyse classique de la concurrence dans ce secteur. Les acteurs en concurrence sont, selon Dumans (2003, p. 687), soumis à des contraintes différentes et sont de type différent. Leurs différences portent à la fois, sur leur logique d'intermédiation et sur leurs contraintes géographiques. Pour un banquier, la proximité

de la clientèle est essentielle pour déterminer sa zone de chalandise, tandis qu'un OTM a juste besoin d'un téléphone, qu'il utilise comme vecteur de flux financiers pour pallier le manque de canaux formels de transaction bancaire. La banque doit supporter des coûts fixes engendrés par la construction ou la location d'agences pour desservir ses clients. En revanche, l'OTM n'a pas besoin d'agences pour servir ses clients et ne supporte pas ce type de coûts. Il crée simplement des points « d'entrée et de sortie » gérés par des agents indépendants, mais certifiés et rémunérés par les OTM, c'est-à-dire, les endroits où les clients de services « mobile banking » peuvent retrouver des liquidités ou faire des transactions quand ils le souhaitent.

Notre modèle s'intéresse au comportement concurrentiel des firmes à politiques de prix données. Ainsi, nous émettons l'hypothèse selon laquelle, les firmes se font réellement une concurrence en localisation géographique et nous interprétons le choix de localisation comme un choix dans un espace de produits. Pour décrire ce processus concurrentiel, nous extrapolerons le modèle de Hotelling (1929) au secteur bancaire, en raison du type de la concurrence étudié. La structure oligopolistique du secteur bancaire est plus marquée par une concurrence par les prix que par les quantités et se caractérise par une différenciation horizontale des produits (Weill, 1998, p. 105).

2.1. Le modèle

Nous analysons la concurrence entre deux firmes, la banque (A) et un OTM (B), qui offrent un bien homogène sur le marché et se font concurrence en prix et en localisations. Le modèle se présente sous la forme d'un jeu à deux étapes, dans lequel les firmes choisissent dans un premier temps leurs localisations, avant de choisir dans un deuxième temps, leurs prix respectifs, en se livrant une concurrence à la Bertrand. La résolution du modèle s'effectue en « backward induction ». Nous considérons un marché où les consommateurs sont distribués uniformément sur le segment $[0,1]$, qui représente l'espace des caractéristiques du produit. Les firmes sont localisées à l'intérieur du segment. Un consommateur situé à l'extrémité du segment achète le produit qui lui permet de minimiser sa désutilité, mesurée par le coût psychique perçu à choisir un produit différent de son produit idéal plus le prix d'achat. Nous faisons l'hypothèse que cette fonction de coût est de la forme $t \cdot (\tilde{x})$ où \tilde{x} et t ($t \geq 0$) représentent respectivement le consommateur marginal (indifférent) et le degré d'exigence des consommateurs concernant la caractéristique du produit (Kabikissa, 2019).

L'introduction des caractéristiques signifie que les produits ne sont pas parfaitement substituables et les firmes peuvent être en situation de monopole sur leur marché local. En effet, si t est nul, cela implique que la caractéristique du produit n'a aucune influence et la concurrence est parfaite. Au contraire, plus t est grand, plus le coût psychique de la désutilité liée à la consommation d'un produit non

idéal est important. Nous supposons que le coût marginal de production est nul sans perte de généralité dans la classe des fonctions de coût linéaires et le marché est couvert, c'est-à-dire, que les prix sont suffisamment faibles pour que tous les consommateurs achètent chacun une unité du bien à la firme qui leur propose le prix le plus bas, dont ils tirent tous la même utilité. De plus, nous considérons que si le consommateur n'achète pas sa caractéristique idéale, il supporte une désutilité égale à $t \cdot \tilde{x}$, s'il achète à la firme A, alors que celle-ci est égale à $t \cdot (1 - (\tilde{x}))$, s'il s'adresse à la firme B. Cette désutilité est interprétée comme étant le coût de la distance, qui sépare une spécification « idéale » d'un produit à la spécification réelle relative à la variété disponible la plus proche. Dans ce modèle, nous considérons que les firmes en concurrence ne peuvent produire toutes les variétés pour satisfaire toutes les demandes. Faute de pouvoir trouver la variété idéale, les consommateurs choisissent la variété qui se rapproche le plus de leur spécification idéale (Siroën, 1987, p. 3). Cette distance entre la variété disponible et la variété idéale représente un coût, qui est nul pour le consommateur qui, par chance, bénéficie de la variété idéale, mais qui est maximal pour le consommateur indifférent à deux variétés également distantes de son idéal. Ce coût est ainsi défini par :

$$p_A + t \cdot \tilde{x} = p_B + t \cdot (1 - \tilde{x}) \quad (1)$$

L'équation (1) signifie que le consommateur indifférent est situé entre les deux firmes, et nous pouvons la réécrire de la façon suivante :

$$\frac{1}{2} + \frac{p_B - p_A}{2t} = \tilde{x} \quad (2)$$

p_A et p_B étant respectivement les prix du bien vendu par la firme A et du bien vendu par la firme B. Dans ce modèle, nous cherchons à étudier à court terme, les effets d'une variation de variétés des biens sur l'intensité de la concurrence, les prix, les profits des firmes et l'inclusion financière.

2.2. Résolution et équilibres

Si l'une des firmes ne s'écarte pas trop du prix généralisé de sa concurrente ($p_A < p_B - t$) ou ($p_B < p_A - t$), les fonctions de demande sont données par les expressions suivantes :

$$D_A(p_A, p_B) = \begin{cases} 1 & \text{si } p_A < p_B - t \\ \frac{1}{2} + \frac{p_B - p_A}{2t} & \text{si } p_B - t \leq p_A \leq p_B + t \\ 0 & \text{si } p_A > p_B + t \end{cases} \quad (3)$$

$$D_A(p_A, p_B) = \begin{cases} 1 & \text{si } p_B < p_A - t \\ 1 - x = \frac{1}{2} + \frac{p_B - p_A}{2t} & \text{si } p_A - t \leq p_B \leq p_A + t \\ 0 & \text{si } p_A - t < p_B \end{cases} \quad (4)$$

$D_A(p_A, p_B)$ et $D_B(p_A, p_B)$ et sont les demandes adressées respectivement à la firme A et à la firme B. Une fois que les firmes ont choisi leurs localisations, la seule variable stratégique dont elles disposent à court terme, c'est le prix. Selon les hypothèses retenues dans cette étude, nous analysons dans un premier temps un jeu en séquentiel (nous considérons la banque comme un leader établi sur le marché)⁵ pour toute distribution possible des consommateurs sur l'espace des caractéristiques. Nous distinguons deux situations, selon que les firmes choisissent la même localisation ou plutôt qu'elles s'éloignent l'une de l'autre.

