

UNIVERSITE LUMIERE LYON 2
FACULTE DE SCIENCE ECONOMIQUE
CENTRE AUGUSTE ET LEON WALRAS
ANNEE UNIVERSITAIRE 2003-2004

Les ressorts de la microfinance : entre marché et solidarité.

Impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés

Étude de cas en Afrique de l'Ouest (1980-2000)

Thèse soutenue par mademoiselle Sabrina DJEFAL

Sous la direction de monsieur Jean-Michel SERVET

Composition du jury :

Monsieur Bernd BALKENHOL		BIT
Monsieur Eddy BLOY	Professeur	Université Lyon 2
Monsieur Philippe HUGON	Professeur	Université Paris X
Monsieur Philippe RÉGNIER	Professeur	IUED, Genève
Monsieur Jean-Michel SERVET	Professeur	IUED, Genève/ Univ. Lyon 2

UNIVERSITE LUMIERE LYON 2
FACULTE DE SCIENCE ECONOMIQUE
CENTRE AUGUSTE ET LEON WALRAS
ANNEE UNIVERSITAIRE 2003-2004

Les ressorts de la microfinance : entre marché et solidarité.

Impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés
Étude de cas en Afrique de l'Ouest (1980-2000)

Thèse soutenue par mademoiselle Sabrina DJEFAL
Sous la direction de monsieur Jean-Michel SERVET

Composition du jury :

Monsieur Bernd BALKENHOL		BIT
Monsieur Eddy BLOY	Professeur	Université Lyon 2
Monsieur Philippe HUGON	Professeur	Université Paris X
Monsieur Philippe RÉGNIER	Professeur	IUED, Genève
Monsieur Jean-Michel SERVET	Professeur	IUED, Genève/ Univ. Lyon 2

Remerciements

Je remercie vivement monsieur Jean-Michel Servet de m'avoir fait confiance en me laissant traiter ce thème. Je remercie également Nicole Mollon, Christine Piéguay et mes autres collègues du Centre Walras pour leur accueil et leur gentillesse.

J'aimerais aussi dire ici le plaisir que j'ai eu à travailler avec ces personnes avec lesquelles j'ai eu des échanges très intéressants, que ce soit à l'Agence Française de Développement, au Ministère des affaires étrangères - Coopération et Francophonie, au GRDR et à l'Agence Régionale de Développement de Ziguinchor.

Je dédie également ce travail à des personnes enrichissantes telles que Niagne de la CEDIVU, Ousmane Sow et son équipe de la FAFD (et à madame SOW), à Malik Kane et à son équipe, à Ibrahima Kane et ses collègues, à mes collaborateurs du Mali, de la Mauritanie et du Sénégal qui ont fourni un travail colossal durant l'étude conduite dans le bassin du fleuve Sénégal et à mon amie Houreye Bâ. Que toutes ces personnes sachent que malgré le temps et les distances, je ne les oublie pas. J'espère que ce travail sera le juste retour du temps, des idées et des échanges qu'ils m'ont offerts. Je dédie également ce travail à des personnes que j'ai vu très récemment - que ce soit Franck, Bakary, Madame et les petits, Christine - à l'équipe de MSA et à notre vieille guimbarde qui a bien voulu nous conduire sur les routes casamançaises.

Bien sûr, je dédie ce travail à mes proches. J'ai eu maintes fois l'occasion de le leur dire et ils savent ce que représentent ces lignes. Je remercie particulièrement ceux qui ont toujours cru en moi car cela fut la plus belle forme d'encouragement. Enfin, je souhaite faire une place particulière dans mes remerciements à monsieur Dominique Lévy qui a toujours fait preuve de patience et de disponibilité. J'ai envers lui une dette considérable dont je m'acquitte bien modestement en partageant avec d'autres ce qu'il m'a donné.

Sommaire

Remerciements	3
Sommaire	5
Introduction générale	7
SECTION 1. Les premières organisations de microfinance : raisons économiques de l'unanimité qui les entoure	13
SECTION 2. L'intérêt de la recherche pour la microfinance	23
SECTION 3. Hypothèse de travail et articulations de la démonstration	27
Première partie. Champ de la thèse	33
Chapitre préliminaire. Créer un cadre d'analyse adapté à la microfinance : une approche institutionnaliste, compréhensive et pragmatique	37
SECTION 1. Problèmes à résoudre et délimitation des solutions	38
SECTION 2. Principes directeurs et cadre d'analyse	50
SECTION 3. Méthode générale d'analyse	59
Conclusion.....	83
Chapitre 1. Explication de l'émergence des systèmes financiers décentralisés : marché et lien social	85
SECTION 1. Une explication par le marché	87
SECTION 2. Une explication par l'histoire et les liens sociaux.....	95
SECTION 3. Entre marché et lien social, la microfinance, un segment de marché aux ressorts spécifiques	122
Conclusion.....	157
Chapitre 2. Évolution des problématiques de la microfinance	159
SECTION 1. Mise au jour des préoccupations à partir d'un cas	160
SECTION 2. Premières préoccupations : pérennité, performance des systèmes et institutionnalisation ..	173
SECTION 3. Préoccupations orientées vers l'utilisateur	188
Conclusion.....	207
Conclusion à la première partie	209
Deuxième partie. Un secteur financier en cours de construction	213
Chapitre 3. Panorama de la microfinance en Afrique de l'Ouest	217
SECTION 1. Principaux types de systèmes financiers décentralisés connus et mode opératoire	218
SECTION 2. La microfinance en Afrique de l'Ouest : un phénomène d'envergure, situé économiquement	239
SECTION 3. Aujourd'hui en Afrique de l'Ouest, des financements entre banques et systèmes de financement traditionnels	258
Conclusion.....	276

Chapitre 4. Identification des SFD étudiés	279
SECTION 1. Hypothèse d'une typologie à partir d'un territoire.....	280
SECTION 2. Dispositif pour la mise en évidence des types de SFD	295
SECTION 3. Mise en évidence des catégories-types de SFD	311
Conclusion.....	334
Chapitre 5. Les facteurs internes de réussite des organisations de microfinance	335
SECTION 1. Test : quelles caractéristiques prendre en compte ?	336
SECTION 2. Caractéristiques-clés des organisations de microfinance	343
SECTION 3. Les facteurs de réussite des organisations de microfinance.....	380
Conclusion.....	389
Conclusion de la deuxième partie.....	390
<i>Troisième partie. Limites et potentiels des organisations de microfinance</i>	393
Chapitre 6. Une autre pérennité : l'importance d'une adéquation constante entre une technique et une population.	397
SECTION 1. Un autre chemin de la pérennité	398
SECTION 2. Retour sur le mode opératoire. La question de l'appropriation.....	409
SECTION 3. Les écueils dans la maîtrise de l'activité.....	432
Conclusion.....	444
Chapitre 7. Limites externes et lutte contre la pauvreté	445
SECTION 1. Limites de la microfinance liées à l'environnement	446
SECTION 2. Lutte contre la pauvreté ou processus de développement économique ?.....	460
Conclusion.....	477
Conclusion à la troisième partie	479
<i>Conclusion générale.....</i>	481
<i>Annexes.....</i>	491
<i>Bibliographie</i>	587
<i>Liste des sigles</i>	605
<i>Index</i>	609
<i>Table des illustrations</i>	619
<i>Table des matières</i>	623

Introduction générale

Les dispositifs de microfinance sont des structures d'épargne et/ou de crédit à destination d'une tranche de population généralement exclue du circuit de financement bancaire classique¹. Le terme « microfinance » est le plus usité aujourd'hui pour désigner ce type d'activités financières. Il est plus précis que le terme « systèmes financiers décentralisés » (SFD²), utilisé surtout dans les années 1980 et au début des années 1990, principalement par les francophones. Dans cette thèse, nous emploierons le plus souvent le terme « microfinance », les termes « SFD » ou « organisation de microfinance » seront réservés à cette forme d'activités financières, quand elle présente des contours imprécis en termes juridique, organisationnel ou de fonctionnement.

La microfinance est un phénomène récent au plan historique. Si l'on se réfère à son expérience la plus médiatique, la *Grameen Bank* au Bangladesh, ses débuts remontent à 1976, année de création de cette institution de microfinance³. Cette initiative séduisit de nombreuses Organisations Non Gouvernementales (ONG) et bailleurs de fonds qui, enthousiasmés par l'expérience du professeur Yunus, s'engagèrent dans sa réplique à travers le monde. Son développement international fut ainsi plus prononcé à partir du début des années 1980. Sous l'effet d'une médiatisation croissante, la microfinance est entrée dans le domaine public, diffusant un certain enthousiasme auprès des intervenants du développement international.

Durant les années 1990, période de forte croissance du nombre d'organisations pratiquant la microfinance et du nombre d'adhérents ou de clients, plusieurs organisations de développement international se sont lancées dans l'octroi de « micro-crédits » sans vraiment en connaître les ressorts. Dans de nombreux cas, elles ont rapidement été dépassées par les événements, principalement lorsque l'activité entrait en période de croissance, sans pour autant disposer d'outils leur permettant de réagir. Elles se sont lancées dans ces activités à un moment où la microfinance est devenue « professionnelle », c'est-à-dire à un moment où les techniques de création de ce type de structures se sont formalisées. D'autres, ne souhaitant pas intervenir dans la création de ce type d'activités et considérant qu'il s'agit là d'un « métier » à part entière, n'ont pas su à qui s'adresser pour la création de ce type d'outils dans des régions où le besoin se faisait sentir.

¹ Il s'agit de la définition minimale généralement retenue.

² Une liste des sigles figure p. 605.

³ Le terme « institution de microfinance » désigne une structure pratiquant l'activité de microfinance avec un statut juridique adapté à l'activité et une pratique professionnelle de la microfinance (outils précis et efficace de gestion et de pilotage de l'activité, contrôle interne).

La présente thèse vise d'abord à clarifier les acquis en matière de microfinance afin de créer les bases d'une connaissance commune à ses acteurs (chercheurs, praticiens, acteurs du développement international). La motivation provient de ce qu'aujourd'hui, ce savoir est assez mal réparti puisqu'il est essentiellement entre les mains des « professionnels », personnes et organisations directement impliquées dans la création de ce type de programmes. Les personnes ou les organisations non professionnelles doivent donc consacrer un effort considérable pour en comprendre les ressorts, les points d'articulation et les problèmes.

Lorsqu'on analyse la microfinance durant ces vingt dernières années, deux thèmes majeurs émergent, à savoir sa pérennité et son impact⁴. Notre objet a donc été, à la lumière de plusieurs visites de terrain et de l'étude de près de 130 organisations de microfinance situées en Afrique de l'Ouest (41 organisations analysées sur documents et 87 analysées *in situ*⁵), de tirer nos conclusions concernant ces deux thèmes dans le but d'enrichir la réflexion et la prospective. L'ambition de cette recherche est d'analyser le phénomène de la microfinance sur le long terme pour en saisir l'importance quantitative. Elle est d'en formaliser la connaissance actuelle (typologie) et d'en comprendre les ressorts (facteurs de réussite).

En premier lieu, il importe dans cette introduction de situer le contexte d'émergence de la problématique de ces organisations. La problématique de la microfinance en tant que telle est apparue à la « faveur » de la crise bancaire qui bouleversa le paysage financier, notamment ouest africain, durant les années 1980. Il s'agira donc d'en restituer la chronologie depuis les facteurs déclencheurs de la crise jusqu'aux aménagements nécessaires à la restructuration du système bancaire durant les années 1990.

Les premières organisations de microfinance, ayant fait la preuve de leur efficacité, ont progressivement soulevé un véritable enthousiasme dans de nombreuses institutions internationales ou nationales qui ont tenté de répliquer l'expérience. Cet engouement a été renforcé par l'impact que les organisations de microfinance ont eu sur les personnes qui y avaient recours : une amélioration des conditions de vie, « simplement » en accordant un prêt à une personne jusque-là jugée insolvable par des organisations de financement « officielles ».

⁴ Le genre est un autre thème majeur que nous n'aborderons pas ici. Sur cet aspect de la microfinance, voir Isabelle Guérin, *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance*, Thèse de doctorat (N.R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 2000, 627 p.

⁵ Voir la liste des organisations de microfinance en annexe I.1.

La microfinance est apparue à tous comme idoine à la situation socio-économique des pays où elle s'implantait, à un coût peu élevé.

Cette attente s'est inscrite dans une optique qui liait de façon positive la finance à la croissance et au développement économique. La microfinance devait venir combler un « vide » entre le secteur « officiel », celui des banques dévastées puis restructurées à la suite de la crise des années 1980, et le secteur « informel », celui des financements de proximité issus d'initiatives de la population (section 1).

La recherche s'est impliquée dans la microfinance dès le milieu des années 1980 à l'Ohio State University, autour des professeurs Adams, Gonzales-Vega et Graham. Là, très rapidement, les travaux se sont orientés vers les facteurs de pérennité des institutions pratiquant la microfinance. Ceux-ci étaient appréhendés à partir de critères dits « de performance », un ensemble d'indicateurs quantitatifs et surtout financiers, représentant la « bonne » situation de l'institution.

Puis les récents échecs d'institutions de microfinance, parfois réputées, ont nettement tempéré l'enthousiasme initial et ont renouvelé les interrogations au sujet des facteurs de leur réussite. Les seuls critères de performance n'ont pas suffi à saisir véritablement ce qui a fait la force de telle ou telle institution. Il semble que la microfinance ait concentré des attentes qui l'ont dépassée, tant la « recette » de la première heure (petits investissements et impact important) a semblé moins facile à appliquer qu'il n'y paraissait. Le contexte a sans aucun doute changé, tant sur la technique générale de prêt que concernant les personnes qui y avaient recours. Ces modifications amènent à s'interroger sur les enjeux de fond de la microfinance. Pour notre part et à la lumière de ces récents changements, il est pertinent d'axer la réflexion engagée dans cette thèse sur les ressorts de la microfinance. Comment et pourquoi une institution de microfinance fonctionne effectivement auprès de la population qu'elle dessert ? Qu'est-ce qui fait qu'elle peut durablement exister ?

De plus, nos observations *in situ* montrent que la microfinance présente des limites issues de son environnement socio-économique et institutionnel. Celles-ci restreignent ses capacités d'extension et la possibilité que la microfinance offre de participer au développement économique de sa zone d'intervention. Ces contraintes amènent à s'interroger sur la validité d'une politique d'intervention libellée en terme de « lutte contre la pauvreté » (section 2).

Pour notre part, les ressorts de la microfinance dépassent le simple aspect technique pour se centrer sur les aspects sociaux sur lesquels elle s'est construite et desquels elle s'est éloignée peut-être un peu rapidement. Là, se trouve une hypothèse d'explication des cas d'échecs des institutions qui n'ont pas réussi à gérer leur croissance et ont périclité. Le point central de notre analyse est justement de savoir, dans la compréhension de ce phénomène, quelle est la part réservée aux aspects techniques et celle qui prend appui sur la forme de relations à entretenir avec les personnes ayant recours aux organisations de microfinance.

Nous verrons que derrière les facteurs de réussite d'une organisation de microfinance se trouve une hypothèse fondamentale d'explication. Selon nous, les facteurs de réussite techniques et sociaux viennent en effet impulser, puis maintenir une confiance de la population vis-à-vis de l'organisation de microfinance. Autrement dit, par-delà les mécanismes eux-mêmes, le succès de l'organisation de microfinance et sa pérennité tiennent dans la confiance que ces mécanismes participent à créer puis à maintenir. Par ailleurs, les limites observées *in situ* sont autant d'autres conditions de réussite des organisations de microfinance (section 3).

SECTION 1. Les premières organisations de microfinance : raisons économiques de l'unanimité qui les entoure

L'émergence des premières organisations de microfinance s'est déroulée dans un contexte général de crise économique et financière. En ce qui concerne la crise financière, elle a dévasté le champ des banques et a conduit à une profonde restructuration du secteur. Certaines organisations de microfinance, anciennes banques de développement ou caisses d'épargne, sont nées à la faveur de cette crise (§ 1). Les autres SFD sont des innovations financières qui apparaissent dans un contexte de recul de l'État et de croissance du secteur privé (§ 2). L'engouement qu'a soulevé la microfinance dans un premier temps éveille notre curiosité et implique de tenter la traduction en termes économiques de ce que signifie l'unanimité qui entoure le phénomène (§ 3).