Lorsque les deux firmes choisissent la même localisation

Cette situation caractérise un duopole avec produits homogènes et les firmes se font concurrence sur le prix. Elles choisissent leurs prix de manière à maximiser leur profit à prix de l'autre firme donné. À partir de (2) et (3), on déduit les expressions des profits :

$$\pi_A(p_A, p_B) = p_A \cdot D_A(p_A, p_B) = (p_A) \cdot \left(\frac{p_B - p_A + t}{2t} \right) \quad (5)$$

$$\pi_B(p_A, p_B) = p_B \cdot D_B(p_A, p_B) = (p_B) \cdot \left(\frac{p_A - p_B + t}{2t} \right) \quad (6)$$

Les conditions de premier ordre d'optimisation permettent d'obtenir :

$$p_A^*(p_B) = \frac{p_B + t}{2} \quad (7)$$

$$p_B^*(p_A) = \frac{p_A + t}{2} \quad (8)$$

La meilleure réponse de chacun des acteurs à la stratégie de l'autre est définie par :

$$p_A^* = p_B^* = t \quad (9)$$

⁵ Dans un jeu séquentiel, le leader joue toujours en premier.

À partir de (2) et (3), nous avons les demandes adressées aux deux firmes : $D_A^* = D_B^* = \frac{1}{2}$. Nous pouvons conclure que les deux firmes se partagent le marché à parts égales et réalisent des profits positifs : $\pi_A^* = \pi_B^* = p_A^* D_A^* = p_B^* D_B^* = \frac{t}{2}$.

Proposition 1 : *Si les firmes se localisent à proximité, cela revient à dire que les deux firmes approvisionnent tout le marché. Dans ce cas, il n'existe pas d'équilibre de Nash en stratégies pures du sous-jeu en prix, car les prix d'équilibre, s'ils existent doivent satisfaire les conditions du premier ordre d'optimisation.*

La preuve : Si $t = 0$, l'équilibre du sous-jeu obtenu n'est pas un équilibre de Nash, c'est un équilibre de Bertrand, puisque les profits des deux firmes sont nuls. Si les deux firmes s'éloignent l'une de l'autre, leurs profits augmentent : $\left(t > 0 \rightarrow \left(\frac{\partial \Pi}{\partial t} > 0 \right) \right)$. Ce qui montre que l'équilibre ainsi obtenu est un équilibre local, or tout équilibre de Nash est un équilibre global. On dit qu'un ensemble de stratégies S^* est équilibre de Nash, si la stratégie de chaque joueur est une réponse optimale aux stratégies des autres joueurs, considérées comme fixées. Autrement dit, si l'inégalité suivante est satisfaite pour chaque joueur i :

$$\pi_i(s_i^*, s_{-i}^*) \geq \pi_i(s_i, s_{-i}^*), \forall s_i \in S_i, \text{ avec } i = 1, 2, \dots, p$$

S_i étant l'ensemble des stratégies potentielles du joueur i et π_i est sa fonction objectif. Cette fonction dépend de la stratégie s_i choisie par le joueur i . Pour que le couple de stratégies (p_A^*, p_B^*) soit un équilibre de Nash, il faut que (p_A^*, p_B^*) soit la meilleure réponse, quelle que soit la stratégie utilisée par l'un des concurrents :

$$\pi_A^*(p_A^*, p_B^*) \geq \pi_A(p_A, p_B^*), \forall p_A \in S_A$$

$$\pi_B^*(p_A^*, p_B^*) \geq \pi_B(p_A^*, p_B), \forall p_B \in S_B$$

Nous remarquons que si les firmes se rapprochaient et se mettaient l'une à côté de l'autre, elles cessent de se différencier et vendent des produits homogènes, qui sont des substituts parfaits et cela implique une concurrence parfaite. Ce comportement serait favorable à la baisse des prix et à un meilleur accès aux services financiers. La dynamique de la concurrence en prix poussera les concurrents à fixer leurs prix au niveau du coût marginal, ce qui exclut toute possibilité d'un profit positif. Un tel comportement ne correspond pas à un équilibre de Nash, parce que les deux firmes ont la possibilité en adoptant une stratégie différente, d'améliorer leur niveau de profit. Toute possibilité d'amélioration de profit implique que les stratégies qui ont été respectivement choisies par les deux protagonistes n'étaient pas dominantes. La stratégie dominante dans ce jeu, est celle où les deux firmes maximisent simultanément leurs profits, en fixant respectivement des prix qui satisfont les conditions du premier ordre d'optimisation.

Lorsque les deux firmes ne choisissent pas la même localisation

Cette situation correspond à un duopole avec produit différencié. Cette stratégie permet aux deux firmes non seulement d'éviter une concurrence en prix, mais de pouvoir tenir captifs leurs clients sur leur segment de marché. En se différenciant, les firmes améliorent leurs profits, en réalisant des profits positifs. Il est clair que π_A^* et π_B^* augmentent avec t . Cette observation invalide le principe de différenciation minimale de Hotelling, qui stipule que les firmes seraient désireuses de se rapprocher l'une de l'autre. Cette stratégie est une stratégie dominante au sens de Nash. Lorsque les deux firmes se différencient, elles maximisent leur profit. Cette stratégie se justifie par le fait qu'un bien, qui n'est différencié que par sa seule localisation, donne naissance à deux biens différents, qui sont des compléments stratégiques (Combes, Mayer, & Thisse, 2006, p. 244).

Proposition 2 : *Dans un jeu séquentiel, à stratégie donnée de l'autre joueur, il est toujours possible d'obtenir un profit positif en choisissant un produit très différent et en fixant un prix strictement positif suffisamment faible.*

La preuve : Lorsque deux firmes sont localisées dans deux endroits différents, pour qu'elles soient toutes les deux actives, il faut que $[p_B - p_A] < t$, sinon l'une des concurrentes servirait la totalité du marché. Comme l'OTM possède un hinterland constitué de la population pauvre et paysanne, la banque peut fixer son prix de sorte que : $p_A < p_B - t$, elle augmenterait ainsi sa demande des services financiers et mettra l'OTM hors du marché, car son prix sera plus faible que celui pratiqué par son concurrent. Ainsi, tous les consommateurs appartenant à l'hinterland de l'opérateur mobile choisiront de se ravitailler auprès de la banque. Les deux firmes étant éloignées l'une de l'autre, la baisse des prix que doit supporter par exemple la banque, pour approvisionner tout le marché, est considérable et s'avère non profitable. Une telle stratégie n'est ni réalisable ni profitable pour la banque :

$$\pi_A^*(p_A^*, p_B^*) \geq \pi_A^*(p_A, p_B^*).$$

La stratégie (p_A, p_B^*) n'étant pas un équilibre de Nash, le profit réalisé par l'OTM sera alors nul, ce qui implique que p_B^* n'est pas la meilleure réponse de l'opérateur mobile à la stratégie p_A^* de la banque. Lorsque les coûts psychiques de la désutilité sont élevés, la dimension géographique domine. L'éloignement protège les firmes et infléchit la concurrence. Chaque firme approvisionne son segment de marché en usant de son pouvoir de monopole.