§ 1. Crise puis restructuration du système bancaire en Afrique de l'Ouest

La crise du système bancaire ouest africain, entre autres, s'est déclenchée par suite d'un retournement de conjoncture intérieure et extérieure qui a conduit les entreprises les plus importantes de leur pays à cesser leurs paiements en remboursement de prêts, mettant progressivement les banques, depuis les banques d'État jusqu'aux banques commerciales, dans une situation d'illiquidité, voire d'insolvabilité pour certaines, qui ont alors cessé leurs activités (sous paragraphe A). Plusieurs mesures visant à assainir le secteur ont permis de le restructurer et de le consolider. Alliées à une amélioration des conditions économiques, elles ont permis à la situation des banques de s'améliorer très nettement depuis le début des années 1990 (sous paragraphe B).

A. La crise des années 1980, l'effondrement du secteur bancaire et l'émergence de certains SFD

Depuis les indépendances⁶, les acteurs les plus importants des systèmes bancaires des pays de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) sont les filiales de banques étrangères (françaises et parfois américaines) et les banques d'État, originellement tournées vers le financement du développement mais qui se sont orientées par la suite vers l'activité de banques commerciales⁷. Trois autres types de banques existaient également : les banques centrales restées fortement dépendantes de l'État, les banques de développement chargées du financement des infrastructures économiques, sociales et des entreprises (publiques dans la majorité des cas) et les banques commerciales, organismes de chèques postaux, caisses d'épargne et institutions spécialisées. La crise qui a touché ce secteur dans les années 1980 a profondément modifié cette structuration en permettant l'émergence d'un secteur privé plus sain, sans toutefois répondre à l'ensemble des besoins de financement de la zone.

Le système bancaire a correctement fonctionné tant que les ressources de l'État, issues principalement des exportations de matières premières, étaient abondantes. Le début des années 1980 a été marqué par un retournement de conjoncture. Les prix des matières premières ont baissé sur les marchés mondiaux ; le relèvement des taux d'intérêt a augmenté le coût réel de l'endettement ; l'échec des politiques d'industrialisation par substitution d'importation a accru les déficits externes dans la plupart des pays du Sud⁸. Sur le plan interne, de nombreuses banques ont financé les entreprises – publiques dans la majorité des cas – qui se sont vues dans l'incapacité de rembourser lorsque la conjoncture s'est retournée ; soit que ces entreprises étaient dépendantes de l'extérieur, soit qu'elles n'étaient pas des clients solides (mauvaise qualité de portefeuille⁹).

⁶ Pour une description de la crise en Mauritanie, voir Mohamed Lemine Ould Raghani, *Réforme des systèmes financiers en Afrique Sub-Saharienne. Le cas de la Mauritanie*, Thèse de doctorat (N.R.) de Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 1999.

⁷ Paul Derreumaux, « La crise bancaire des années 1980 en Afrique sub-saharienne francophone », *Techniques financières et développement*, n° 46, mars-avril 1997, pp. 40-44. Au moment de l'article, il occupait la fonction d'administrateur délégué de la *Bank of Africa* au Bénin (*in Marchés tropicaux et méditerranéens*, décembre 1998).

⁸ Gérard Grellet, *Les politiques économiques des pays du Sud*, Paris, PUF, 1994.

⁹ On peut se reporter au rapport annuel de la Banque mondiale (1989) pour une description détaillée du processus d'octroi de crédit (crédit de convenance) et les logiques de détournement de fonds à l'œuvre.

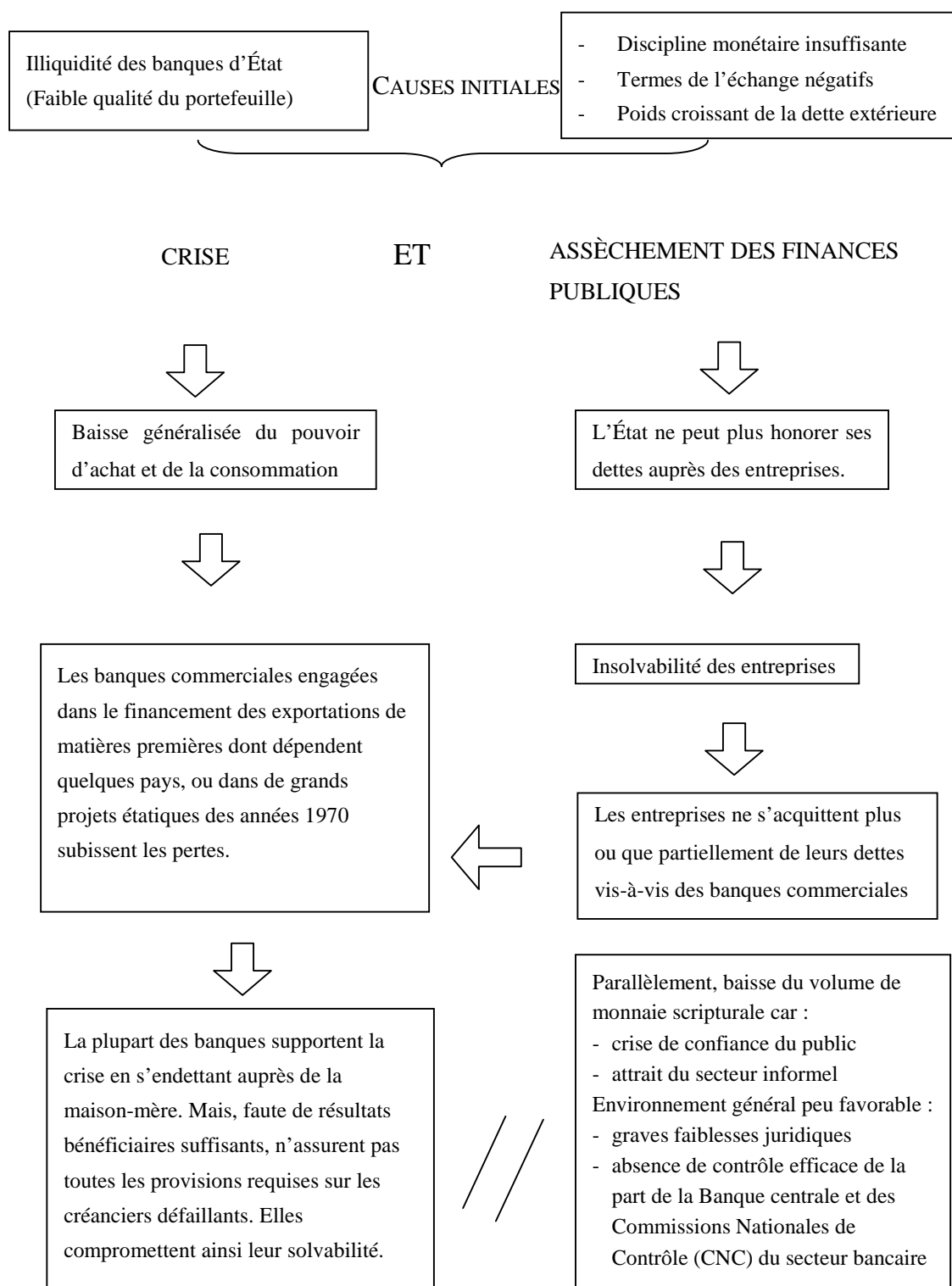
La crise s'est propagée dans le système bancaire à partir des banques d'État vers les banques commerciales et les caisses d'épargne, les organismes de chèques postaux et les institutions spécialisées. Les banques d'État ont octroyé des crédits importants et de faible qualité à moyen et long terme à des États ou des entreprises publiques alors que l'environnement économique n'était pas favorable, ce qui a pesé sur la qualité de remboursement des entreprises. Les banques ont également cherché à se développer sur le territoire national, donnant lieu à des campagnes d'embauches massives et à un accroissement important des charges d'exploitation.

Ces banques ont connu une illiquidité croissante¹⁰. Dans plusieurs cas, il n'a pu y avoir un redressement possible ; ce qui a généralement débouché sur leur insolvabilité et à terme, sur leur fermeture. Le schéma¹¹ ci-dessous reprend les principales causes de la faillite généralisée des banques en Afrique de l'Ouest.

¹⁰ In Alain Le Noir, « Les crises financières », *Techniques financières et développement*, n° 46, mars-avril 1997, p. 3-4. Selon cet auteur, « la crise d'illiquidité [correspond à] une situation d'incapacité des banques de faire face aux demandes de retraits des épargnants. Les banques sont en quelque sorte en situation de cessation des paiements », p. 3. La situation d'illiquidité peut n'être que temporaire si quelques mesures sont prises : refinancement à la banque centrale, recouvrement de créances ou politique active de collecte de l'épargne. Si l'illiquidité dure, elle peut conduire à l'insolvabilité. « La crise de solvabilité est la faillite de la banque. (...) l'accumulation des pertes (notamment du fait de provisions pour créances irrécouvrables) finit par absorber le capital et rendre la banque totalement insolvable. Cette situation n'est pas toujours visible : si la banque refuse de constituer les provisions et continue au contraire à comptabiliser des intérêts totalement fictifs sur des créances sans valeur. C'est ainsi que, peu avant leur faillite, certaines banque de développement de l'Afrique de l'Ouest, continuaient à publier des résultats bénéficiaires alors que la comptabilisation normale des provisions aurait absorbé plusieurs fois le capital », p. 3.

¹¹ Schéma réalisé à partir de P. Derreumaux, 1997.

Schéma 1 : propagation de la crise du secteur bancaire en Afrique de l'Ouest



La crise a été d'une ampleur sans précédent. À la fin de l'année 1988, 750 milliards de FCFA de crédits étaient compromis et refinancés par les banques centrales. Plus de trente banques étaient en situation de difficulté déclarée. En Afrique de l'Ouest, les créances gelées

et refinancées par la BCEAO¹² étaient d'un montant supérieur à 400 milliards de FCFA, soit un quart de la masse monétaire en circulation¹³.

Au Bénin, les trois seules banques étatiques ont été liquidées. Parmi elles, la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole), qui chapeautait un réseau de CLCAM et de CRCAM¹⁴, a fait faillite et a été liquidée à la fin des années 1980. Le réseau des caisses locales a été réhabilité et décentralisé. En 1993, une nouvelle structure faîtière a été créée : la FECECAM¹⁵ qui est une fédération d'union et non plus un établissement public.

Au Sénégal, sept banques sur douze ont dû cesser leurs activités. En Côte d'Ivoire, les cinq banques de développement ont été liquidées. En Guinée, mis à part la banque islamique du groupe *Masraf*¹⁶, qui venait d'ouvrir et était la seule banque privée de Conakry, le système bancaire, entièrement étatisé, a été totalement fermé en 1985.

Une dizaine d'entités bancaires, souvent de première importance dans leur pays respectif, ont également été menacées. Deux grands groupes ont arrêté leurs activités. La *Bank of Credit and Commerce International* (BCCI) a fermé six établissements d'Afrique francophone en 1989. À la même époque, la Banque Internationale pour l'Afrique de l'Ouest (BIAO), propriétaire du plus vaste réseau d'Afrique francophone connaissait de graves difficultés.

Les caisses d'épargne, les organismes de chèques postaux et les institutions spécialisées (banques agricoles, banques de l'habitat) sont rapidement devenues illiquides. Exclues du système de compensation avec le système bancaire, ils ont végété, sont restés isolés ou ont disparu. Depuis, ce secteur, essentiel pour la collecte de l'épargne, est resté atone. Il a souvent été remplacé par des structures mutualistes d'épargne et de crédit.

¹² Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest.

¹³ Cette crise a également concerné l'Afrique Centrale où elle eu des conséquences similaires. La BEAC a refinancé seize banques pour un montant de créances gelées de 300 milliards de FCFA. Par exemple, au Cameroun, sept banques et établissements de crédit sur quatorze ont été fermées après plusieurs programmes de restructuration.

¹⁴ Caisse locale d'Épargne et de Crédit, Caisse Régionale d'Épargne et de Crédit.

¹⁵ Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel.

¹⁶ *Masraf* signifie « argent liquide » en langue arabe.

B. La restructuration complète du système

La crise a nécessité une profonde restructuration du secteur bancaire dès la fin des années 1980¹⁷. En conséquence de sa faillite généralisée, le système bancaire a fait l'objet de quatre mesures visant à l'assainir.

En premier lieu, les États et des bailleurs de fonds ont consenti un engagement financier important pour la restructuration des banques. Parmi ces États, la France a été l'un des principaux intervenants. La Banque mondiale et la Banque africaine de Développement (BAfD) ont créé le Programme d'Ajustement Sectoriel Financier (PASFI). Elles ont réinjecté des liquidités dans le système afin de régler les créances des banques commerciales sur l'État. Dans le cas du Bénin, une indemnisation des déposants a été ponctionnée sur le fonds d'indemnisation et de restructuration mis en œuvre par plusieurs bailleurs de fonds.

En second lieu, des mesures ont visé à la transformation de l'actionnariat. L'État est devenu minoritaire voire absent, favorisant ainsi une plus grande autonomie des institutions financières locales vis-à-vis des autorités politiques et administratives. De nouveaux acteurs sont apparus et ont pris une place croissante. Ainsi en est-il des banques locales (Bénin, Niger, Mali, Cameroun) ou banques à ambition régionale (*Bank of Africa*, Caisse Commune d'Épargne et d'Investissement-CCEI, *Ecobank*). Ces nouvelles banques ont introduit une concurrence qui a poussé les institutions vers une plus grande rigueur et des prestations de services plus rentables.

En troisième lieu, on a pu observer un renforcement du contrôle de l'activité bancaire. En 1989, des commissions bancaires¹⁸ ont été créées sur les deux aires géographiques de l'UMOA et de la CEMAC¹⁹. Elles ont une compétence régionale et sont indépendantes des pouvoirs publics. Leur mission est de juger de la compétence des équipes en place et de la fréquence des missions d'inspection. Elles surveillent l'application de ratios bancaires plus contraignants. L'application effective des sanctions prévues a contribué au redressement de la situation.

Enfin, la dévaluation du franc CFA en 1994 a entraîné un important rapatriement de capitaux (en particulier au Cameroun et au Sénégal) qui, joints à une forte inflation en 1994-

¹⁷ P. Derreumaux, 1997.

¹⁸ Ces commissions bancaires sont venues remplacer les Commissions Nationales de Contrôle - CNC du secteur bancaire.

¹⁹ Communauté Économique et Monétaire des États d'Afrique Centrale.

95, conduisirent à une croissance des ressources et à une reconstitution des moyens d'action des banques.

Ces mesures ont été accompagnées d'un contexte favorable de croissance économique. De nombreuses entreprises ont connu une amélioration de leur situation financière qui leur a permis une meilleure qualité de remboursement. Les opportunités de financement se sont également améliorées du point de vue des banques. La conséquence en a été une amélioration des comptes d'exploitation de la majeure partie d'entre elles. Le système bancaire peut être considéré aujourd'hui comme à nouveau sain.

§ 2. Les modifications concomitantes à la crise : un recul de l'État

Du point de vue de la microfinance, deux phénomènes majeurs sont concomitants à la crise des années 1980 : d'une part, de nombreuses innovations financières naissent d'initiatives privées ou du tiers-secteur ; d'autre part, l'État ressort amoindri quant à son rôle de promoteur du développement.

Depuis la crise, de nombreuses innovations financières ont vu le jour²⁰. Parmi elles, quelques analystes introduisent les systèmes financiers décentralisés qui tendent à couvrir une partie de la population de plus en plus importante. Ils financent en effet une population exclue à plus de 85 % des systèmes de financement classiques (type banque). Mais il reste des tranches de population qui ne sont toujours pas couvertes. Les organisations de microfinance ont en effet tendance à s'intéresser à des niveaux d'investissements qui excluent généralement les Petites et Moyennes Entreprises – PME – et plus particulièrement les petites entreprises. Ainsi,

« les entreprises de 5 à 30 personnes trouvent difficilement satisfaction à leurs besoins en capitaux longs, nécessaires pourtant à leur création et à leur développement »²¹.

²⁰ On peut se reporter au numéro spécial « Banques et finances », *Marchés tropicaux et méditerranéens*, décembre 1998, pour un état des lieux des systèmes bancaires du continent africain.

²¹ Alain Le Noir, « Afrique : zone CFA. Les évolutions récentes des systèmes bancaires et financiers », *Marchés tropicaux, Hors-série banque et finance*, décembre 1998, p. 8.

Par ailleurs, la crise a nettement remis en question l'État en tant que promoteur du développement économique et social de la nation. Plusieurs indices vont dans ce sens. On l'a vu plus haut, l'une des mesures d'accompagnement de la restructuration a été de limiter son intervention dans l'actionnariat de nombreuses banques. De plus, la situation financière de nombreux pays en voie de développement a conduit à une période de rigueur caractérisée par la mise en œuvre de Plans d'Ajustements Structurels (PAS)²². L'essentiel des politiques de développement des années 1980 a consisté en ce type de plans ou en des actions par lesquelles l'État n'était plus en charge de la fonction qu'il avait jusque-là de principal investisseur²³.

Ainsi, durant cette période, une configuration nouvelle apparaît par rapport à l'époque précédente – depuis les indépendances – où l'État investissait dans l'industrie ou l'agriculture de façon parfois massive. Cette crise conduit à un renversement radical des répartitions des rôles entre l'État, le secteur privé et le tiers-secteur. Vers le milieu ou la fin des années 1980, l'État est en net recul, avec un champ laissé à ces autres acteurs. C'est dans ce champ que la microfinance s'est constituée.

§ 3. La microfinance comme « catalyseur » du développement économique en subsidiarité avec l'État

La microfinance a fait l'unanimité pendant environ les dix premières années de son existence (depuis le milieu des années 1980 jusqu'aux années 1997-1998). Chacun avait motif

²² Pour en rappeler les principes, les Plan d'Ajustements Structurels consistent en des facilités de paiement ou en des mises à dispositions de fonds conditionnées au respect de règles ou de principes édictés par le bailleur de fonds. Dans la mesure où ces plans ont pour la plupart concerné une économie entière, et où les conditions à respecter étaient du ressort de l'État, on peut en déduire une moindre implication de sa part comme premier investisseur du pays. Les PAS ont fait l'objet d'une littérature foisonnante jusqu'au milieu des années 1990. Le mouvement de libéralisation financière, dont les PAS en sont le vecteur, s'est inspiré des textes suivants : Ronald I. Mc Kinnon, *Money and Capital in Economic Development*, Washington, Brookings Institution, 1973 ; Bernard S. Shaw, *Financial Deepening in Economic Development*, New-York : Oxford University Press, 1973. Pour de plus amples détails sur les principes des Plans d'Ajustements Structurels et une analyse de cas, se reporter à M. Ould Raghani, 1999, pp. 99-127.

²³ Ces actions ont visé à trouver une solution pour les pays du Sud dont l'endettement a considérablement grevé le développement durant les années 1980, ces économies étant orientées dans une large mesure vers le remboursement. La situation a été telle que certains analystes ont qualifié les années 1980 de « décennie perdue du développement ».

de se réjouir²⁴ de ce nouveau type de financement. Les bailleurs de fonds tout d'abord y trouvaient un mode d'investissement peu onéreux et avec un effet de levier important eu égard à l'investissement (création d'emplois, impacts sur les niveaux de vie des personnes concernées). Les praticiens y trouvaient un moyen immédiat de mesurer l'effet de leur intervention sur une région donnée. La microfinance constituait en outre un outil très efficace qui s'insérait correctement dans le tissu socio-économique. Enfin, les personnes qui y avaient recours, accédaient au crédit pour démarrer ou développer leurs activités.

Du point de vue du socio-économiste, cet engouement demande à être analysé. Il s'inscrit parmi les nombreuses réflexions consacrées au lien entre la finance et le développement économique d'un pays. De nombreux travaux démontrent l'importance de l'afflux de capitaux dans le processus de croissance économique ainsi que le risque de récession pour une économie quand ses sources de financement viennent à s'assécher. Les différences majeures entre les travaux résident dans le niveau, macro-économique ou micro-économique, auquel on se situe et dans le fait de privilégier des individus ou des secteurs²⁵.

En arrière-plan, une hypothèse²⁶ de traduction de cet engouement en termes économiques serait contenue dans l'idée que cet instrument financier pourrait enclencher un « mouvement » dans la sphère économique et y jouer un rôle de catalyseur. La microfinance serait ce par quoi des individus pourraient créer des activités économiques viables tout en permettant une mobilisation de l'épargne qui pourrait enclencher un cercle vertueux : S - I - Y (épargne, investissement, production)²⁷.

²⁴ Pour une analyse du discours concernant l'enthousiasme que soulève la microfinance, on peut se reporter à Agnès Golfier, *Micro-crédit et sciences sociales. La place du regard socio-anthropologique sur un outil de développement économique*, Mémoire de DEA de sociologie, Université Descartes-Paris V, Faculté des Sciences humaines et sociales, Sorbonne, septembre 2002, 62 p.

²⁵ Jean-Claude Berthélémy et Aristomène Varoudakis, *Politiques de développement financier et croissance*, Paris, OCDE, 1996, 155 p. Dimitri Germidis, Denis Kessler et Rachel Meghir, *Systèmes financiers et développement. Quels rôles pour les secteurs formels et informels ?*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, 1991, 278 p.

Un rapide historique de l'évolution de la pensée économique sur le financement dans les pays en développement se trouve dans : Cécile Lapenu, Betty Wampfler et Marie-Christine Duchamp (coll.), *Le financement dans les pays en développement. Évolutions, théories et pratiques*, coll. Les bibliographies du CIRAD, CIRAD-SAR, 1997, 220 p.

²⁶ Tout en faisant référence à cette hypothèse, nous ne chercherons pas à la vérifier ici car tel n'est pas l'objet de la présente recherche.

²⁷ Cette représentation générale de ce que pourrait être un cercle vertueux enclenché par la microfinance renoue avec la réflexion économique à l'œuvre durant les années post-seconde guerre mondiale.

Pour nous, l'intérêt actuel pour la microfinance s'explique par le fait qu'elle représente une nouvelle source de financement de l'économie qui allie implication des populations concernées, financement et activités économiques. En cela, elle s'adapterait à un contexte socio-économique particulier où les points de vues et modes de fonctionnement de la population seraient pris en compte tout en favorisant l'accumulation économique par la création d'activités ; tout cela grâce à un simple financement.

Les résultats que présente la microfinance depuis de nombreuses années laissent penser que ce lien finance – croissance économique est avéré en microfinance. Certes, quelques études d'impact ont montré une fongibilité des crédits, une partie de ceux-ci n'étant pas utilisée à des activités productives. Mais, même lorsque la microfinance ne contribue pas directement à des activités productives, elle le fait indirectement puisque le crédit est destiné à des logements, à la santé, à la scolarité entre autres. De nombreuses personnes ayant contracté des prêts auprès d'organisations de microfinance ont ainsi pu développer leurs activités ou voir leurs conditions de vie s'améliorer très nettement. Ce résultat ne concerne pas seulement « les pauvres », des micro-entrepreneurs ont également pu créer des entreprises devenues peu à peu florissantes.

La microfinance apparaît comme un « remède miracle » peut-être parce qu'elle cristallise ainsi les aspirations des praticiens du développement depuis les années 1960. Elle représente une sorte de « catalyseur » qui parviendrait (enfin) à enclencher le mouvement de développement tant recherché depuis cette époque. Au cours des années 1980, les acteurs du développement tels les ONG interviennent en nombre croissant dans un champ laissé libre par l'État, en subsidiarité avec lui. Les praticiens tendent à le remplacer quant à la mise en œuvre d'activités telle que la microfinance et pour une sorte d'« intérêt général ».

Ainsi, la microfinance semble, dans un premier temps, être la panacée puisqu'elle allie la pratique et la logique du secteur privé tout en s'insérant dans le contexte socio-économique des « pays en voie de développement ». Elle offre à chacun la possibilité de se réjouir de l'un ou de l'autre de ses aspects et met tout le monde d'accord sur la pertinence de continuer les investissements dans cette voie.

SECTION 2. L'intérêt de la recherche pour la microfinance

L'intérêt de la recherche pour la microfinance comprend deux aspects : les recherches de départ, celles conduites par un laboratoire de recherche universitaire parmi les premiers impliqués dans la microfinance, se focalisent principalement sur les aspects techniques de la microfinance et de sa pérennité (§ 1). Depuis quelques années, de nouvelles questions apparaissent. Les premiers échecs d'institutions de microfinance nécessitent de se demander ce qu'il en est de la population qui en assure la pérennité (§ 2). Enfin, des contraintes extérieures aux organisations de microfinance impliquent de considérer d'autres conditions de leur réussite (§ 3).

§ 1. Focalisation sur la performance financière et la pérennité

La recherche s'est intéressée au phénomène de la microfinance dès les années 1980 et cet intérêt n'a fait que croître jusqu'à nos jours. Dans les travaux des chercheurs nord-américains, on peut percevoir une focalisation sur les aspects techniques de la microfinance et sur les conditions, également techniques, de sa pérennité.

Les chercheurs du continent nord-américain, ceux de l'Ohio State University en tête, ont encadré ou soutenu de nombreuses thèses²⁸. Celles-ci portent sur trois aspects principaux des structures de microfinance. Le premier aspect a trait à la manière dont se fait le crédit (le groupe de base²⁹, les déterminants du remboursement³⁰, le risque inhérent au crédit, la forme

²⁸ Les directeurs de recherches, figures de la microfinance au plan international, dirigent également des travaux sur des sujets proches, tels que la banque, ou explorent la situation des pays en voie de développement à partir de Modèles d'Équilibre Général Calculable.

²⁹ Jorge Luis Rodriguez-Mezo, *Group and individual microcredit contracts: A dynamic numerical analysis*, PhD, The Ohio State University, 2000, 242 pages (Gonzales - Vega dir.). Roger Benton Bairstow, *Microfinance and trust: Building solidarity, social capital and community*, Michigan State University, 1999, 147 pages.

³⁰ Harriet Linda Nannyonga, *Determinants of repayment behavior in the Centenary Rural Development Bank in Uganda*, PhD, The Ohio State University, 2000, 218 pages (Graham Dir.).

du prêt³¹) ; le second s'intéresse au marché du crédit, censé apporter la meilleure allocation des ressources eu égard aux contraintes ; le dernier se focalise sur le rôle du crédit dans le développement de l'entreprise³².

D'autres thèses traitent de la pérennité de ces institutions³³. Elles l'abordent dans une optique de performance, avec des indicateurs indiquant le « chemin » de la pérennité, mais occultant un fait qui semble acquis : l'importance des groupes de base et de la confiance qu'ils placent dans la structure. Là encore, le phénomène de la microfinance est appréhendé comme un ensemble d'organisations dont on doit étudier un point particulier en lui appliquant les concepts issus le plus souvent de la nouvelle micro-économie.

Bien qu'une part de la recherche s'intéresse effectivement à la manière dont doivent se former les groupes de base et à leur rôle dans la solidité de l'institution, la majeure partie est consacrée aux aspects techniques de la consolidation des institutions de microfinance. On en est donc arrivé à occulter le rôle du facteur social et de la confiance inhérent aux phénomènes financiers.

§ 2. Les échecs récents : interrogations sur les fondements sociaux de la pérennité

Les échecs d'institutions de microfinance nécessitent que l'on s'interroge à nouveau sur ce qui fait la pérennité de ces institutions par-delà ses aspects techniques. Par ailleurs, l'engouement pour la microfinance a poussé des organisations à se lancer dans l'aventure sans connaître véritablement le « métier », avec des conséquences parfois néfastes sur elles-mêmes ou sur les organisations qui œuvrent à devenir pérennes. Enfin, cette remise en question est un

³¹ Marie-Hélène Boily, *Innovations en matière d'offre de services financiers aux ménages ruraux pauvres de Bolivie : le cas de Caja Los Andes*, MSc Université Laval (Canada), 1999, 140 pages. Sergio Navajas, *Credit for the poor: Microlending technologies and contract design in Bolivia*, PhD, The Ohio State University, 1999, 135 pages (Gonzales -Vega dir.). Loic R. Sadoulet, *Credit for the poor: An analysis of microfinance contracts with applications to Guatemala*, PhD, Princeton University, 1999, 134 pages.

³² Yasushi Katsuma, *The role of credit in microenterprise development: Banco Solidario's microfinance services for the small-scale manufacturing by low-income people in Cochabamba, Bolivia*, PhD, The University of Wisconsin – Madison, 1997, 320 pages.

³³ Mark Joseph Schreiner, *A framework for the analysis of the performance and sustainability of subsidized microfinance organizations with application to BancoSol of Bolivia and Grameen Bank of Bangladesh*, PhD, The Ohio State University, 1997, 296 pages, (Graham dir.).

écho de la recherche scientifique actuelle qui tente, pour une partie, de reconsidérer le rôle qu'a l'économie vis-à-vis des rapports sociaux, c'est-à-dire de repenser les liens qu'entretiennent l'économie et les liens sociaux.

De récents et retentissants échecs ont remis en question l'idée qu'il suffit de maîtriser une technique, de respecter des indicateurs de performance pour assurer l'autonomie et la pérennité de l'organisation. Dans plusieurs cas, des expériences de microfinance ont du cesser leur activité par suite de difficultés dans la conduite de l'activité. Dans certains cas, le problème est à première vue imputable à un manque de rigueur dans la conduite de l'activité ou à des outils peu adaptés en cas de forte croissance des activités. Dans d'autres cas, parfois liés à ces dernières considérations techniques, les populations qui ont fait le succès des organisations de microfinance ont également causé leur échec en les remboursant moins bien voire pas du tout. Dans d'autres cas enfin, il semble que le problème soit survenu lorsqu'il a été question de passer à une phase d'institutionnalisation avec le recours à des organismes d'appui qui n'ont pas laissé l'organisation de microfinance prendre son entière autonomie. La répartition des rôles entre l'organisation de microfinance et la structure d'appui s'est traduite par un déséquilibre de pouvoir, lequel a pu avoir pour conséquences des conflits conduisant parfois l'expérience à périlcliter. Ces récentes évolutions nécessitent que l'on s'interroge à nouveau sur les fondements sociaux de la pérennité car ils apparaissent en filigrane derrière les apparents problèmes « techniques ».

En dehors des organisations de microfinance en elles-mêmes, les praticiens et les acteurs du développement rencontrent aujourd'hui des difficultés pour lesquelles il existe des solutions, à la condition de procéder à une mise à plat des connaissances. L'intervention des ONG non spécialisées dans le domaine de la microfinance crée parfois des effets parasites pour les organisations qui œuvrent pour pérenniser leur activité. Les échecs de certaines organisations de microfinance, la difficulté à surmonter certains obstacles encore actuels (problème de viabilité et de pérennité des organisations) ont conduit au ralentissement des investissements des bailleurs de fonds qui souhaitent éclaircir les enjeux du débat avant de continuer à soutenir ces institutions.

Enfin, pour les chercheurs – français en tout cas –, ces organisations trouvent une place dans la réflexion plus globale engagée sur le rôle de l'économie dans la société contemporaine et la part qu'il peut ou doit laisser au lien social et à la solidarité. Ils tentent d'insérer la microfinance dans des thèmes plus généraux en lien avec l'économie solidaire ou plus généralement encore, dans la problématique du développement durable. Dans ce

contexte, il convient également de se donner les moyens de discuter ensemble de ces « instruments de développement ».

Ainsi, parmi les récentes évolutions, les premiers échecs que l'on peut constater induisent à reconnaître que la microfinance n'est pas la panacée. Ses conditions de réussite demandent à être à nouveau étudiées, cette fois en observant davantage certains facteurs sociaux qui semblent moins aisés à cerner qu'on aurait pu le penser à première vue.

§ 3. Les limites de la microfinance : un instrument de lutte contre la pauvreté ?