3. Relation entre les firmes et le modèle d'analyse

L'un des buts de la libéralisation du secteur bancaire en RDC était d'alléger les contraintes locales en matière de crédit, de favoriser la baisse des prix et une large

diffusion des services financiers sur l'ensemble du territoire. Aujourd'hui, sommes-nous capables de dire, si la libéralisation du secteur bancaire congolais a-t-elle permis d'obtenir les résultats escomptés ?

3.1. Concurrence et innovations

Le secteur bancaire congolais connaît, depuis la fin des années 2010, de profondes transformations avec l'apparition de nouvelles formes de concurrence favorisées par les politiques de libéralisation définies par les institutions de Bretton-Woods, ainsi que par les nouvelles technologies de l'information et de communication. Ces forces sont à l'origine des restructurations sans précédent qui affectent, aussi bien la structure sectorielle bancaire congolaise que le comportement de la population dans son ensemble.

3.1.1. Sélection des produits et différenciation horizontale

En RDC, les opérateurs de téléphonie mobile ont redéfini les règles de jeu au sein du secteur bancaire, en imposant aux banques traditionnelles un nouveau type de concurrence. Ils créent des nouveaux marchés spécifiques, dédiés à la clientèle pauvre. Le modèle conçu en 1929 par Hotelling est un modèle de concurrence en prix et en localisations que nous pouvons interpréter comme décrivant le processus concurrentiel entre deux firmes, l'une offrant un produit standardisé et l'autre un produit spécifique conformément à l'analyse développée dans les sections précédentes. Bien que la pertinence de ce modèle soit limitée lorsque les deux protagonistes sont localisés au même endroit, D'Aspremont, Gabszewicz et Thisse (1979) l'ont amendé en montrant qu'il n'existe pas d'équilibre quand les firmes sont localisées l'une à côté de l'autre. Cependant, lorsque le jeu se déroule de manière séquentielle, que l'une des firmes s'engage avant l'autre dans le choix de la localisation, l'existence d'équilibre peut être restaurée. Il en est ainsi lorsque la banque évite par exemple, de se localiser au centre du marché comme dans le modèle de base de concurrence horizontale, la raison en est que l'OTM sera à son tour incité de se positionner au centre, acceptant ainsi une concurrence frontale en prix. Mais dans la réalité, si elles choisissent exactement le même produit, les deux firmes chercheront à se différencier pour éviter une concurrence en prix, qui peut s'avérer dévastatrice pour elles. C'est ce que Combes et collaborateurs (2006, p. 249) expliquent par la conjonction des deux effets, l'effet l'aire du marché et l'effet de concurrence en prix. Le premier qui, à prix donné, incite chaque firme à se rapprocher de son concurrent afin d'augmenter ses parts de marché, tandis que le second, pousse les firmes à se séparer pour restaurer leurs marges. Le second effet domine toujours le premier, ce qui pousse les deux firmes à se différencier. Le fait que les firmes soient enclines à se différencier atténue la concurrence en prix et

inhibe la dynamique d'inclusion financière. À ce titre, le processus concurrentiel entre les banques et les OTM, tel qu'il se déroule en RDC, apparaît plus comme un modèle de concurrence spatiale, il peut s'avérer néfaste et contre-productive en termes de bien-être collectif. La concurrence spatiale pousse les firmes à fixer des prix plus élevés que leurs coûts de production sur des segments de marchés qu'elles dominent. En ce qui concerne le développement financier, la stratégie de différenciation limite la baisse des prix, et par conséquent l'accès aux services, étant donné que chaque firme dispose d'un hinterland. Le processus concurrentiel risque alors de limiter la diffusion et l'accès aux services financiers qu'à une frange de la population ayant un pouvoir d'achat, et limiter la présence des banques dans des zones urbaines et minières au détriment des zones rurales et pauvres.

En effet, dans la réalité, le choix de localisation pour la banque est plus rigide que celui de prix, car les contraintes géographiques sont telles que le choix du produit et du prix soit plus flexible pour les OTM que pour la banque. Pour fixer ses prix, la banque doit d'abord chercher à réaliser des économies d'échelle, et elle n'a pas la totale maîtrise de ses prix, qui sont en partie influencés par le niveau du taux directeur de la Banque centrale. Ce qui explique qu'une intégration financière par l'approche concurrentielle en ce qui concerne les acteurs sur le marché soit la moins appropriée pour une inclusion financière massive. D'un point de vue théorique, le processus concurrentiel sur le marché congolais se déroule comme si, dans la première étape, la banque jouait en premier en choisissant un produit standard, alors que l'OTM choisit un produit plus spécifique. Dans la deuxième étape, l'opérateur téléphonique, bien qu'il soit un *follower*, joue en premier, en choisissant son prix et la banque joue en second et choisit un prix plus élevé.

3.1.2. Le « mobile banking », vecteur d'innovations et d'intégration financière

Selon Schumpeter, les innovations peuvent être rangées dans deux catégories, celles qui portent sur les processus et celles qui portent sur les produits. Mais, il distingue cinq types d'aspects d'innovations à savoir, l'introduction de nouveaux produits de consommation, de nouvelles méthodes de production et de transport, de nouvelles possibilités commerciales (conquête de nouveaux marchés), l'exploitation d'une nouvelle source de matières premières et une nouvelle organisation industrielle (Beitone, Cazorla, Dollo, & Draï, 1995, p. 367). Par son originalité, qui est de répondre aux besoins financiers des plus démunis et des analphabètes, en les intégrant dans un marché financier, et en les faisant bénéficier des retombées de services financiers, le service « mobile banking » constitue un produit nouveau, qui donne lieu à l'ouverture d'un nouveau marché.

L'utilisation du téléphone mobile comme vecteur des flux financiers en RDC a de nombreux avantages. Premièrement, les techniques de « mobile banking » appelé aussi « m-paiement », sont faciles à appréhender et à appliquer, même dans

un contexte d'analphabétisme. Cette simplicité les rend attractives et s'oppose aux procédures lourdes et contraignantes associées à l'ouverture d'un compte bancaire (Chaix & Torre, 2015, p. 706). Deuxièmement, elle permet aux OTM, contrairement aux banques qui n'ont pas su s'adapter aux besoins spécifiques des territoires pauvres et d'une population démunie et analphabète, de mieux s'accommoder au contexte des économies en développement en utilisant les technologies des SMS à des nouveaux usages locaux. Le service « mobile banking » apparaît de ce fait comme une innovation frugale, et constitue un facteur favorable à l'amélioration des mécanismes de prestations de services financiers et à la réorganisation interne du secteur bancaire⁶. Il est donc, un facteur incitatif de l'innovation de forme « servicielle », qui ouvre la voie à une compétition, en s'appuyant sur des prix compétitifs et en concevant des produits qui sont dans le sens d'une meilleure adéquation aux besoins de la clientèle⁷.