La microfinance bute sur des obstacles qui sont autant de limites à son développement et à sa capacité de contribuer au développement des personnes qu'elle appuie. Ces difficultés se rapportent au porteur de projet, à l'absence ou au manque d'infrastructures depuis les routes, les marchés, jusqu'aux circuits de commercialisation peu organisés. Du fait de contraintes extérieures, certaines organisations de microfinance se trouvent donc dans l'incapacité de développer leurs activités. Ainsi, au cours d'une visite, nous avons été confrontés à une situation paradoxale caractérisée par une saturation du marché des crédits dans un endroit où manifestement la ville était loin d'être florissante. Cette situation intrigue de prime abord si l'on se situe dans la perspective de « lutter contre la pauvreté » : comment se fait-il que l'on puisse observer dans une ville la présence concomitante de pauvres et de nombreuses institutions de microfinance qui se plaignent de saturation du marché de crédits ? Comment peut-on comprendre une telle situation ? Il semblerait ainsi que les ressorts de la microfinance tiennent non seulement à des facteurs internes de réussite, mais également à des facteurs externes.

Du fait de ces limites, aujourd'hui, le phénomène de la microfinance peut difficilement être conçu simplement en terme de « lutte contre la pauvreté », car ses ressorts et ses contraintes dépassent ce cadre pour s'inscrire davantage dans celui de l'économie. Comme nous l'avons vu, l'unanimité autour de la microfinance s'explique pour nous par le fait qu'elle représente une nouvelle source de financement du développement. Par ailleurs, l'exemple du paradoxe constaté *in situ* amène à penser que la microfinance, pour qu'elle soit à la hauteur des attentes qu'elle suscite, doit être accompagnée de mesures visant à réduire ses contraintes

extérieures, permettant ainsi à cet outil financier de jouer à plein son rôle de catalyseur du développement.

Il reste à définir de quelle économie il s'agit. Dès lors, le cadre pertinent pour notre analyse se compose de deux volets. Afin de saisir les liens économiques, nous aurons recours à l'économie solidaire, laquelle accorde une place aux liens sociaux qui paraissent indispensables pour la compréhension du phénomène. Ensuite, dans la mesure où de nombreux praticiens interviennent en subsidiarité avec l'État, il nous semble pertinent de travailler également dans le cadre d'une économie sociale puisqu'elle prend en compte le rôle du tiers-secteur dans l'économie.

SECTION 3. Hypothèse de travail et articulations de la démonstration

La présente thèse est le résultat de l'étude et de l'analyse sur une longue période, d'organisations de microfinance situées en Afrique de l'Ouest avec l'objectif de comprendre les ressorts de leur pérennité. La revue et l'analyse chronologique de ces expériences a permis de comprendre plusieurs points. Tout d'abord, nous avons pu mettre en exergue les débats théoriques autour de leur mode d'émergence et l'évolution de leur problématique. Puis, nous avons abordé la façon dont elles ont été mises en place et leur position dans l'économie de leur pays respectifs, avant l'étude de cas qui a débouché sur une typologie. Enfin, nous avons pu déterminer les causes fondamentales, internes, de leur réussite et les facteurs limitants, plutôt externes.

§ 1. La microfinance : une forme de financement hybride, consolidée par un lien de confiance

La recherche ainsi conduite aboutit à un résultat majeur, objet de la démonstration générale. La microfinance est une nouvelle forme de financement qui présente des spécificités : en soi, une organisation de microfinance est un outil d'épargne et de crédit hybride qui se construit par une combinaison spécifique de logiques sociales et de techniques financières avec un contexte socio-économique et institutionnel auquel il se trouve adapté.

Autrement dit, en élargissant cette conclusion à la microfinance en général, on peut avancer qu'elle est une forme d'épargne et de crédit créée à partir de logiques sociales proches du financement dit « informel » et dotée d'outils qui peuvent la rapprocher des banques classiques. C'est de cette combinaison particulière que nous tirons le qualificatif « hybride », car elle n'est pas totalement dans le secteur du financement « informel », ni complètement dans une logique de banques « officielles ». En s'intéressant également aux facteurs liés à son environnement et à ceux qui lui sont externes (infrastructures, niveau de développement des activités économiques, capacités entrepreneuriales du porteur de projet), il apparaît que son succès repose également sur d'autres fondements. Le contexte économique et institutionnel dans lequel l'organisation de microfinance se situe peut limiter ou freiner son développement. Ces facteurs conduisent à considérer la microfinance comme une forme de financement insérée et adaptée à un contexte qui lui est spécifique. C'est sans doute là la principale raison de son succès quand l'organisation de microfinance est construite, insérée et bien adaptée à son contexte ; et de son échec quand l'une ou plusieurs de ces conditions lui fait défaut.

Les facteurs de succès de la microfinance, c'est-à-dire de sa pérennité eu égard aux changements récents signalés ci-dessus, la croissance longue, régulière et solide des organisations qui la constituent, sont fonction de la sophistication progressive de l'activité financière en adéquation constante avec la population concernée et sous contrainte de l'environnement dans lequel elle évolue.

Nous insistons sur le fait que le processus de changement doit se faire en adéquation constante avec la population car, à l'issue de cette recherche, deux points fondamentaux apparaissent parmi les facteurs de réussite. En premier lieu, le mode opératoire est important puisqu'il permet d'enclencher une confiance lorsque le processus d'appropriation se déroule correctement. En second lieu, lorsque l'organisation de microfinance est en phase de croissance, il importe qu'elle maîtrise celle-ci de sorte à maintenir la confiance dans l'institution. Cette confiance accordée puis maintenue construit la relation entre l'institution de microfinance et ses membres. La solidité de ce lien dans le temps définit en grande partie les chances de succès de l'institution.

L'observation directe de l'environnement de quelques expériences de microfinance révèle des paradoxes et des contraintes lourdes qui ralentissent ou grèvent son développement. Ainsi, l'organisation de microfinance doit maîtriser, non seulement la technique de son activité, mais doit également s'assurer que cette technique est constamment adaptée à la

population qui l'utilise ou qu'elle dessert et que son environnement socio-économique et institutionnel lui permet une croissance régulière.

Vérifier que la technique utilisée est constamment adaptée à la population qui l'utilise ou qu'elle dessert, revient pour l'institution à mettre en place une technique que la population soit toujours en mesure de comprendre et d'assimiler. Ainsi peut-on expliquer que certaines institutions de microfinance développent une technique de gestion de prêt très peu sophistiquée dans un milieu rural par exemple, où la socialisation se déroule dans un milieu restreint (famille, villageois), où le taux d'illettrisme est très élevé et où les personnes ont l'habitude de gérer les activités collectives au cours de réunions de groupes. Dans un milieu urbain, où le rapport à l'écrit peut être plus courant, où la socialisation a eu lieu dans d'autres sphères que la famille élargie ou le village (ville, administrations, école, lycée), les personnes peuvent consentir à avoir un moindre rapport de proximité avec leur caisse. Elles seront donc davantage les membres, voire les clientes des institutions plus sophistiquées sur le plan de la technique (gestion par l'intermédiaire de l'informatique et de procédures plus compliquées, octroi des prêts par un comité d'élus désignés en assemblée générale)³⁴.

Pour l'institution de microfinance, vérifier le second point, c'est-à-dire que son environnement socio-économique et institutionnel lui permet une croissance régulière, nécessite qu'elle veille à deux facteurs qui limitent ses activités et constituent autant de contraintes de son développement.

En premier lieu, dans de nombreux cas, les porteurs de projets arrivés à un volume important d'activités semblent rebutés par la perspective de devenir des « entrepreneurs ». Ce statut implique une prise de risque et la maîtrise de techniques plus sophistiquées, appropriées à une croissance plus importante de leurs activités. Or, pour que le rapport lien financier et croissance soit effectif, un maillage plus dense des PME-PMI est nécessaire. Il existe en effet assez peu d'intermédiaires entre les entreprises de taille nationale et les petites activités de proximité pratiquées par la majeure partie de la population. Cela a pour conséquence de

³⁴ Cette distinction rappelle celle de Guy Bédard qui distingue le circuit de l'argent en fonction qu'il est « chaud » ou « froid ». Il est « chaud » quand il tourne dans un circuit restreint dont les membres se connaissent (par exemple dans une tontine). Le circuit de l'argent est « froid » quand il provient d'une source lointaine pour les usagers (par exemple de la coopération internationale). Dans le cas exposé ici, les personnes situées en milieu rural auraient tendance à préférer des organisations proches, « chaudes » ; tandis que des personnes du milieu urbain, qui auraient eu d'autres circuits de socialisation que ceux du village, peuvent s'accommoder d'une organisation moins proche, « froide ».

maintenir les économies locales dans une forme d'économie plutôt proche de la subsistance pour une large partie de la population.

En second lieu, le contexte de l'organisation de microfinance est important pour le développement de ses activités : l'absence, ou le manque d'infrastructures (routes, marchés, etc.), l'absence de coordination ou le manque d'organisation dans les circuits de commercialisation sont des exemples des facteurs limitants. Ainsi, pour jouer en plein son rôle de catalyseur, assurer sa croissance continue et consolider sa réussite, l'organisation de microfinance doit également évoluer avec son environnement afin que le développement de ses micro-entrepreneurs devienne autant de nouvelles sources de financement tout en étant le moins entravé possible par des problèmes liés à l'absence ou au manque d'infrastructures.

§ 2. Articulations de la thèse

La présente thèse s'articule en trois parties. La première partie précise son champ au plan méthodologique (chapitre préliminaire), théorique (chapitre 1) et thématique (chapitre 2).

Dans le chapitre préliminaire, il s'agira de construire un cadre général d'analyse car d'un côté, nous nous situons dans un contexte de rareté de l'information alors que notre sujet nous impose de tenter une généralisation ; de l'autre côté, nous devons avoir conscience des risques de biaiser l'analyse. Nous devons donc construire une méthodologie en conséquence.

Dans le chapitre 1, nous explorerons les différentes manières d'expliquer l'émergence du phénomène, suite à quoi nous proposerons notre propre grille de lecture pour sa compréhension.

Enfin, dans le chapitre 2, nous aborderons le champ thématique de la thèse. À partir d'une étude de cas, puis de la revue de la littérature, nous verrons comment la problématique de la microfinance a évolué depuis deux décennies.

L'exposé des préoccupations et des théories se rapportant à la microfinance conduit à l'issue de la première partie, à formuler notre hypothèse de travail.

La deuxième partie est consacrée à l'analyse de cas proprement dite. Elle vise à montrer que nous sommes face à un secteur financier en cours de constitution. L'étude de cas se situe dans un premier temps à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest (UMOA). Le chapitre 3 est consacré au mode de construction de ces organisations et à leur place dans leur économie

respective, en terme quantitatif et par rapport aux autres formes de financements de l'économie. Dans ce chapitre, nous verrons qu'il s'agit là d'un phénomène non négligeable et dont le comportement en fait un véritable acteur économique.

Puis, l'analyse du phénomène est précisée grâce à une étude de cas réalisée *in situ* dans trois pays d'Afrique de l'Ouest (Mali, Mauritanie, Sénégal). L'objet du chapitre 4 est d'identifier les catégories-types d'organisations de microfinance repérables, en tâchant de tenir compte de leur diversité observée *in situ*. On déterminera donc les catégories d'organisations de microfinance généralement retenues, ainsi que certaines catégories nouvelles. Nous identifierons des expériences susceptibles d'interférer dans le processus de pérennité des organisations implantées de longue date. La démarche d'identification s'appuie sur un travail de traitement systématique des données afin de minimiser les risques de biais.

Enfin, le chapitre 5 détaille les caractéristiques des facteurs internes de réussite des organisations étudiées : le degré de sophistication financière et le degré de proximité des actions conduites par les organisations de microfinance ou par leurs promoteurs. Nous verrons alors que chaque organisation de microfinance correspond à une population particulière sur un territoire donné, population pour laquelle elle développe une technique adaptée. Dans ce cadre, le taux de remboursement peut s'interpréter comme l'indice d'une adaptation constante de la technique à la population.

Ainsi, ce secteur se compose d'entités clairement identifiables par leur population et leur technique, sur un territoire donné.

L'objet de la troisième partie est de tester l'hypothèse de travail en ce qui concerne les autres facteurs de réussite des organisations de microfinance. Des observations et des réflexions complémentaires aux enquêtes réalisées sur place concluent qu'il existe un certain nombre de limites.

Tout d'abord, l'analyse des écueils limitants l'activité d'une organisation de microfinance montre que son succès est étroitement lié d'un côté, à la manière de penser, puis de créer l'organisation, c'est-à-dire à son mode opératoire ; de l'autre, ce succès est étroitement lié à la maîtrise de l'activité une fois qu'elle a été lancée. La mise en exergue de ces deux aspects a des conséquences. En premier lieu, il convient aujourd'hui de considérer la microfinance comme un « métier » qui ne peut plus être accessible à tous les initiateurs qui le souhaitent. En second lieu, il est possible de définir un « nouveau chemin » de la pérennité, celui qui prend en compte la technique en adéquation avec la population de base de sorte à impulser, puis à maintenir une confiance dans la structure (chapitre 6).

Ensuite, l'autre principale limite de la microfinance tient à son propre environnement économique et institutionnel et à celui de l'emprunteur. Ces obstacles nous conduisent à penser pour notre part que la microfinance est à considérer comme un phénomène économique plus que comme un outil de « lutte contre la pauvreté ». Le potentiel de la microfinance peut en faire un véritable « catalyseur » du développement économique sous la condition que l'accompagnement soit amélioré d'une part, et que soit résolu le problème des institutions de microfinance pour lesquelles la perspective de viabilité financière ou d'autonomie est lointaine d'autre part. Pour consolider ses résultats, la première condition conduit à proposer que la microfinance tente éventuellement de développer des synergies, notamment avec les non professionnels. Pour consolider le secteur, la seconde condition conduit à proposer la création d'un « service public » de la microfinance (chapitre 7).

Première partie.

Champ de la thèse

L'analyse de la microfinance suppose de résoudre quelques problèmes préalablement. Le premier est celui du champ épistémologique. Dans les sciences humaines dont l'économie fait partie, la recherche est compliquée par la nécessité de construire – presque pour chaque objet – une méthode de travail et d'analyse. Dans notre cas, le réel, par nature complexe, doit être formalisé de sorte à en extraire les éléments pertinents à saisir une situation. La littérature concernant la microfinance est foisonnante et il existe très peu de travaux qui tentent de la saisir dans toute sa complexité. *In situ*, l'observation permet des relevés d'informations hétéroclites et très nombreuses. Quand on souhaite « formaliser » la connaissance dans ce domaine et dégager des conclusions générales, comment faire pour savoir quelles informations prendre en compte et lesquelles exclure de l'analyse ? Cette question implique une réflexion de nature épistémologique pour être « objectif » dans la prise en compte des éléments pertinents et dans l'analyse. Mais, l'« objectivité » est une notion floue. Il s'agira donc de définir en quoi elle consiste pour nous, ce qui revient à mettre à jour notre propre approche scientifique et par déduction, notre propre cadre méthodologique (chapitre préliminaire).

Une deuxième difficulté concerne notre objet. Au plan théorique, les explications à l'œuvre pour comprendre l'émergence de ces organisations influent sur la façon dont on considère les ressorts de la microfinance, c'est-à-dire les « fondements » ou les « lignes de force » de ces organisations. Dans le foisonnement des théories actuelles, nous avons pu repérer deux modèles, l'un concentré sur les faiblesses du marché (nouvelle micro-économie), l'autre inscrivant la microfinance dans le contexte socio-économique et historique de son émergence (économie sociale et solidaire). Chaque théorie explique une part du phénomène. Mais, comment concilier deux approches qui paraissent si antinomiques, l'une axée sur le marché, l'autre sur le lien social ? Une synthèse est possible en considérant que le marché est une construction sociale, ce qui implique de concevoir les faits économiques comme imbriqués dans les faits sociaux. La microfinance apparaît alors comme un phénomène hybride, pris dans une logique de marché, mais avec des ressorts spécifiques qu'il s'agira d'explicitier (chapitre 1).

Enfin, la dernière difficulté se situe au plan thématique. Nous avons passé en revue la littérature concernant deux thèmes majeurs qui ont forgé la problématique de la microfinance, à savoir la pérennité et l'impact. Or, là encore, il est malaisé de synthétiser les connaissances : si l'on considère la littérature en soi, les questions sont multiples et difficiles à organiser. C'est pourquoi nous avons choisi de les synthétiser par ordre chronologique d'apparition. Par ailleurs, dans la mesure où la littérature concernant ces deux thèmes est

principalement produites par les praticiens, qu'ils soient bailleurs de fonds ou organisations nationales ou internationales (ONG, associations), il nous a paru plus pertinent de partir d'un cas empirique pour reconstruire la problématique de la microfinance.

Nous avons donc analysé l'exemple de l'aide française aux organisations de microfinance, laquelle compte parmi les premiers « investisseurs » dans le domaine, ce qui nous fournit un aperçu sur deux décennies d'implication. Nous avons ainsi pu montrer que cette problématique se compose de deux temps forts. Tout d'abord, les préoccupations se sont axées sur la pérennité, comprise au sens de la performance, ainsi que sur l'institutionnalisation des organisations de microfinance. Ensuite, les préoccupations se sont davantage orientées vers le rôle de l'utilisateur (chapitre 2). Ces deux champs de préoccupations recourent les deux modèles théoriques exposés dans le chapitre 1.

Chapitre préliminaire.

Créer un cadre d'analyse adapté à la microfinance : une approche institutionnaliste, compréhensive et pragmatique

L'étude de la microfinance nécessite de constituer un cadre général de travail qui soit adapté à notre objet scientifique. L'analyse des ressorts de la microfinance en Afrique de l'Ouest, c'est-à-dire de sa pérennité et de son impact, nécessite de réfléchir à la question au plan méthodologique. L'intitulé « la microfinance en Afrique de l'ouest », implique que nous procédions à des généralisations. Préalablement, il convient d'exposer les difficultés qui se posent à la conduite de l'analyse.

La principale difficulté réside dans les données et les sources d'informations disponibles et dans l'approche scientifique pertinente à saisir le phénomène. Pour notre part, devant la rareté de l'information, nous choisissons la méthode inductive de l'enquête de terrain, bien que cette méthode présente des limites puisque prise telle quelle, elle ne permet pas de généraliser. La construction du cadre d'analyse implique également de tenir compte des contraintes plus spécifiques à l'étude de la microfinance. Nous devons en effet prendre conscience des causes de biais possibles, lesquelles tiennent au risque d'être influencé notamment par le contexte d'observation du phénomène. Ces questions de méthodes, épistémologiques, supposent d'avoir conscience qu'elles sont empreintes de présupposés que nous souhaitons mettre au jour afin de réinscrire le chercheur dans un contexte. Ces présupposés sont susceptibles de fausser l'analyse ; en prendre conscience permet d'en minimiser l'impact (section 1).

Cette prise de conscience est le support des principes directeurs pour le cadre général d'analyse. Puis, ces précisions posées, il sera possible d'exposer notre cadre d'analyse. Celui-ci est compréhensif puisqu'il nous permettra d'extraire les catégories pertinentes pour l'analyse, il est institutionnaliste par la diversité des facteurs explicatifs, enfin il est pragmatique quand il y a lieu car nous privilégions la pertinence des explications (section 2).

Enfin, nous nous donnerons une méthode générale de travail en détaillant l'application de la démarche que nous nous sommes fixée. Celle-ci nous permettra de généraliser en minimisant les risques de biais (section 3).

SECTION 1. Problèmes à résoudre et délimitation des solutions

Dans la mesure où la seule source d'information sur les organisations de microfinance présente des données limitées, nous devons construire une méthode de travail pour saisir le phénomène (§ 1). Celle-ci suppose de prendre conscience des risques de biais dans l'analyse (§ 2).

§ 1. Les sources d'informations et de données

Il n'existe qu'une seule source d'informations sur les organisations de microfinance (sous paragraphe A). Pour mieux approcher le phénomène, nous avons mis en place une méthode inductive par enquêtes (sous paragraphe B). Cependant cette méthode présente des difficultés pour la généralisation des résultats (sous paragraphe C).

A. Une source unique d'information globale sur la microfinance

Notre analyse se déroule dans des zones géographiques où les sources d'informations statistiques sont rares et la qualité de l'information parfois relative. Au plan macro-économique, on se fie généralement aux statistiques produites par des organisations internationales comme le Fonds Monétaire International (FMI) ou la Banque mondiale. Au niveau national, il existe des études par pays, le plus souvent conduites par ces mêmes organisations. Les statistiques concernant la microfinance y sont parfois référencées tant leurs résultats paraissent depuis quelques années importants en volume³⁵.

Il existe une seule source d'informations aujourd'hui disponible au sujet des organisations de microfinance : la banque de données sur les Systèmes Financiers Décentralisés³⁶ produite pour sept pays de l'UMOA par la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) avec l'appui du Bureau International du Travail (BIT). Les données sont collectées à partir des déclarations faites par les organisations de microfinance

³⁵ Voir par exemple l'étude pays publiée par le FMI au sujet du Mali. La microfinance y est mentionnée parmi les autres secteurs financiers.

³⁶ On l'appelle la banque de données PA-SMEC (Programme d'Appui des Systèmes Mutualistes d'Épargne et de Crédit).

au Ministère des finances de leur pays, désigné comme ministère de tutelle par la BCEAO. Ces données sont agrégées dans une synthèse générale pour les sept pays. Elles sont plus détaillées dans une synthèse élaborée pour chaque pays.

Sans remettre en question la base de données, on peut remarquer que le niveau de fiabilité de certaines statistiques est relatif. Au cours de la présente analyse, les données utilisées ont été vérifiées en recoupant avec les années antérieures. Une différence est parfois apparue entre les données d'une année et celles relatives à la même année mais répertoriées dans une banque de données postérieure. Par exemple, certains chiffres de 1997 sont apparus différents dans la banque de données de 1999³⁷ où les chiffres de 1997 étaient à nouveau indiqués pour les mêmes activités (prêts, épargne, etc.) et les mêmes pays.

Le problème provient sans doute de la manière dont les informations sont collectées ou présentées. Comme nous aurons l'occasion de le voir, très peu d'organisations de microfinance sont en mesure de produire des comptes certifiés par des audits. En outre, les normes de présentation ne sont pas uniformes. Les postes à prendre en compte et la manière de calculer ou de comptabiliser les résultats peuvent varier d'une institution à l'autre, ce qui ne facilite pas le travail d'agrégation des données au niveau du ministère de tutelle, puis de la Banque Centrale. Ces différences peuvent également s'expliquer par le fait que les données sont parfois prévisionnelles, un certain recul étant nécessaire pour fournir ensuite les résultats définitifs.

Néanmoins, ces informations seront précieuses à la construction d'un panorama du phénomène de la microfinance en Afrique de l'Ouest. Elles nous seront très utiles à la condition d'en rester à un niveau général. C'est ce que nous ferons lorsque nous dresserons un panorama des organisations de microfinance dans sept pays de l'UMOA³⁸. Ces données sont toutefois insuffisantes à saisir plus finement la situation.

B. Des enquêtes de terrain en complément

Il est possible d'observer plus finement la microfinance à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest grâce à une étude de cas sur trois pays (Mali, Mauritanie et Sénégal). Les résultats

³⁷ Les données publiées en 2000 et concernant l'année 1999 sont les dernières statistiques globales connues.

³⁸ Voir le chapitre 3.

affineront le panorama de la microfinance dans la région. Pourquoi choisir la méthode des enquêtes ?

Pour le cas qui nous intéresse, deux approches³⁹ générales sont possibles. Dans le premier type d'approches, les méthodes adoptées se traduisent encore aujourd'hui par une recherche basée sur des modèles hypothético-déductifs. L'autre type de méthodes procède par enquêtes au sens large ; ce que nous pourrions appeler une méthode inductive. Chacune des démarches s'inscrit dans une tradition scientifique particulière quant à sa façon d'approcher un phénomène donné.

Parmi les modèles hypothético-déductifs, le Modèle d'Équilibre Général Calculable (MEGC) est le plus couramment utilisé – si ce n'est le seul – pour réfléchir sur les pays en développement. Il considère une économie constituée de marchés où interviennent les agents économiques. On se situe dans un monde macro-économique, fermé et connu⁴⁰ où l'ensemble des agents en interaction dispose des informations disponibles préalablement à la réalisation des transactions de chacun⁴¹. Par le principe de l'équilibre général sur l'ensemble des marchés, on peut connaître les volumes ou les prix permettant un ajustement des grandeurs de sorte que chacun peut obtenir ou vendre ce qu'il souhaite lorsque la transaction est permise. Ce modèle est transformable par des changements d'hypothèses ; ce qui conduit à des modifications de ses résultats. Toutes les sophistications sont possibles pour approcher au mieux le comportement des agents économiques et tenter de prévoir quelles peuvent être les

³⁹ Le lecteur peut se reporter aux références bibliographiques suivantes : Claude Mouchot, *La méthodologie économique*, Hachette supérieur, 1996, 318 p. Marc Blaug, *La méthodologie économique*, Economica, 2ème édition, 1994 (1991), 285 p. Jean Piaget (dir.), *Logique et connaissance scientifique*, Paris, Gallimard, 1967. Roger Frydman, « Le territoire de l'économiste, marché et société marchande », *Revue économique*, vol. 43, n° 1, janvier 1992, pp. 5-30. Ce paragraphe bénéficie des séminaires dispensés par plusieurs professeurs. L'auteur reste seul responsable des omissions ou erreurs. Séminaire de MM Olivier Favereau et Laurent Thévenot, « Règles, conventions, organisations », *séminaire DEA Économies et Sociétés : théories comparées*, Université Paris X, 1996. M. Roger Frydman, « Rationalité des systèmes et des organisations économiques », *séminaire de DEA Économies et Sociétés : théories comparées*, Université Paris X, 1996. M. Alain Caillé, « Épistémologie des sciences sociales et anthropologie économique », *séminaire de DEA Économies et Sociétés : théories comparées*, Université Paris X, 1996.

⁴⁰ Ces deux conditions peuvent être levées ou aménagées en fonction des objectifs du modèle. Nous présentons ici les principes de ces modèles.

⁴¹ Chaque marché respecte les cinq conditions du marché pur et parfait. Là encore des aménagements sont possibles.

conséquences, par des simulations, de telles ou telles modifications de comportement de la part des agents économiques ou de l'environnement⁴².

Les organisations internationales utilisent généralement ce modèle pour des pays où les informations sont parfois inexistantes pour des pans entiers de l'économie. La partie inconnue des informations peut être déduite du lien défini entre la branche, le secteur ou l'agrégat macro-économique concerné et le reste de l'économie, par le principe de l'équilibre général. Le modèle est souvent utilisé comme un appareil de simulation.

La méthode hypothético-déductive adopte un raisonnement en soi. Ses modèles peuvent donner lieu à des données irréelles car ils saisissent le comportement individuel ou collectif à partir d'hypothèses. De plus, leurs postulats, avec des agents économiques évoluant dans une économie pure, même avec des hypothèses moins restrictives, datent d'une époque révolue où la société offrait suffisamment de repères, était suffisamment connue pour se prêter à une formalisation telle que celle pensée par Léon Walras entre autres. À cette époque, et jusqu'à une période récente, cette formalisation pouvait être considérée comme une « approximation correcte »⁴³ des réalités qu'elle souhaite appréhender. Aujourd'hui, la formalisation est décalée par rapport à la société qu'elle schématise.

La méthode inductive cherche quant à elle à appréhender un phénomène économique à partir d'observations directes. Il peut s'agir d'un travail économétrique sur des agrégats économiques. Par cette méthode, le chercheur constate des évolutions macro-économiques ou part de l'observation d'agrégats économiques pour en tirer des corrélations. Cette méthode nécessite de disposer de données statistiques fiables et homogènes sur la période étudiée. Le scientifique adopte alors une position pragmatique ou critique par rapport à son objet d'étude. Quand il a une attitude pragmatique, il tente de comprendre une corrélation particulière entre agrégats (par exemple la relation épargne/ investissements, l'analyse des facteurs de croissance sur longue période). Quand il adopte une attitude critique, il tente de corroborer les résultats ou les intuitions liés à une théorie économique.

⁴² Une partie de la recherche en économie s'est orientée dans le sens de la sophistication du modèle ou de son aménagement par des hypothèses plus « réalistes ».

⁴³ C'est en général la principale justification proposée pour expliquer le recours à ce modèle malgré les nombreuses critiques qui lui ont été adressées. Le terme rappelle les développements de Milton Friedmann, *Essay on the Methodology of Positive Economics*, 1953. Pour lui, il n'est pas nécessaire que la théorie économique se soucie d'être réaliste, elle doit être jugée sur sa capacité à prédire les faits. Le raisonnement « *as if* » (comme si) est suffisant pour construire un modèle ; sa validité sera ensuite avérée ou non par l'expérience.

La méthode inductive tient davantage compte du contexte dans lequel s'insère l'objet étudié. Elle analyse une situation telle qu'elle peut l'être à un moment donné. Elle pourrait nous convenir. Seulement, le travail économétrique s'avère également irréalisable pour une question de disponibilité et de fiabilité des données. Il aurait fallu disposer d'une banque de données (type PA-SMEC) avec des informations détaillées et homogènes sur les organisations pratiquant la microfinance afin de permettre un traitement à une échelle nationale. Nous n'avons pu disposer d'un tel outil.

En outre, ces deux modèles utilisent des données chiffrées ou la formalisation mathématique comme principale source de connaissance ; ils excluent la possibilité d'intégrer d'autres facteurs de compréhension comme la sociologie ou les institutions (le droit ou la tradition). Ils peuvent donc difficilement nous être utiles pour notre analyse. Un problème purement macro-économique doit se traiter avec les outils nécessaires : bouclage d'un modèle et économétrie pour faire « tourner » le modèle. Mais l'analyse porte sur un sujet qui touche les individus de près : l'argent circulant à micro-échelle. Ce qui rejoint la question de la confiance placée dans la structure pour lui confier des fonds et les y laisser. On ne peut donc faire l'impasse sur les comportements courants des individus. D'où la nécessité de repartir de données empiriques afin de ne pas exclure des facteurs d'explications situés hors du champ direct, c'est-à-dire les facteurs sociologiques ou institutionnels.

Parmi les méthodes inductives, on peut situer celle qui s'appuie sur des « enquêtes ». Celles-ci supposent une observation directe, *in situ*, de l'objet étudié à partir de questionnaires mis au point préalablement. Les enquêtes sont renforcées par des entretiens avec des personnes clés ; les résultats sont ensuite analysés en vue de tirer des conclusions et des corrélations. Elles offrent la possibilité de travailler à petite échelle. Elles permettent également de comprendre la microfinance dans ses multiples dimensions. Cependant, elles présentent l'inconvénient majeur de fournir des conclusions limitées au cas étudiés. Elles ne permettent pas de généraliser les conclusions.

C. La difficulté de généraliser

Les enquêtes de terrain sont généralement très localisées et les conclusions sont propres au champ auquel elles s'appliquent. Ainsi, de nombreuses études se bornent à une ou quelques institutions de microfinance et ne peuvent que difficilement être transposables ou donner lieu à une analyse transversale. Par exemple, c'est le cas des études sur les “*success*

stories”⁴⁴, études auxquelles on a souvent recours pour aiguiller les autres organisations de microfinance sur la voie de ce qui se fait de mieux en matière de pérennité et d’impact.

Nos propres observations peuvent également être biaisées par le fait qu’elles tiennent à une particularité propre au terrain ou aux acteurs rencontrés. De ce fait, la méthode par l’enquête s’avère limitée quant à la portée des conclusions que l’on peut en tirer. Comment pourrait-on, par exemple, poser une typologie des SFD si l’on s’en tient à quelques observations, quand bien même nous aurions passé en revue toute la littérature sur le sujet ?

Pourtant, pour fournir une analyse pertinente et nouvelle de la question, tout en conservant la richesse que procure un aperçu des institutions *in situ*, un aperçu transversal nous est indispensable. Le cadre général de travail doit permettre que l’analyse transversale soit nuancée par des propos de contexte sans tomber dans les particularismes de l’étude au cas par cas.

§ 2. Les risques de biais

L’autre difficulté dans la construction de notre méthode générale de travail se rapporte aux risques de biaiser les conclusions. Tout d’abord, nous verrons en quoi l’engouement pour la microfinance peut nous conduire à créer une méthode partielle (sous paragraphe A). Puis, nous nous interrogerons, à la suite de Gunnar Myrdal (1898-1987), sur les causes de biais (sous paragraphe B). Enfin, nous verrons comment ces biais donnent lieu à des raisonnements empreints de jugements de valeurs (sous paragraphe C)⁴⁵.