Avec le téléphone mobile, les OTM arrivent à atteindre les territoires où le téléphone classique et internet n'avaient aucune chance de s'imposer. Le téléphone mobile leur permet de mieux appréhender les besoins les plus spécifiques d'une population pauvre et rurale, en fonction de différents profils d'utilisateurs de services financiers, de manière à satisfaire leurs différentes attentes. En RDC, où l'accès aux services financiers n'était réservé qu'à un sous-groupe d'usagers potentiels, la monnaie fiduciaire n'avait pas de rivales pour effectuer les transactions, elle constituait le seul moyen de paiement privilégié (Chaix & Torre, 2015 ; Guérineau & Jacolin, 2014a ; Lelart, 2002). Aujourd'hui, grâce aux services « mobile banking », la population congolaise, principalement la plus démunie des zones rurales, où le système d'intermédiation financière possède un maillage incomplet, a l'opportunité d'utiliser le téléphone mobile comme moyen de paiement dans de nombreux endroits du territoire national. Les utilisateurs congolais du service « mobile banking » peuvent dorénavant, payer leurs factures, effectuer des transferts de fonds et se constituer une épargne. Si au début des années 2007, l'activité des opérateurs de téléphonie mobile n'était réduite qu'aux transferts des fonds, force est de constater qu'elle prend de nos jours de plus en plus d'ampleur et leur rôle dans la collecte des dépôts devient considérable. Le volume des dépôts collectés a augmenté de 86%

⁶ La production d'un service demande un ensemble de vecteurs, des caractéristiques et des compétences mises en correspondance : les caractéristiques de services, utilité fournie aux clients, les caractéristiques techniques matérielles ou immatérielles et de process. Une prestation de services se traduit par la mobilisation simultanée de caractéristiques techniques et de compétences pour produire des caractéristiques des services. De ce fait, l'innovation peut être appréhendée comme tout changement affectant un ou plusieurs termes d'un ou de plusieurs vecteurs des caractéristiques ou de compétences (Gallouj & Weinstein, 1997).

⁷ Selon Grimes (2010), les coûts de transaction des succursales bancaires sont en moyenne de 4 dollars par opérations, tandis que les mêmes coûts de transaction, à partir d'un téléphone mobile sont de l'ordre de 0,08 dollars (Chaix & Torre, 2015, p. 706).

sur la période de 2010 à 2014 (Banque Centrale du Congo, 2015). Ces résultats font des OTM des acteurs économiques performants et une alternative aux banques traditionnelles dans la fonction d'inclusion financière (Lelart, 2002).

L'usage du téléphone mobile comme vecteur de transactions permet à la population congolaise de gagner du temps. Les transferts des fonds sont devenus quasi-immédiats et dans un pays où la densité des réseaux d'agences bancaires est très limitée. Le « mobile banking » permet aux paysans des territoires reculés de surmonter les infrastructures déficientes du secteur bancaire, en mettant fin aux longues files d'attente pour effectuer une transaction dans une banque ou auprès d'une autre institution financière, et en faisant disparaître la distance qui séparait le village à la banque. Il n'est plus nécessaire que les paysans congolais parcourent de longs kilomètres pour accéder à des services financiers. Le téléphone mobile leur suffit pour effectuer des transactions même à distance, à n'importe quel moment et n'importe quel endroit, ce qui leur laisse le loisir d'utiliser ce service sans contrainte de temps, ni d'espace. Ainsi, les congolais pauvres et analphabètes, qui jadis étaient exclus des services bancaires et financiers, disposent à présent à travers le service « mobile banking » d'une solution sûre pour stocker leurs liquidités, même lorsqu'ils vivent dans des zones enclavées ou lorsqu'ils travaillent dans le secteur informel, en comparaison à des pratiques plus risquées telles que les cachettes domestiques, ou le recours à des agents spécialisés du secteur informel (Chaix & Torre, 2015, p. 706). Donc, le « mobile banking » assure à la population pauvre et aux petites entreprises du secteur informel, victimes des pratiques discriminatoires des banques, un minimum d'égalité dans le système financier et permet de répondre à un problème d'injustice sociale, en fournissant aux plus fragiles la même chance d'accès aux biens premiers sociaux (Rawls, 1987).

Aujourd'hui, la forte adhésion des congolais au téléphone mobile pourrait faciliter une rapide diffusion de services financiers (surtout le moyen de paiement) sur l'ensemble du territoire et encourager l'intégration financière en créant des externalités positives (Chaix, 2013). Des effets externes positifs se manifestent par exemple, quand un habitant de zone rurale, utilisateur du service « mobile banking » ressent un supplément de bien-être lorsqu'il reçoit des fonds (transferts) venant des zones urbaines et facturés à l'individu qui en est l'expéditeur. Ces externalisés favorisent l'adhésion au système « mobile banking » et une diffusion plus dynamique de services financiers, donc l'inclusion financière. Par ailleurs, les faibles prix des services fournis par les opérateurs de téléphonie mobile comparés à ceux pratiqués par les banques encouragent la diffusion et l'adoption verticale et horizontale des services financiers dans l'ensemble du territoire congolais. De ce fait, le service « mobile banking » est une innovation sociale, centrée à la fois sur l'individu, car il répond de manière inédite à des besoins sociaux, tels que, la lutte contre la pauvreté, la délinquance et l'exclusion financière, et sur le milieu parce qu'il vise à développer un territoire donné en vue d'y améliorer la qualité de vie (Couchoro, 2011, p. 74).

3.2. Limites de la concurrence et accès aux services financiers en République Démocratique du Congo

Les experts et les praticiens du développement s'accordent sur le fait que l'accès aux services financiers est avant tout déterminé par le niveau de développement économique du pays. Il dépend aussi d'autres critères socioéconomiques tels que, le niveau d'éducation et du revenu (Deidda & Fattouh, 2002), le sexe et le lieu de résidence, zone urbaine ou rurale (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012).

3.2.1. Les facteurs négatifs à la diffusion des services financiers en République Démocratique du Congo

La RDC est l'un des pays africains où l'accès aux services bancaires et financiers reste limité à un sous-groupe d'individus. Si l'ouverture à la concurrence du secteur bancaire congolais s'est traduite par l'arrivée de nouveaux acteurs (les banques étrangères et les OTM) sur le marché, l'émergence d'une nouvelle forme d'intermédiation financière favorable aux plus démunis, force est de reconnaître, qu'elle se solde par un échec sur certains aspects. Dans les faits, la concurrence entre les banques et les OTM a permis à ces derniers de mieux appréhender les caractéristiques de la clientèle congolaise pauvre. Mais elle a rarement donné lieu aux résultats escomptés, à savoir baisse des prix, diffusion des services financiers et bancaires sur l'ensemble du territoire national et un accès plus large à des catégories sociales défavorisées. La concurrence en RDC n'a pas pu remettre en cause le pouvoir économique des banques sur le marché des services financiers, qu'elles continuent de dominer. Les OTM ne parviennent pas à prendre une part importante du marché, ils détiennent selon la Banque Européenne d'Investissement (2016, p. 114), 34,5% des parts de marché bancaire, et sont tous concentrés sur des segments en développement au lieu de s'attaquer au marché traditionnel. Dans certains territoires, les taux de couverture téléphonique sont quasi-inexistants et les banques totalement absentes, surtout en milieu rural et dans les provinces nouvellement créées, qui sont démunies des toutes les infrastructures sociales et économiques.