⁴⁴ Le terme “*success stories*” désigne des institutions de microfinance devenues des références tant leur expérience paraît donner des résultats solides en matière de pérennisation et d’impact. Il s’agit des expériences les plus couramment cités par les praticiens comme de bons exemples à suivre (*Grameen Bank* au Bangladesh, *Bancosol* en Bolivie, *K-Rep* au Kenya, etc.).

⁴⁵ Les deux sous paragraphes B et C peuvent paraître redondant avec les sous paragraphes situés en section 2, § 1, B et C. Mais dans la mesure où Gunnar Myrdal est un auteur aujourd’hui oublié, il convient de restituer ses positions épistémologiques concernant l’économie.

A. L'engouement pour la microfinance et le risque de construire une méthode partielle

Jonathan Morduch⁴⁶ rapporte qu'il est bien difficile d'arriver à des conclusions à partir des études de terrains réalisées par les praticiens de la microfinance. Il remarque que la microfinance a suscité un fort engouement ; lorsqu'il tente de distinguer les points de critiques, force est de constater que « l'absence de controverse publique est frappante »⁴⁷. Il distingue deux partis dont chacun, à partir de son angle d'observation propre, a des motifs de se réjouir d'une croissance régulière du nombre d'institutions de microfinance. D'après lui, les uns insistent sur les questions de viabilité, de pérennité et se situent généralement contre les subventions accordées aux institutions de microfinance. Les autres insistent quant à eux sur les questions liées à l'approche envisagée pour la création de ses institutions ou leur impact auprès des populations touchées. Chaque parti a des raisons de se réjouir car il prête une attention particulière aux aspects du phénomène qui l'intéressent. Ainsi, sur un même objet d'étude – une institution de microfinance particulière –, avec des enquêtes de terrain réalisées dans les mêmes conditions, il est possible d'aboutir à des conclusions différentes.

Les présupposés sous-jacents à une méthode ou aux outils utilisés constituent un second biais possible. En effet, si l'on aboutit à des conclusions différentes à partir d'une même étude et d'une enquête de terrain, c'est que les méthodes et les observations diffèrent. Par conséquent, les outils utilisés pour parvenir aux conclusions des études réalisées sur la microfinance peuvent être partiels. Il semble donc qu'en fonction de l'optique dans laquelle la personne en charge de l'étude se place, elle fait appel à des outils ou des méthodes particuliers. Ces derniers la conduiront à des conclusions allant dans le sens de l'approche dans laquelle elle s'insère. Dès lors, les conclusions auxquelles elle peut parvenir iront nécessairement dans le sens des présupposés mêmes qui ont permis la construction de la méthode et la création d'outils particuliers.

À partir des observations et des enquêtes de terrain, nos intuitions à propos d'une

⁴⁶ Jonathan Morduch, "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, décembre 1999, pp. 1569-1614.

⁴⁷ J. Morduch, 1999, p. 1570.

typologie ou des facteurs de succès des organisations de microfinance peuvent largement être le fait de présupposés, ce qui en conséquence, les rendraient relatives. Par exemple, comment être sûrs que les facteurs de réussite recherchés, entendus comme ce qui détermine leurs chances de se pérenniser et pré-identifiés par une revue de la littérature, sont effectivement ceux-là ?

B. Deux sources de biais : le conservatisme méthodologique et l'influence de la société sur le chercheur

Le chercheur comme le chargé d'étude sont des acteurs de la société dans laquelle ils vivent. Le premier est censé prendre du recul par rapport à son objet et fournir des analyses et des conclusions de portée générale, après des travaux conduits sur le moyen ou le long terme ; tandis que le second se situe davantage dans l'action, lorsqu'il prend du recul, il le fait sur un temps relativement plus court⁴⁸. Qu'ils soient produits par des chercheurs ou des chargés d'études, les travaux comportent des risques de se voir influencés par leur contexte social ou professionnel. À ce sujet, G. Myrdal⁴⁹ développe une analyse qui met en évidence le problème du conservatisme méthodologique et celui de l'influence de la société sur le chercheur.

Tout d'abord, une caractéristique des biais est que le chercheur n'en est pas conscient et ne les contrôle pas. En effet, selon Myrdal « les économistes sont restés particulièrement naïfs sur le plan méthodologique »⁵⁰. Depuis l'époque classique et néo-classique, ils sont restés sur l'idée qu'il peut exister des valeurs vraies et objectivement valables que l'on peut connaître.

Ensuite, en se référant à la littérature économique, on peut remarquer qu'il existe une forte tendance à rester dans le cadre d'une tradition. Cela constitue, pour lui, la marque d'un certain conservatisme méthodologique dans le cadre de la structure générale de la réflexion dont les économistes se servent pour l'analyse d'un problème relevant de leur discipline. À

⁴⁸ Il existe bien sûr des exceptions. Certaines organisations spécialisées dans la microfinance intègrent des chercheurs dans leur organisation.

⁴⁹ Les références à l'œuvre de Gunnar Myrdal sont tirées de : Sabrina Djefal, *Gunnar Myrdal, institutionnalisme et causalité cumulative*, mémoire de DEA, Université de Paris X-Nanterre, 1997.

⁵⁰ Gunnar Myrdal, *Procès de la croissance*, Paris, PUF, 1978, p. 64.

l'intérieur de cette structure, il y a toujours la place pour une innovation considérable et même pour la controverse entre les différents auteurs et écoles de pensées⁵¹.

En outre, les économistes qui ne dévient pas trop de l'héritage, en montrant leur capacité à développer, amender, enrichir les réflexions contenues dans la tradition, peuvent « gagner » un rang parmi les collègues qui leur ouvrent la possibilité d'obtenir des postes d'enseignement et de recherche dans les universités. Le biais provient alors de cette capacité pour les chercheurs à rester dans un cadre établi que l'on peut, par conséquent, difficilement remettre en cause.

Enfin, ce conservatisme est renforcé par le fait que les jeunes générations, apprenant l'économie de plus en plus tôt, se destinent souvent à l'enseignement de sorte que le champ des transformations possibles est restreint à la théorie orthodoxe. Ils n'ont pas la possibilité de se renouveler, de s'enrichir par une recherche personnelle extérieure au monde universitaire ou par d'autres expériences. Ils n'ont donc pas l'occasion d'acquérir des connaissances supplémentaires, sources de questionnement, de remise en cause et donc d'innovations possibles. Ainsi, on assiste à un grand rétrécissement dans la formation, les centres d'intérêts et le savoir de l'économiste ordinaire depuis la première guerre mondiale⁵².

Les forces les plus importantes restent celles de la société qui exercent une pression sur les économistes afin qu'ils orientent leur travail vers des conclusions en accord avec les intérêts et préjugés dominants dans leur société. L'étude réalisée par G. Myrdal, *Asian Drama*

⁵¹ Selon lui, des auteurs comme Marx ou Keynes appartiennent à une tradition orthodoxe bien que l'histoire en ait fait des hétérodoxes purs. Ces deux théoriciens ont, en effet, développé des analyses basées sur le cadre classique qu'ils critiquent ensuite. Ce type de rupture est partiel dans la mesure où la force de la tradition qu'ils critiquent leur permet de se lier à une nouvelle orthodoxie. Myrdal rapporte une anecdote qui peut éclairer ce point ; in G. Myrdal, 1978, p. 68. « Peu de temps après la publication de sa *Théorie générale*, Keynes nous rendit visite à Stockholm et pris la parole à une réunion du Club des Économistes [fondé par Knut Wicksell] [...]. « Il n'est pas étonnant que Keynes ait choisi comme thème de son discours "Hérésies en économie". Après son exposé, l'un après l'autre, les plus jeunes membres de notre club prirent la parole pour accuser Keynes d'être trop classique sur tel ou tel point. Aujourd'hui encore, je ne sais pas s'il s'était agi d'une conspiration préméditée pour taquiner Keynes dans son attitude favorite de grand hérétique, ou simplement du fruit du hasard. « Keynes accueillit ses jeunes critiques avec un franc plaisir, considérant que la critique qui l'accusait d'être trop classique, quoique exagérée, était une idée particulièrement brillante et amusante ; ce n'est que progressivement qu'il manifesta une irritation aisément compréhensible, alors que la discussion le rejetait systématiquement davantage sur la défensive, face à un groupe de jeunes hommes qui lui dérobaient son rôle ».

⁵² On peut se demander, à la lumière de cette analyse de Myrdal, si la crise rencontrée par notre discipline au cours des années 1980-1990 n'a pas été renforcée par ces mêmes causes qui ont conduit à une spécialisation trop importante des chercheurs concomitante d'un éclatement de la discipline en diverses spécialités.

(1971)⁵³ est pertinente pour illustrer ce point. Dans les premiers chapitres de l'ouvrage, il met en garde le lecteur contre certains présupposés qui peuvent être source d'erreurs.

Tout d'abord, l'intérêt pour l'Asie du sud était parallèle à des transformations politiques. L'étude se situe dans un contexte de Guerre Froide ; les différents pays de cette zone ont obtenu ou étaient en passe d'obtenir leur indépendance. De fait, les deux grandes puissances (américaine et soviétique) luttaienent pour étendre leur hégémonie, chacune à grands renforts de propagande.

Ensuite, dans ce contexte, les études sur les pays en voie de développement servaient souvent des intérêts politiques. Ainsi, elles étaient présentées de sorte à refléter l'idéologie du pays commanditaire du travail.

Enfin, la rapidité avec laquelle on a entrepris des recherches dans un domaine laissé jusque-là en friche a eu pour conséquence l'utilisation d'outils forgés en Occident en vue de les adapter aux pays d'Asie du sud. Le problème est que l'on utilise, dans ce cas, la théorie néo-classique, très influente en économie et qui prétend à une universalité qu'elle ne peut soutenir. Tant que son usage est restreint à l'Occident, elle est inoffensive. Mais lorsqu'on cherche à l'appliquer à des pays aux conditions différentes, le risque de faire des erreurs fondamentales devient important. Ceci d'autant plus que les données sur la situation des pays sous-développés manquent et que les analyses se font généralement avec des concepts occidentaux. Selon Myrdal,

« Dans le monde occidental, une analyse en termes économiques - marché et prix, emploi et chômage, consommation et épargne, investissement et production -, notions abstraites issues de nos modes de vie, de nos attitudes, de nos institutions et de notre culture, peut avoir un sens et mener à une conclusion valable ; mais une procédure similaire ne mènera à rien dans les pays sous-développés. Là, on ne peut faire de l'abstraction ; une analyse réaliste doit envisager les problèmes en termes ayant trait aux comportements et institutions rendant compte des conséquences de très bas niveaux de vie et de culture pour le développement »⁵⁴.

Ainsi, la critique que Myrdal adresse à l'orthodoxie peut être appréhendée à partir de la notion de jugement de valeur du théoricien que les orthodoxes occultent. La théorie néo-classique, parce qu'elle développe une démarche hypothético-déductive, prétend à une

⁵³ Gunnar Myrdal, *Le drame de l'Asie : enquête sur la pauvreté des nations*, étude de la fondation du XX^e siècle, condensée par Seth S. King, trad. M. Janin, Paris, Seuil, [1968, trois tomes], 1976.

⁵⁴ G. Myrdal, 1976, p. 19.

bjectivité au sens d'universalité ; position qui ne peut être tenue selon Myrdal puisque cette démarche implique nécessairement des jugements de valeur.

C. Des raisonnements empreints de jugements de valeur

Les analyses se situent dans un contexte idéologique qui modèle la vision de l'économiste et oriente des résultats qui sont présentés comme objectifs alors qu'ils sont influencés par les jugements de valeur personnels de l'analyste.

Ce point est mis en exergue par G. Myrdal lorsqu'il en vint à étudier les raisons pour lesquelles l'approche orthodoxe se prétendait objective⁵⁵. Il centra son raisonnement sur le fait que l'économie néo-classique occulte le caractère normatif de ses concepts-clés et qu'elle les présente comme des instruments d'analyse propre à l'économie positive.

Ce faisant, la théorie orthodoxe entretiendrait ainsi la confusion entre trois niveaux de la discipline. Le premier niveau est celui des doctrines. Il contient ce que doivent être les principes d'une bonne organisation de la société et implique donc des jugements de valeur, c'est-à-dire des positions éthiques de la part des économistes. Le second niveau est celui de la formulation des théories. Les instruments d'analyse ainsi que les différents concepts de la théorie sont directement issus de la doctrine adoptée par l'économiste. Enfin, selon Myrdal, le troisième niveau concerne exclusivement la politique économique correspondant à l'application de la théorie issue du second niveau.

Ces trois niveaux sont hiérarchiquement ordonnés et interdépendants. Le premier niveau peut ainsi être défini comme celui de l'économie normative. Celle-ci renferme les concepts que l'on peut justifier uniquement à partir des postulats philosophiques de l'économiste, mais qui n'ont pas réellement lieu d'être dans la sphère économique. Par exemple, des postulats comme l'utilitarisme et le droit naturel ne peuvent être démontrés mais sont le fait de l'adhésion à un ensemble doctrinal anglo-saxon : la doctrine libérale. Ainsi, en fonction de pré-supposés doctrinaux, l'économiste va tenter d'élaborer une théorie, puis une

⁵⁵ Cette recherche se situe dans le cadre d'un débat ouvert avec les institutionnalistes américains (Veblen, Commons, Mitchell). Ceux-ci utilisaient essentiellement des cas empiriques pour asseoir leurs critiques du modèle dominant. Selon Myrdal, des critiques purement empiriques ne peuvent remettre en cause le fondement théorique de l'approche critiquée. Voir Philippe Adair, « Myrdal et l'institutionnalisme : du rejet à l'adhésion », in Gilles Dostaler (dir.), *Gunnar Myrdal et son œuvre*, Les Presses de l'Université de Montréal, Economica, 1990, pp. 59-69.

politique économique à l'appui de cette dernière, politique qui sera une traduction concrète de la doctrine.

Le second niveau peut, quant à lui, être défini comme celui de l'économie positive, directement opératoire. Celle-ci n'est pas indépendante des jugements de valeur issus de positions éthiques. Ainsi, les concepts n'ont pas de fondements empiriques. Les positions éthiques recouvrent des enjeux politiques qui prêtent nécessairement à controverses. La reconnaissance de ces enjeux doit néanmoins préserver l'autonomie de l'économie positive. Par conséquent, l'absence de fondements empiriques signifie que les théories sont issues des doctrines, c'est-à-dire de jugements de valeur ou positions éthiques, et constituent des *a priori*. Par exemple, la théorie et l'analyse de l'utilité ne permettent pas de fonder empiriquement la doctrine du bien-être et s'avèrent inutiles à l'analyse des prix.

Myrdal situe ainsi l'analyse néo-classique dans ce contexte en vue de montrer que l'objectivité du modèle, par le biais de la formalisation, ne peut être soutenue. L'approche néo-classique, en formalisant les relations marchandes, cherche à les objectiver en posant les résultats obtenus comme universels. Cette tentative d'objectiver les relations marchandes correspond à ce que Gunnar Myrdal appelle le « biais », qu'il définit comme un « type de falsification systématique, quoique involontaire, de notre conception de la réalité »⁵⁶. Selon lui, l'évolution des sciences sociales n'est pas autonome, elle est soumise à des forces internes autant qu'externes. Les chercheurs, dans leur quête de la vérité, dans l'orientation des thèmes de recherche, dans les modèles explicatifs auxquels ils ont recours, les théories et les concepts qu'ils développent et, par conséquent, dans la direction suivie pour observer et tirer des conclusions sont influencés par des traits de la personnalité individuelle, par la forte tradition de leur discipline respective et par le jeu des intérêts et des préjugés de la société dans laquelle ils vivent et travaillent.

Ainsi, selon Myrdal, un biais systématique découle d'une part d'un certain conservatisme méthodologique ; d'autre part de ce que le chercheur est influencé par les idées ayant cours dans la société au sein de laquelle il travaille. Ces constats l'amènent à poser

⁵⁶ Gunnar Myrdal, « La nécessité d'une sociologie et d'une psychologie de la science sociale et de ses scientifiques », adaptation d'un discours de l'Assemblée annuelle de la *British Sociological Association* de l'Université de York, 11 Avril 1972, publié dans *World Development*, n°3, 1973, p. 61-73 et repris dans G. Myrdal, 1978, p. 62.

d'autres critères à l'objectivité, lesquels le conduisent à préconiser une « déontologie » de l'économiste.