Malgré les innovations apportées par la téléphonie mobile, la concurrence entre les banques et les OTM reste polarisée et spatialisée, elle pousse les firmes en concurrence à ne se limiter chacune que sur son segment de marché, en tenant captive sa clientèle. Il apparaît clairement qu'une telle stratégie ne peut être appropriée à la baisse des prix et à une diffusion massive des services. Lorsqu'on scrute la répartition des réseaux d'agences bancaires sur l'ensemble du territoire congolais, elle laisse entrevoir que le développement des services bancaires et financiers se déroule en RDC de manière polarisée. Les zones rurales, les plus peuplées et les plus pauvres, restent dépourvues d'infrastructures bancaires et financières de base, de services financiers bon marché comme de moyens de paiement ou d'épargne.

Dans ces zones, les banques congolaises éprouvent encore du mal à desservir les populations non bancarisées en raison des coûts élevés d'établissement d'un réseau d'agences et de l'étroitesse des marges associées aux opérations des banques en faveur des pauvres (Banque Africaine de Développement, 2013, p. 10), mais aussi, parce que les banques privées, qui devraient aider au développement et à la diffusion de services financiers en RDC, sont toutes sous l'emprise de groupes privés étrangers qui, de surcroît, sont plutôt attirés par l'idée de réaliser des profits à court terme. En plus, les banques congolaises choisissent toujours leur localisation en fonction d'un seul critère, la rentabilité. Autrement dit, elles ne s'intéressent qu'aux localités riches où il existe déjà une part plus importante d'activités industrielles et d'économies d'échelles plus fortes (Kiambu di Tuema, 2009). Bien qu'elle se soit éloignée des résultats escomptés par la théorie économique, la concurrence entre les banques et les OTM s'est accompagnée dans certains de ses aspects d'une certaine amélioration qualitative, d'introduction des cartes bancaires, des carnets de chèques, des distributeurs automatiques de billets et du système de paiement mobile. Mais, avec 26,7% de taux de pénétration des comptes bancaires, dont 9,2% à travers le circuit de la téléphonie mobile (Banque Européenne d'Investissement, 2016, p. 115), nous ne pouvons parler d'une inclusion financière massive en RDC et cette situation ne peut être sans conséquences sur le développement économique et territorial dans un contexte d'intégration financière globale.

Par ailleurs, si les banques et les OTM ne limitent leur déploiement que sur quelques territoires privilégiés, cela pourrait se justifier par la préférence de la population congolaise pour la monnaie fiduciaire et par la faiblesse de l'intensité de l'utilisation de comptes bancaires. Guérineau et Jacolin (2014a, p. 75) soutiennent l'idée selon laquelle, le peuple congolais n'est pas encore prêt à s'habituer aux instruments bancaires et financiers. C'est une population qui est toujours encline à recourir massivement aux réseaux sociaux (familles, amis, employeurs) pour financer un projet ou contracter un emprunt. Dans un pays qui souffre de faiblesse institutionnelle et d'instabilité macroéconomique, le crédit informel reste leur mode de financement sûr et privilégié, car la population n'a pas confiance aux institutions étatiques. À ce titre, les congolais financent fréquemment leurs besoins de base, et dans une moindre mesure leurs investissements immobiliers, sans recourir au système bancaire. La majorité des congolais travaille dans l'informel, où les cycles d'activités sont courts. Ils n'ont donc besoin de crédit que pour une durée courte et sont disposés à supporter un coût qui, ramené à la durée de l'emprunt, paraît excessif. Ils appartiennent donc à un monde où les relations personnelles sont essentielles, ce qui les amène à préférer en toute occasion des formules de proximité (Eber, 2000 ; Fall, 2011 ; Lelart, 2002) qui ne requièrent pas, contrairement aux institutions financières, des garanties matérielles dont ils sont dépourvus, mais des garanties de nature sociale et morale.

3.2.2. Données statistiques et analyse descriptive

La concurrence entre les banques et les OTM dans l'inclusion financière est un phénomène récent en RDC, elle date des années 2007. Cette analyse statistique porte sur la période 2007 à 2017. Mais, nous sommes limités par la disponibilité des données d'accès aux services financiers⁸. Pour évaluer les principaux résultats de notre analyse, nous avons choisi, d'un point de vue méthodologique, d'estimer l'accès aux services financiers à partir d'une fonction linéaire afin de mieux rendre compte de l'impact des variables stratégiques retenues dans cette étude. Ce qui conduit à la spécification suivante :

$$Y_t = b_1 X_{1t} + b_2 X_{2t} + b_3 X_{3t} + \alpha_0 + \varepsilon_t \quad (t = 1, 2, \dots, T) \quad (10)$$

Les résidus, ε_t , sont supposés vérifier les conditions classiques. Notre modèle met en relation d'une part, le taux d'accès aux services financiers Y_t , mesuré en termes de nombre des comptes ouverts auprès des banques et des OTM, et d'autre part, des variables stratégiques comme la masse monétaire (X_1), le flux de circulation monétaire hors circuit bancaire (X_2), du fait de l'importance du secteur informel dans l'économie congolaise, et le nombre d'abonnés à la téléphonie mobile ayant souscrit à l'application « mobile banking » (X_3).

Estimation du modèle théorique

Dependent Variable: Y

Method: Least Squares

Date: 01/03/19 Time: 21:44

Sample: 2007–2017

Included observations: 11

Variable	Coefficient	Standard error	t-Statistic	Probability
X_1	0.120489	0.156696	0.768935	0.4671
X_2	0.217226	0.040182	5.405997	0.0010
X_3	0.010180	0.002775	3.667940	0.0080
C	-114562.4	42291.17	-2.708897	0.0302
R-squared	0.991370	Mean dependent var		371333.7
Adjusted R-squared	0.987672	S.D. dependent var		311461.7
S.E. of regression	34582.01	Akaike info criterion		24.01534
Sum squared resid	8.37E+09	Schwarz criterion		24.16003
Log likelihood	-128.0844	Hannan-Quinn criter.		23.92414
F-statistic	268.0547	Durbin-Watson stat		2.581122
Prob(F-statistic)	0.000000			

⁸ Les données et les tests de notre estimation sont disponibles sur simple demande auprès des auteurs.

Estimation Command:

=====

LS Y X1 X2 X3 C

Estimation Equation:

=====

$$Y = C(1) \cdot X1 + C(2) \cdot X2 + C(3) \cdot X3 + C(4)$$

Substituted Coefficients:

=====

$$Y = 0.12048 \cdot 274323 \cdot X1 + 0.217225 \cdot 86561 \cdot X2 + 0.010180261 \cdot 5 \cdot 5 \cdot X3 - 114562.414603$$

Nous avons estimé notre modèle à l'aide de la méthode des moindres carrés ordinaires, l'application de cette méthode exige que les résidus soient indépendants et identiquement distribués, normalement distribués, et qu'il n'y ait pas d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité des résidus. Après vérification, nous avons conclu que les résidus sont indépendants et identiquement distribués. Ce qui nous permet de valider notre modèle d'estimation.

Interprétation des résultats

L'analyse des résultats obtenus indique qu'en RDC, seules les variables (X_2) et (X_3) ont une influence sur la variable dépendante (Y). La variable (X_1) est non significative et n'a aucune influence sur la variable à expliquer. Les résultats empiriques de notre étude nous enseignent que le flux de circulation monétaire hors circuit bancaire a un impact positif sur le niveau d'accès aux services financiers. En effet, lorsqu'on augmente X_2 de 10%, le niveau d'accès aux services financiers augmente à travers le circuit du service mobile de plus de 21,7%. Ce chiffre peut paraître excessif, mais cela s'explique par le faible niveau initial du nombre des personnes bancarisées en RDC. Ce résultat peut s'interpréter de la manière suivante, la RDC étant dominée par une population très pauvre et moins instruite, le fait que l'économie congolaise soit caractérisée par une part importante du secteur informel, la conjugaison de ces éléments peut expliquer la forte préférence de cette population pour le système « mobile banking », qui leur paraît facile, simple à utiliser que le système bancaire, et moins cher. C'est cette simplicité qui le rend plus attractif et s'oppose aux procédures lourdes et contraignantes liées à l'ouverture d'un compte bancaire que les analphabètes ne maîtrisent pas (Chaix & Torre, 2015). Mais, ce comportement n'est pas sans conséquence sur la croissance et les performances économiques. En ce qui concerne la variable X_3 , ce résultat signifie qu'une augmentation de 10% du nombre d'abonnés à la téléphonie mobile se traduirait par un accroissement du taux de bancarisation de 1%. Ce faible résultat est la conséquence d'un processus concurrentiel inapproprié au développement et à la diffusion des services financiers. Il est en outre renforcé par le faible niveau de développement économique du pays, dont les habitants n'ont pas de revenus suffisants pour faire

usage des instruments financiers, mais aussi par le fait que la majorité des congolais travaille dans le secteur informel. Ils privilégient des solutions de proximité pour effectuer des transactions au lieu de recourir aux institutions financières. Malgré ce faible résultat, nous constatons qu'en RDC, le téléphone mobile reste un des moyens dynamiques de l'inclusion et de la diffusion des services financiers, les agences bancaires traditionnelles n'étant présentes que dans les zones riches ou minières. Ce résultat corrobore l'une des conclusions de la Banque Européenne d'Investissement (2016, p. 114) selon laquelle, le taux de bancarisation en RDC est de 26,7%, dont plus d'un tiers, soit 9,2%, est réalisé à travers le circuit des opérateurs de téléphonie mobile.

Pour la variable X_1 , nous constatons que ce résultat corrobore ceux qui ont été déjà mis en évidence dans de nombreuses études empiriques qui ont tenté d'établir un lien entre la masse monétaire et l'accès aux services financiers, notamment celle de Demirgüç-Kunt, Beck et Honohan (2007), qui porte sur la relation finance-pauvreté et développement financier. Ces études confirment que les agrégats monétaires M2 ou M3 ne paraissent pas appropriés pour mesurer l'impact du développement financier sur la pauvreté individuelle. Dans le cas de la RDC, cela s'explique par le fait que l'économie congolaise est essentiellement dominée par le secteur informel et est caractérisée par un niveau de pauvreté très élevé (Deidda & Fattouh, 2002). La conjonction de ces deux éléments fait qu'une partie importante de la masse monétaire échappe au secteur formel et qu'elle soit captée sous forme de trappe à liquidité dans le secteur informel. Pour ce qui est de l'informel qui domine l'économie congolaise, notons selon le Centre pour le Développement Rural (2012), que 80% de la population économiquement active de la RDC appartiennent à ce segment.

Conclusion et recommandations

Au terme de cette analyse consacrée à la concurrence entre les banques et les OTM dans l'inclusion financière en RDC, nous pouvons tirer les conclusions suivantes. L'arrivée des OTM dans le secteur bancaire congolais représente plus un défi pour les banques et le métier bancaire qu'une menace pour l'organisation de l'industrie bancaire. Aucun élément d'observation ne permet d'affirmer que l'arrivée des OTM a poussé les banques à baisser leurs prix et à élargir la sphère de leur clientèle. Bien au contraire, elles ne se sentent pas menacées car la concurrence ne porte que sur des services basiques (innovations de forme « servicielle »), et elles ne se méfient pas, du moins pour l'instant, de cette concurrence qui reste encore très spatiale.

Dans une économie dominée par l'informel, le développement des services financiers à travers un processus concurrentiel semble contreproductif et ne peut favoriser l'intégration financière, ni la réduction de la pauvreté. Elle ne peut

qu'aboutir à des résultats mitigés. Si le gouvernement congolais veut stimuler l'inclusion financière, il devrait encourager des initiatives de coopération entre les deux acteurs à travers des politiques de partenariat pour encourager de nouvelles innovations financières. Cette coopération aura le mérite, non seulement, de permettre aux banques d'exploiter la base technologique installée par les OTM dans des zones ou territoires où elles sont absentes, mais aussi, d'adopter les innovations et de s'approprier les compétences de leur partenaire pour bénéficier du levier procuré par l'offre simplifiée des OTM (Chaix & Torre, 2015, p. 722). Il faudrait dans ce cas que les banques congolaises proposent aux OTM les conditions d'un partenariat qui les inciteraient à coopérer, par exemple, fournir des services d'épargne sur des comptes rémunérés et de prêts via la technologie mobile⁹. Cette offre simultanée aura l'avantage de maximiser le nombre de personnes bancarisées et d'améliorer l'inclusion financière. L'épargne collectée par les OTM n'entraînerait pas forcément une réduction de l'épargne collectée par la banque ; bien au contraire, elle viendra accroître le montant de l'épargne collectée par la banque, dans la mesure où cette épargne sera placée dans des comptes bancaires. Elle contribuera alors, à accroître l'efficacité du système de financement de l'économie congolaise (Fall, 2011). À défaut de coopération, les OTM doivent demeurer dans une dynamique d'innovations permanente, afin d'éviter que dans un avenir proche les banques proposent elles-mêmes une technologie en ligne susceptible de les évincer, par des couples prix-qualité compétitifs.