SECTION 2. Principes directeurs et cadre d'analyse

Afin de parer le risque de biais qui mêle doctrine et objectivité et construire notre cadre d'analyse, il y a lieu d'énoncer notre propre démarche. Celle-ci implique que nous énoncions nos principes directeurs (§ 1), lesquels servent de sous-bassement au cadre d'analyse que nous souhaitons mettre en œuvre (§ 2).

§ 1. Les principes directeurs

Dans la continuité de G. Myrdal, il s'agit maintenant de replacer le chercheur dans son contexte et d'énoncer explicitement ses positions afin de réduire le biais qui mêle doctrine et objectivité. En premier lieu, la question est de définir une autre façon d'être objectif (sous paragraphe A). En second lieu, le cadre général que l'on propose nécessite au préalable de s'entendre sur les présupposés à l'œuvre aujourd'hui de façon générale (sous paragraphe B) ou en lien avec la microfinance (sous paragraphe C).

A. La déontologie du chercheur

Afin de diminuer la portée des traditions et intérêts dominants dans la société, sources de la formation et de la pérennisation d'un biais, le chercheur doit donner des vérités brutes. Toutes les exagérations, les illusions, même celles des gens de bonne volonté, tous les euphémismes doivent être écartés.

« Il en va de l'éthique de l'enquête scientifique : la vérité et le franc parler brutal sont bienvenus, et les illusions, y compris celles qui sont inspirées par la charité et la bonne volonté, sont toujours nuisibles »⁵⁷.

⁵⁷ G. Myrdal, 1976, p. 20-21.

Myrdal préconise d'explicitier et de clarifier les préliminaires qui ont formé les concepts initiaux de l'analyse de l'économiste afin d'éviter les jugements de valeur qui pourraient conduire à des déformations dans l'étude. Cet exposé permet de conserver la pertinence, l'efficacité et l'objectivité de l'étude. Pour cela, le chercheur doit être aussi libre que possible, à la fois des pressions de la tradition et de la société qui l'entoure, et de ses propres désirs.

Dans *Le Drame de l'Asie*, Myrdal annonce clairement qu'il choisit d'analyser les problèmes de cette région à partir de ce qu'il appelle les « idéaux de modernisation », terme par lequel il désigne l'idéologie ayant cours au moment des indépendances. Ces idéaux étaient sous-jacents à l'ensemble des politiques économiques de la région à cette époque. Ils servaient de guide à de nombreux États des « pays en développement » qui tentaient alors de poser les jalons d'un État « démocratique et moderne ». G. Myrdal choisit également d'explicitier ce présupposé pour une raison personnelle : ces idéaux s'inspirent de la philosophie des Lumières à laquelle il est sensible.

Ainsi, l'objectivité du chercheur, selon Myrdal, consiste à adopter une attitude vis-à-vis de lui-même et de la société dans laquelle il vit de sorte à donner à son lecteur les moyens de comprendre et de juger une situation par lui-même. Elle consiste à prendre conscience des biais liés aux positions personnelles et de ceux induits par les préjugés dominants dans la société. Selon lui, le chercheur ne peut prétendre à une objectivité par une simple démarche mathématique. Il peut davantage l'être en recherchant une honnêteté scientifique telle qu'il ne tienne pas un discours biaisé par des *a priori* sans les signaler, du moins lorsqu'il en a conscience.

B. Mise à jour des présupposés d'aujourd'hui

Le contexte dans lequel nous nous situons aujourd'hui peut encore être appréhendé à partir des trois niveaux décrits par Myrdal (celui de la doctrine, celui de la théorie et celui de la politique économique). Une différence majeure réside dans le fait qu'ils semblent s'être brouillés. Une actualisation de la pensée de Myrdal peut justement consister pour nous à tenter de comprendre quels sont les niveaux que l'on peut distinguer aujourd'hui.

Au plan de la politique économique, le contexte actuel est issu des années 1980 où le modèle de l'État porteur de progrès social et des idéaux de modernisation a décliné au profit d'un renouveau du libéralisme économique. Ce dernier modèle s'est imposé à tel point que

nombre de personnes pensent qu'il est le seul modèle possible et n'ont pas conscience qu'il pourrait en exister d'autres. Elles peuvent être amenées à utiliser des outils ou des méthodes propres à la sphère du libéralisme, sans percevoir qu'ils en relèvent et avec l'impression qu'ils sont les seuls possibles⁵⁸.

Au plan de la théorie, la science économique a connu une crise qui a conduit à l'éclatement de la discipline en une multitude de théories dont la portée explicative est limitée à un champ (théorie des jeux, théorie des organisations, théorie de l'économie solidaire, théorie des coûts de transaction, théorie de l'innovation, etc.).

L'hypothèse que l'on peut émettre pour comprendre ce phénomène est la suivante : la science économique a cherché à renouveler sa « matière première », à mieux comprendre un monde dont les principes de fonctionnement ne permettaient plus de situer tous les phénomènes dans un ensemble global et cohérent d'interprétation des comportements économiques. Ce faisant, les chercheurs ont été conduits à une spécialisation croissante, les uns travaillant à partir du modèle hypothético-déductif, en renforçant son aspect formalisé, les autres s'orientant vers le « terrain ».

Parmi les chercheurs utilisant le modèle hypothético-déductif, nombreux sont ceux qui, parfois avec des réserves, l'utilisent pour sa sophistication et les possibilités qu'il offre d'embrasser une situation économique donnée, même de façon approximative. Le modèle est considéré comme une extrapolation des principaux phénomènes à observer, extrapolation dont la pertinence tient dans les concepts mobilisés bien plus que dans leur réalisme. Certains se sont progressivement orientés vers une sophistication des modèles, arguant que la formalisation est une source d'objectivité.

Une partie de ces chercheurs se situe dans une perspective critique du modèle dit « dominant ». Ils procèdent généralement en cherchant à le démonter pour son manque de réalisme (critique externe) ou en pointant ses incohérences (critique interne). Ce faisant, ils participent à le renforcer dans la mesure où les critiques appellent de nouveaux aménagements du modèle.

⁵⁸ Voir Karl Polanyi, *La grande transformation*, Paris, PUF, [1948] 1981. Il y analyse le processus d'autonomisation du marché par lequel celui-ci s'impose peu à peu comme l'unique voie possible vers le « progrès ». Ce faisant, le marché véhicule des valeurs qui lui sont spécifiques et qui deviennent progressivement hégémoniques. Par exemple, l'une de ses valeurs se rapporte à une mise en équivalence générale des êtres et des choses. On se met à tout comptabiliser en quantité, que ce soit des biens, des personnes, etc., en mettant tous ces éléments sur le même plan lors d'un calcul qui se veut rationnel et efficace, avec une somme d'argent pour équivalent général.

Enfin, certains chercheurs se sont orientés vers des analyses sur le « terrain ». Ils recherchent par ce biais, et celui de la pluridisciplinarité⁵⁹, à trouver les nouvelles voies pour comprendre le monde actuel. Leur approche se situe le plus souvent dans une optique critique vis-à-vis du modèle dominant, tout en travaillant également à construire une autre manière de considérer l'économie.

La multitude de courants actuels est un indice du changement de contexte en cours ; ce qu'il nous faut expliquer. Elle peut s'interpréter, à partir des travaux de Thomas Kuhn⁶⁰, comme les prémices d'une modification de paradigme. En effet, à propos de l'évolution de la science physique, Th. Khun constate que les innovations dans la recherche se produisent par cycles successifs.

Les cycles peuvent se découper en deux périodes principales. Une première période, ascendante, débute par exemple par une innovation qui fournit des problématiques et des perspectives nouvelles pour la recherche. L'idée, faisant son chemin parmi les scientifiques, en séduit de plus en plus. Ceux-ci en adoptent les principes progressivement. Les scientifiques participent dans le même temps à la construction et au renforcement de l'idée. Peu à peu se développe une école de pensée qui se construit, se dote d'outils et de méthodes spécifiques et d'un bastion de plus en plus important de chercheurs, au point de devenir un nouveau paradigme⁶¹.

Puis, au cours d'une seconde période, descendante, une percée est ouverte dans ce nouveau paradigme par une première critique qui fait mouche. Progressivement d'autres critiques lui succèdent qui s'engouffrent dans la brèche. Au fur et à mesure que le paradigme est attaqué, ses partisans travaillent à le renforcer, ce qui les conduit à émettre de nouvelles hypothèses pour conserver la cohérence du modèle par rapport à la critique. Ce faisant, le champ du paradigme se rétrécit au fur et à mesure que de nouvelles hypothèses sont ajoutées,

⁵⁹ L'ouverture vers la pluridisciplinarité s'est faite vers l'histoire, la psychologie, le droit, la politique, l'environnement, la géographie, la cognition. En France, l'une des principales voies reste celle de la sociologie. Voir Richard Swedberg, *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994 ; Amitai Etzioni, *The Moral Dimension : Toward a New Economics*, New-York, The Free Press, 1988 ; Beat Bürgenmeier, *La socio-économie*, Paris, Economica, 1994.

⁶⁰ Thomas S. Khun, *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion, [1962] 1983.

⁶¹ Les sources de conservatisme méthodologique analysées par Myrdal (voir section 1, § 2, B) peuvent faire l'objet d'un parallèle avec l'analyse de Khun. La forme de conservatisme décrite par Myrdal correspond à la période de consolidation du nouveau paradigme, si l'on considère l'évolution de la science économique avec la grille d'analyse de Th. Khun.

restreignant le champ d'application et la portée des conclusions du modèle de base. Les critiques deviennent progressivement une multitude. Elles s'accompagnent de la création de théories expliquant tels ou tels aspects du phénomène, morcelant par la même occasion un corpus auparavant unifié. L'une de ces théories finissant par émerger, elle constitue la base d'un nouveau paradigme, qui va progressivement trouver des partisans de plus en plus nombreux, et ainsi de suite jusqu'à la mise en place d'un nouveau paradigme.

La multitude de théories actuelles en économie est un argument pour poser l'hypothèse que nous pourrions être à la fin de la phase descendante du cycle. Cette seconde phase aurait pu être amorcée après le coup porté à la théorie générale en 1961 par Don Patinkin. Depuis, l'économie a régulièrement été secouée de débats portant sur la validité de l'équilibre générale. Ceux-ci se sont intensifiés durant les années 1980. Le modèle s'est de plus en plus sophistiqué pour tenter de mieux appréhender le « réel » ou pour mieux définir son champ de validité. Au plan de la politique économique, ces années ont consacré le déclin de la doctrine progressiste à l'œuvre durant la période d'après-guerre tandis que la doctrine libérale reprenait une position de premier plan.

Aujourd'hui, il est illusoire de continuer à critiquer le modèle libéral, que ce soit pour son inadéquation au plan de la politique économique ou de son incohérence théorique ; car, si l'hypothèse de Th. Kuhn se vérifie pour l'économie, ce modèle est alors déjà très faible. Par ailleurs, comme nous l'avons vu, la question ou le débat se situe en réalité au niveau de la doctrine.

Dans la mesure où la doctrine implique des jugements de valeurs, on peut se demander de quels jugements de valeurs il s'agit aujourd'hui. En d'autres termes, quels sont les éléments du débat ? Quel est la forme économique à privilégier ? Quelles valeurs souhaite-t-on mettre en avant ? Quels principes éthiques sont à l'œuvre ?

Pour notre part, ce travail se situe dans une perspective où le champ doctrinal est celui des idéaux humaniste et des Lumières, où la théorie est celle d'une économie soucieuse des hommes, de la répartition équitable et juste des richesses ; laquelle économie pourrait être celle de l'économie solidaire, ou de la nouvelle économie sociale.

C. Les présupposés à l'œuvre en microfinance

La microfinance est concernée par les modifications de contexte depuis les années 1980. Lorsque J. Morduch distingue deux catégories d'étude, celles qui sont axées sur les

questions de viabilité et celles qui s'attachent à l'évaluation de l'impact, il est possible de distinguer des partisans du libéralisme et ceux d'une économie alternative, qui peut parfois être une économie sociale, ou solidaire. Le débat de méthode est par conséquent vain, puisque les personnes ne parlent pas de la même chose et n'ont pas les mêmes objectifs. Les conclusions des études de terrain peuvent être biaisées par cette volonté - inconsciente ? - de tirer de telles expériences vers une conclusion particulière.

La question de l'idéologie sous-jacente n'est pas un problème pourvu qu'elle soit affichée. Elle pose problème lorsqu'une méthode appropriée est à construire : doit-on exclure les questions de viabilité ? Doit-on faire l'impasse sur les impacts ? Du point de vue du chercheur qui souhaite avoir une vision globale de la microfinance, il n'est question ni de l'un ni de l'autre, car notre objet est de restituer honnêtement et simplement les débats.

Dès lors, comment procéder ? Comment donner aux lecteurs les moyens de comprendre une situation donnée ? Comment le chercheur doit-il procéder pour s'extraire des préjugés et influences de la société ? Afin de refléter cette préoccupation, quelle démarche doit-on adopter ?

Les débats ouverts en microfinance, comme ceux qui traversent l'économie en général, sont empreints de présupposés qu'il fallait mettre à jour. Afin de parer les risques de biais, nous chercherons à prendre de la hauteur en développant un cadre général dont l'objet est de construire une analyse *en soi* des institutions de microfinance.

§ 2. Une démarche de reconstruction du réel

Les explications produites par le chercheur consistent en une sorte de reconstruction du réel, car il procède par interprétations, induisant les risques de biais dans l'analyse. L'objet scientifique peut en effet s'appréhender de multiples façons, avec le risque de n'observer qu'un aspect particulier des choses. Pour se prémunir contre ce biais, une démarche explicite est nécessaire. Celle-ci sera déterminée à partir d'une approche compréhensive (sous paragraphe A). Les facteurs à prendre en considération lors de l'interprétation sont multiples, le mode d'explication adopté est en cela institutionnaliste au sens de Myrdal (sous paragraphe B). Enfin, dans un souci de pertinence des explications produites, il est souhaitable de

s'aménager un espace de « liberté » en n'utilisant pas l'ensemble de l'approche de Myrdal et en adoptant, quand il y a lieu, une attitude pragmatique (sous paragraphe C).

A. Par une compréhension explicative

Le problème qui se pose à tout chercheur est celui d'observer « le principe de neutralité axiologique »⁶², c'est-à-dire de distinguer le jugement de valeur et la connaissance empirique. Mais, confronté à la grande diversité de la réalité, le chercheur en sciences sociales ne peut procéder autrement que par sélection et organisation du réel, à partir de ce que M. Weber nomme un « rapport aux valeurs ». La conséquence de ce rapport aux valeurs est que les sciences considérées procèdent par interprétation, ce qui revient à organiser en concepts le sens subjectif.

Il s'agit donc pour le chercheur de reconstruire le fait à expliquer en adoptant une approche que M. Weber désigne par le concept de « compréhension ». L'organisation du réel se fait par l'intermédiation de l'idéal-type qui consiste en un rapprochement de relations abstraites et de données historiques singulières. Cet idéal-type ne prétend pas reproduire à l'identique la réalité, mais la présenter en un « tableau de pensée cohérent ». L'idéal-type explique le réel à partir des catégories pré-identifiées comme significatives. La démarche compréhensive implique ensuite de rechercher une « explication » qui viendra infirmer ou confirmer l'analyse générale, par exemple par un traitement statistique. La compréhension doit en effet, parce qu'elle est hypothétique, être corroborée par « une identification causale concrète » ou par une observation statistique. L'originalité de la démarche weberienne réside dans une approche mêlant les deux concepts en une réflexion en termes d'« explication compréhensible » ou de « compréhension explicative ».

La présente recherche emprunte à Max Weber cette démarche générale. Nous nous situons en effet dans une science de l'interprétation qui nous extrait progressivement du réel pour cheminer vers une explication des faits. Nous utiliserons un concept pivot : celui de catégories-types, qui correspond aux organisations de microfinance repérables *in situ*. La concrétisation de l'approche explicative de M. Weber se fera par une analyse systématique de

⁶² Michel Dubois, *Les fondateurs de la pensée sociologique*, Paris, Ellipses, 1993, 190 p. Ouvrage de référence : Max Weber, *Essai sur la théorie de la science*, Paris, Presses Pocket, Agora, 1992, 478 p.

données élaborée grâce à des techniques de statistique descriptive et à partir de données disponibles en nombre suffisant.