References

- Adusei, M. (2013). Financial development and economic growth: Evidence from Ghana. *The International Journal of Business and Finance Research*, 7(5), 61-76.
- Aggarwal, S., & Klapper, L. (2013). Designing government policies to expand financial inclusion: Evidence from around the world. *The Journal of Finance*, 1-36.
- Arestis, P., & Demetriades, P. (1998). Finance and growth: Is Schumpeter right?. *Anàlisi Econòmica*, 16(30), 5-21.
- Banque Africaine de Développement. (2013). Inclusion et intégration financière à travers les paiements et transferts mobiles. In Actes de l'atelier sur, *Le renforcement de l'intégration financière par la réglementation judicieuse des paiements mobiles transfrontaliers: opportunités et défis* (pp. 2-66). Mumbai: Groupe de la Banque Africaine de Développement.
- Banque Centrale du Congo. (2015, August). *Rapport annuel de la Banque Centrale du Congo sur la politique monétaire semestrielle de la RDC*. Kinshasa: Banque Centrale du Congo.

⁹ Les deux acteurs pourront coopérer sur certaines niches et se concurrencer par moment sur d'autres.

- Banque Européenne d'Investissement. (2016, November). *Le secteur bancaire en Afrique subsaharienne: Evolutions récentes et inclusion financière numérique*. Retrieved from https://www.eib.org/attachments/efs/economic_report_banking_africa_digital_financial_inclusion_fr.pdf
- Beck, T., Levine, R., & Loayza, N. (2000). Finance and the sources of growth. *Journal of Financial Economics*, 58(1/2), 261-300.
- Beitone, A., Cazorla, A., Dollo, C., & Draï, A. M. (1995). Capitalisme, socialisme et démocratie. In A. Beitone, A. Cazorla, C. Dollo & A. M. Draï (Eds.), *25 livres clés de l'économie: Analyse et commentaires* (pp. 360-380). Bruxelles: Éditions Marabout.
- Belloq, F.-X., & Zlotowski, Y. (2011). Les pays émergents dans l'après-crise: l'intégration financière en question?. *Revue d'Économie Financière*, (101), 273-288.
- Berthélemy, J., & Varoudakis, A. (1996). Economic growth, convergence clubs and the role of financial development. *Oxford Economic Papers*, 48, 70-84.
- Centre pour le Développement Rural. (2012). *Autonomisation Économique par l'accès aux produits de microfinance en RDC*. Berlin: Université Humboldt de Berlin.
- Chaix, L. (2013). Le paiement mobile: modèles économiques et régulation financière. *Revue d'Économie Financière*, 4(112), 277-298.
- Chaix, L., & Torre, D. (2015). Le double rôle du paiement mobile dans les pays en développement. *Revue Économique*, 66(4), 703-727.
- Combes, P.-P., Mayer, T., & Thisse, J.-F. (2006). *Economie géographique: L'intégration des régions et des nations*. Paris: Economica.
- Couchoro, M. (2011). Transformation des relations banques/institutions de microcrédit (IMC) au Togo. Une lecture à partir des cadres théoriques de l'innovation. *Économie et Solidarité*, 41(1-2), 71-87.
- D'Aspremont, C., Gabszewicz, J.-J., & Thisse J.-F. (1979). On Hotelling's stability in competition. *Econometrica*, 47, 1045-1050.
- David, A. C., Mlachila M., & Moheput, A. (2014). *Does openness matter for financial development in Africa?*. (IMF Working Paper No. 14, 94).
- De Gregorio, J., & Guidotti, P. (1995). Economic growth, convergence clubs, and the role of financial development. *World Development*, 23, 433-448.
- Deidda, L., & Fattouh, B. (2002). Nonlinearity between finance and growth. *Economics Letters*, 74, 339-345.
- Demetriades, P., & Law, S. (2004). *Finance, institutions and economic growth*. (Working Paper No. 4/5). Leicester: University of Leicester.
- Demirgüç-Kunt, A., Beck, T., & Honohan, P. (2007). *Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access*. (World Bank Policy Research Report). Washington.
- Demirgüç-Kunt, A., & Detragiache, E. (1999). Financial liberalization and financial fragility. (IMF Working Paper No. 98, 83).
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). *Measuring financial inclusion: The Global Findex Database*. (World Bank Policy Research Paper 6025). Washington.
- Dumans, M.-E. (2003). Concurrence entre commerce électronique et commerce traditionnel. *Revue Économique*, 54(3), 687-696.
- Eber, N. (2000). Sélection de clientèle et exclusion bancaire. *Revue d'Économie Financière*, (58), 79-96.

- Eggoh, J. C. (2010). Développement financier, instabilité financière et croissance économique: Un examen de la relation. *Région et Développement*, (32), 9-29.
- Fall, F.-S. (2011). La complémentarité Banques/Microfinance dans les économies en développement: une perspective théorique. *Revue d'Économie Industrielle*, 133(2), 31-56.
- Fantessi, A. A., & Kiprop, S. K. (2016). Financial development and economic growth in West African Economic and Monetary Union (WAEMU). *African Journal of Business Management*, 9(17), 624-632.
- Gallouj, F., & Weinstein, O. (1997). Innovation in services. *Research Policy*, 26(4-5), 537-556.
- Grimes, C. (2010). Beyond "check-the box" mobile banking and payment. *Illinois Banker*, 13-22.
- Guérineau, S., & Jacolin, L. (2014a). L'inclusion financière en Afrique subsaharienne: faits stylisés et déterminants. *Revue d'Économie Financière*, 4(116), 57-80.
- Guérineau, S., & Jacolin, L. (2014b). Réussir l'intégration financière en Afrique. Synthèse de la conférence organisée par la Banque de France et la Ferdi, le 27 mai 2014. *Bulletin de la Banque de France*, 198, 157-163.
- Guillaumont Jeanneney, S., & Kpodar, K. (2006). Développement financier, instabilité financière et croissance économique. *Économie & Prévision*, 174(3), 87-111.
- Hotelling, H. (1929). Stability in competition. *Economic Journal*, 39, 41-57.
- Hugon, Ph. (1990). L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains. *Tiers Monde*, 31(122), 325-349.
- Hugon, Ph. (1991). Les politiques d'ajustement et le dualisme financier africain. *Épargne Sans Frontière, TFD*, (23), 22-30.
- Kabikissa, F. J. D. (2019). Concurrence entre banques commerciales et opérateurs de téléphonie mobile en Afrique subsaharienne. *European Scientific Journal*, 15(34), 235-249.
- Kaminsky, G., & Reinhart, C. (1999). The twin crises: The causes of banking and balance-of-payments problems. *American Economic Review*, 89(3), 473-500.
- Kargbo, S. M., & Adamu, P. A. (2009). Financial development and economic growth in Sierra Leone. *Journal of Monetary and Economic Integration*, 9(2), 30-61.
- Kiambu di Tuema, J. (2009). Déréglementation des services de télécommunications en République Démocratique du Congo et inégale répartition des ressources. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, (5), 975-994.
- Kim, C., & Mauborgne, R. (1997). Value innovation: The strategic logic of high growth. *Harvard Business Review*, 75(1), 102-112.
- King, R., & Levine, R. (1992). *Financial indicators and growth in a cross-section of countries*. (World Bank Policy Research Working Paper No. 819).
- King, R., & Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right?. *The Quarterly Journal of Economics*, 108, 717-737.
- Lelart, M. (2002). L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers. *Mondes en Développement*, (30), 9-20.
- Levine, R., Loayza, N., & Beck, T. (2000). Financial intermediation and growth: Causality and causes. *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77.
- Levine, R., & Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *American Economic Review*, 88(3), 537-588.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.

- McKinnon, R. I. (1973). *Money and capital in economic development*. Washington, DC: Brookings Institution.
- Minea, A., & Villieu, P. (2010). Développement financier, qualité institutionnelle et croissance: un modèle simple avec effets de seuil. *Région et Développement*, (32), 31-58.
- Ofori-Abebrese, G., Pickson, R. B., & Diabah, T. B. (2017). Financial development and economic growth: Additional evidence from Ghana. *Modern Economy*, 8, 282-297.
- Rawls, J. (1987). *Théorie de la justice*. Paris: Seuil Éditions.
- Rioja, F., & Valev, N. (2004). Finance and the sources of growth at various stages of economic development. *Economic Inquiry*, 42, 127-140.
- Savvides, A. (1995). Economic growth in Africa. *World Development*, 23(3), 449-458.
- Schumpeter, J. A. (1911). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shaw, E. (1973). *Financial deepening in economic development*. Oxford: Oxford University Press.
- Siroën, J.-M. (1987). La discrimination des prix dans un cadre de concurrence spatiale. *Revue d'Économie Industrielle*, 42(4), 1-15.
- Stiglitz, J. (2000). *La grande désillusion*. Paris: Fayard Éditions.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in market with imperfect information. *The American Economics Review*, 71(3), 393-410.
- Weill, L. (1998). Concurrence et efficience dans la banque. *Revue Française d'Économie*, 13(2), 101-127.
- Zhang, K. (2003). Does financial development promote economic growth in the East Asia?. *China Journal of Finance*, 1, 1-10.

Alain REDSLOB

Professeur émérite à l'Université Panthéon Assas (Paris 2)

Président de l'AIELF

L'Association Internationale des Economistes de Langue Française (AIELF) réunit des économistes sans parti pris, respectueux des convictions de celles et de ceux qui les portent. Fusion d'une diversité culturelle dans le creuset d'une communauté d'intérêt, elle rassemble universitaires, chercheurs et hommes de culture qui réfléchissent, coopèrent et diffusent une pensée économique vivée à la passion de la langue de Molière.

Vaste est sa mission. Parce qu'elle instaure, élargit et renforce des liens culturels aux fins de propager notre discipline, dans son aspect humain, institutionnel et formel. Parce qu'elle participe au rayonnement de la recherche, favorise l'élévation des niveaux d'éducation et incite les jeunes à s'investir. Parce qu'en écartant toute pompe, elle encourage le rapprochement des peuples en densifiant des échanges propres à la compréhension de cultures si diverses.

Aujourd'hui, les difficultés abondent, les défis se multiplient, les solutions tardent. À vrai dire, l'économie politique se trouve contrainte d'explorer des champs dont l'étendue grandissante n'a de cesse de le disputer à une aridité parfois inquiétante. Aussi, avec l'ardeur qui nous anime, valorisons nos connaissances, suscitons des confrontations d'opinions, propageons des idées neuves, tout en portant haut les couleurs de ce si beau langage qui est le nôtre.

La Revue Internationale des Economistes de Langue Française (RIELF) ambitionne de prendre sa juste part à cet élan avoué et prometteur.

Prof. dr hab. Maciej ŻUKOWSKI

Recteur de l'USEGP

L'Université des Sciences Economiques et de Gestion de Poznań est l'une des écoles d'économie et d'affaires les plus anciennes et les plus prestigieuses de Pologne. Depuis 1926, nous développons continuellement l'enseignement supérieur et garantissons des études scientifiques de haute qualité et un développement constant des infrastructures de recherche. Nous préparons de nombreux expertises économiques et réalisons des projets innovants. Une éducation de haute qualité, que nous offrons depuis des années, permet à nos étudiants et diplômés de relever avec succès les défis d'un marché du travail dynamique.

L'innovation de nos méthodes de recherche et d'enseignement a été confirmée par de nombreux classements et réalisations de nos étudiants et employés. Nous combinons notre souci de la meilleure qualité d'enseignement avec le développement de la coopération avec d'autres pays et des pratiques commerciales largement définies.

Dr Claudio RUFF ESCOBAR

Recteur de l'Université Bernardo O'Higgins, Chili

L'Université Bernardo O'Higgins (UBO), de Santiago du Chili, est une fondation sans but lucratif, de droit privé, accréditée par la Commission Nationale d'Accréditation (CNA-Chile), pour sa qualité académique, sa gestion et sa politique en matière de relations extérieures avec la Société. Comptant près de 7.000 étudiants répartis sur quatre facultés offrant des programmes de niveaux Licence, Master et Doctorat, ainsi que des départements et centres de recherche, l'Université a pour axe stratégique de développer l'excellence académique et consolider sa politique d'internationalisation, vecteur de croissance académique et culturelle pour toute la communauté universitaire. Cette stratégie est d'ailleurs distinguée par les ranking internationaux (Scimago et Times Higher Education (THE), et régionaux (Revue América Economía), notamment sur les axes de Recherche et d'ouverture à l'international.

L'Université Bernardo O'Higgins compte plus de 125 accords de coopération internationale, parmi lesquels, nombreux sont célébrés avec des pays francophones, cherchant à promouvoir la Francophonie comme axe stratégique d'internationalisation se positionnant ainsi comme l'Université chilienne la plus engagée dans cette vocation tant sur plan académique, que culturel et linguistique. Depuis 2018, l'UBO est membre actif de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF). Dans ce contexte, l'adhésion au prestigieux réseau de l'AIELF, et l'organisation de son 61^e Congrès à Santiago du Chili en mai 2019, contribuent largement à enrichir cette vision et au rayonnement de la francophonie en Amérique Latine.

Note aux lecteurs : Les textes à soumettre sont à adresser en version électronique à l'adresse de la revue RIELF Krzysztof.Malaga@ue.poznan.pl

Le « guide de soumission » est disponible auprès de site officiel de la RIELF <http://rielf.aielf.org> ou bien sur le site de l'AIELF : <http://www.aielf.org>