La généralisation souhaitée sera réalisée en deux étapes. Tout d'abord, par la construction de catégories-types, nous serons en mesure de lier les connaissances générales en Afrique de l'Ouest aux observations relevées in situ. Une fois ces correspondances établies, nous serons en mesure de procéder à des généralisations par un traitement statistique et systématique des données.

B. Une approche institutionnelle au sens de Myrdal

Dans le but d'éviter les biais, nous devons également prendre des dispositions quant aux facteurs explicatifs à prendre en considération. Nous souhaitons parvenir à créer une analyse des ressorts de la microfinance *en soi*. Pour atteindre cet objectif, l'analyse compréhensive de M. Weber trouve son pendant appliqué dans l'approche compréhensive de G. Myrdal.

L'approche compréhensive de G. Myrdal vise à rendre compte de la situation d'un pays dans son contexte. Pour ce faire, Myrdal développe une analyse interdisciplinaire incluant sociologie, politique, histoire et économie. Cette position le conduit à élaborer une démarche méthodologique qui le définit comme un institutionnaliste. Paul Streeten, dans une présentation de l'œuvre de Myrdal, résume ainsi sa démarche :

« L'approche institutionnelle [que Gunnar Myrdal] revendique consiste à tenir compte de toutes les connaissances pertinentes et de toutes les techniques d'analyse susceptibles d'éclairer un problème. Dans un système social, il n'y a pas de problèmes strictement économiques, sociaux, politiques, mais tout simplement des problèmes »⁶³.

Les critiques adressées au modèle néo-classique ne doivent pas être conçues comme un refus du droit d'entamer le travail avec une préconception théorique des données. Il existe, en effet, nécessairement un *a priori* à toutes les théories car les questions sont antérieures aux réponses et celles-ci ne peuvent se comprendre qu'en référence à des questions. Toute théorie, au départ, correspond à une intuition, un *a priori* que le scientifique a forcément ; il doit ensuite l'infirmier ou le vérifier. L'objet du chercheur est donc de tester la cohérence interne

⁶³ Paul Streeten, « Gunnar Myrdal, l'homme et le théoricien », in Dostaler G. (dir.), 1990, p. 14.

de la théorie et à la confronter à la réalité qu'elle est censée expliquer et, le cas échéant, à la transformer.

Pour élaborer la théorie en question, Myrdal développe une démarche holiste et structuraliste. Il est holiste dans la mesure où il considère que le tout conditionne les parties, que l'État a un rôle majeur à jouer dans un processus de développement⁶⁴.

Myrdal est structuraliste dans la mesure où il tente d'intégrer dans un schéma global, l'ensemble des éléments pertinents pour expliquer la situation. Son intérêt pour les problèmes de développement l'a conduit à mettre en avant une analyse qui intègre tous les paramètres nécessaires à la compréhension des problèmes. Le développement d'un pays ne tient pas simplement à des paramètres économiques. Ceux-ci sont liés à d'autres facteurs comme notamment l'intervention des idéaux qui donne les lignes directrices des politiques économiques, les mentalités comme freins ou obstacles aux différentes mesures qui peuvent être appliquées.

Il adopte une démarche qui met l'accent sur les facteurs institutionnels et le caractère interdisciplinaire des sciences sociales. Les facteurs en question sont formulés sous forme d'hypothèses qui se vérifient sur le plan empirique. L'économiste construit un modèle représentatif du problème⁶⁵ qui incorpore de nouvelles données au fur et à mesure que le problème lui-même évolue. Ainsi il minimise les risques de jugements de valeur qui lui sont personnels ou qui sont le fait de la société qui l'entoure et tente de restituer le problème dans toute sa mesure.

⁶⁴ Dans *Asian Drama*, Myrdal développe l'idée que les États des pays d'Asie sont des « États mous » (*State softness*). Les politiques décidées ne sont pas souvent appliquées du fait que les autorités, même quand elles élaborent les politiques, ne contraignent pas les gens à les appliquer. L'hypothèse d'explication est que les États, en référence à un autre idéal de modernisation, la démocratie, considèrent que les décisions étant démocratiquement prises, leur application doit s'effectuer par la coopération et les responsabilités partagées des communautés locales. Selon Myrdal, l'État doit exercer un effet coercitif qui aboutisse à l'application des décisions.

⁶⁵ En cela, il rejoint M. Weber sur la représentation de la réalité dans un « tableau de pensée cohérent ».

C. Et avec pragmatisme

Nous adoptons une position pragmatique, car nous nous soucions surtout de la pertinence et du réalisme de l'explication. Bien que Myrdal soit pertinent, nous ne pouvons pas adopter une démarche holiste comme il le préconise, cela pour deux raisons.

En premier lieu, nous n'étudierons pas l'ensemble de la structure sociale des pays étudiés. Ce serait un travail colossal que notre analyse n'exige pas. Nous y ferons toutefois référence quand il y a lieu.

En second lieu, nous évacuerons le rôle de l'État pour une large part de l'analyse⁶⁶. Son intervention est effective dans la microfinance en tant qu'autorité monétaire, bailleur de fonds, maître d'ouvrage, voire en tant que responsable de projet. Nous ne l'étudierons pas dans ces aspects, tout en ayant conscience qu'il y participe. Son rôle dans le développement futur des activités de microfinance mérite toutefois une attention particulière⁶⁷.

SECTION 3. Méthode générale d'analyse

La méthode générale doit d'une part éviter les biais et pouvoir donner lieu à une généralisation, d'autre part se situer dans une démarche compréhensive, institutionnaliste et pragmatique.

Le dispositif général élaboré pour comprendre le phénomène multiplie les points de vue, le nombre d'observations, les sources d'informations, afin de tendre vers l'objectivité (§ 1). Puis, pour s'extraire de ce réel un peu dense et pour procéder à une généralisation, les organisations de microfinance sont identifiées à partir de catégories-types, analysées de sorte à observer des régularités et des corrélations à partir d'un point de vue historique et comparatif. Enfin, les données relatives à ces organisations font l'objet d'un traitement statistique systématique et d'une explication à partir de facteurs institutionnels (§ 2).

⁶⁶ La réflexion sur le rôle de l'État de façon général dépasse notre champ immédiat d'analyse. Pour des analyses récentes de ses fonctions, on peut se reporter aux travaux de Jean-Pierre Olivier de Sardan de l'E.H.E.S.S. La revue de cette école, le *Bulletin de l'A.P.A.D.*, est riche de réflexions sur le rôle de l'État, sur la décentralisation et la corruption.

⁶⁷ Nous y reviendrons dans le chapitre 7.

§ 1. Éviter les biais

Afin d'éviter les biais méthodologiques, nous avons abordé la microfinance du point de vue des acteurs en présence pour les définir en soi. Cela a permis d'approcher progressivement notre objet (sous paragraphe A). Nous avons abordé les différents aspects de la microfinance depuis la problématique de la première heure, la pérennité, jusqu'à l'impact et à la mise en concurrence récente des organisations de microfinance (sous paragraphe B). Nous avons également développé un éventail de critères et d'indicateurs afin d'avoir un aperçu complet de ces outils (sous paragraphe C). L'analyse a été réalisée en panachant les sources d'informations (sous paragraphe D) et en utilisant un nombre important de données, dont il faut préciser quelques limites (sous paragraphe E).

A. La microfinance abordée du point de vue des acteurs

La présente thèse a recours aux travaux réalisés dans le cadre de quatre études principalement ; une cinquième étude se rapportant au territoire français sert essentiellement pour des comparaisons. Chacune de ces études est utilisée en fonction de ses spécificités afin de ne pas détourner une information ou une conclusion de son sens en la sortant de son contexte. Nous y avons recours pour confirmer, infirmer ou simplement pour nuancer les résultats obtenus grâce aux autres études.

Nous sommes allés du plus général au plus précis, de la revue bibliographique à l'enquête de terrain et du bailleur de fonds à l'animateur travaillant pour un opérateur de terrain. Nous pensons ainsi avoir pu observer, non seulement différents types d'organisations pratiquant la microfinance, mais également les praticiens qui les mettent en place ; aussi bien le bailleur de fonds que l'opérateur confronté aux réalités du terrain. Nous avons pu observer les différentes logiques afférentes à la création des organisations de microfinance, tant celle du bailleur de fonds soucieux des coûts que celle des opérateurs soucieux du « développement à la base ». Les premiers se préoccupent davantage des questions de l'autonomie et de la viabilité financière, les autres de l'impact sur la structuration des organisations paysannes partenaires.

La démarche adoptée est chronologiquement et logiquement la suivante. Les premiers aperçus de la microfinance sont issus d'une première étude réalisée pour le compte de

l'Agence Française de Développement et du Secrétariat d'État au développement⁶⁸. Elle a consisté en une étude de sept réseaux de SFD situés en Afrique de l'Ouest à partir d'évaluations rétrospectives réalisées au sein de l'AFD ou par un bureau d'études. Puis, une seconde étude fut conduite au sein de la même organisation, étude qui cette fois visait à un état des lieux du portefeuille global d'actions de l'AFD dans le monde. Elle a également été conduite sur documents et a permis d'avoir un aperçu de la microfinance à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, zone géographique où l'intervention est plus particulièrement concentrée⁶⁹.

Au cours d'une seconde étape, les recherches empiriques plus proches du terrain ont été privilégiées. Une première observation directe a pu être effectuée par le biais d'un travail systématique de recensement sur une aire géographique comprenant une grande partie du bassin du fleuve Sénégal située sur trois pays : le Sénégal, le Mali et la Mauritanie⁷⁰. Cette aire est le lieu d'intervention de l'une des OSI⁷¹ commanditaires de l'étude : le GRDR⁷². Elle y est accompagnée par le Ps-Eau⁷³. Les informations obtenues l'ont été à partir d'enquêtes auprès des organisations. Enfin, une dernière enquête de terrain – réalisée uniquement pour le GRDR cette fois – s'est déroulée à une échelle très restreinte, dans une région de Mauritanie⁷⁴. Par ailleurs, nous avons réalisé une étude très récemment (février-avril 2003) qui nous a permis de vérifier que nos observations sont toujours actuelles et d'explorer quelques pistes de réflexions sur les défis de la microfinance à l'avenir⁷⁵.

⁶⁸ Philippe Coquart et Sabrina Djefal, *Synthèse des évaluations rétrospectives des systèmes financiers décentralisés (SFD)*, Ministère des Affaires Étrangères/ Coopération et Francophonie, Paris, 1998.

⁶⁹ Une version de cette étude à la rédaction de laquelle l'auteur a peu participé est maintenant accessible sur internet : www.afd.fr.

⁷⁰ *Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*, GRDR-PS-Eau, juin 2000.

⁷¹ Organisation de Solidarité Internationale.

⁷² Groupe de Recherche et de Développement Rural dans le Tiers-Monde.

⁷³ Programme solidarité eau, programme du GRET. L'auteur a coordonné le travail de recensement de l'étude *Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*.

⁷⁴ Sabrina Djefal, *Les pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha*, GRDR-Sélibaby - Mauritanie, juin 2001.

⁷⁵ Sabrina Djefal, *Étude des systèmes financiers décentralisés dans la région de Ziguinchor*, Comité d'Initiatives des Acteurs de la Microfinance (CIAMF) / Agence Régionale de Développement (ARD), rapport final, Ziguinchor, deux tomes, avril 2003. Nous utiliserons assez peu cette étude, elle nous permettra essentiellement de souligner quelques problèmes actuels et de réfléchir en prospective (chapitre 7). Elle ne sera pas présentée ici.

Les études conduites dans le bassin du fleuve Sénégal et en Mauritanie présentent l'intérêt de se situer sur une aire géographique où l'aide au développement est courante certes, mais pas omniprésente, ce qui nous a permis d'observer à la fois des organisations qui ont été initiées ou construites de l'extérieur et des organisations totalement endogènes. Nous avons pu ainsi voir non seulement des institutions de microfinance issues de la Coopération Internationale et connues pour certaines au plan international, mais aussi des organisations de microfinance entièrement créées à partir des ressources humaines ou matérielles disponibles sur place. Ainsi, le risque d'ethnocentrisme est limité. Par ailleurs, il est également réduit par le fait que l'ensemble de ces organisations a été passé en revue à partir de critères transversaux, pratiquement toujours les mêmes⁷⁶.

Au total, 128 organisations⁷⁷ ont été passées en revue en trois ans, de 1998 à juin 2001. Le tableau suivant détaille le nombre d'institutions observées en fonction des études réalisées et de leurs commanditaires.

⁷⁶ Voir *infra*, sous paragraphe C.

⁷⁷ La liste des organisations étudiées, classées par étude, figure en annexe I.1.

TABLEAU 1 : Détail du nombre d'institutions concernées par la thèse

ORGANISATION	ÉTUDE	SOURCES DES INFO	PAYS CONCERNES	NOMBRE D'ORGANISATIONS	NB TOTAL D'ORGANISATIONS/ OUTILS
AFD 1 ^{ère} étude Déc. 97-avril 98	Synthèse d'évaluations rétrospectives	Évaluations rétrospectives de programmes	Bénin, Burkina Faso, Mali, Congo, Sénégal, Togo	6	6
AFD 2 ^{ème} étude Nov. 98-mars 99	Étude du portefeuille d'actions en microfinance	Doc. Internes	Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Togo/ Burundi, Centrafrique, Cameroun, Comores, Congo, Madagascar, Sao Tomé et Príncipe/ Cambodge, Laos.	31 dont 6 déjà vu (AFD 1) 10 <i>success stories</i> (dont <i>Bengladesh, Bolivie, Ouganda, Kenya, Rép. Dominicaine</i>)	35
BIT Août-nov. 99	Création d'entreprise par les chômeurs	Statistiques françaises Enquêtes de terrain	France	<i>Utilisée à titre comparatif. Les organisations étudiées n'entrent pas dans le champ direct de la thèse</i>	
GRDR - PS-Eau Janvier-juin 2000	Bilan-diagnostic des SFD dans le BFS	Enquêtes de terrain	Mali, Mauritanie, Sénégal	27 Mali 17 Mauritanie 34 Sénégal	78
GRDR-Sélibaby Janv.-mars 2001	Pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha	Enquêtes de terrain	Mauritanie	14 dont 5 déjà vues dans l'enquête précédente	9
NOMBRE TOTAL D'ORGANISATIONS					128

Ainsi, cette thèse est riche à la fois par la diversité de ses sources d'informations, par celle des méthodes observées et étudiées et par les optiques qu'elle a pu identifier grâce aux divers commanditaires. Cela nous a permis d'approfondir nos connaissances à chaque fois un peu plus, tout en faisant bénéficier l'organisation commanditaire des expériences et connaissances déjà accumulées.

B. La problématique de la microfinance abordée d'un point de vue chronologique et thématique

L'ensemble de ces études a bénéficié de méthodes d'analyse et d'évaluation spécifiques. Néanmoins, plusieurs caractéristiques leur sont communes. Leur premier objectif était systématiquement de procéder à un état des lieux des organisations concernées. Les informations de base ont pratiquement toujours été les mêmes, permettant ainsi une comparaison des expériences quel que soit le commanditaire de l'étude.

Les objectifs poursuivis, ainsi que les sources d'informations et les critères divergeaient ensuite pour s'attacher à des points particuliers, en général liés à l'optique dans laquelle se plaçait le commanditaire. Il pouvait, par exemple, demander une évaluation des coûts, de l'impact, un diagnostic sur la pérennisation des organisations. Nous avons ainsi pu aborder successivement les diverses préoccupations se rapportant à la microfinance, tant celles qui font l'objet de publications régulières (pérennité ou impact), que celles qui sont encore trop peu signalées selon nous (la mise en concurrence des organisations de microfinance et les autres facteurs bloquant son développement).

a. La première étude : un aperçu général des SFD en Afrique de l'Ouest

La première étude s'est déroulée dans le cadre d'évaluations conduites par un département de l'AFD. L'objectif était de tirer les principales conclusions et recommandations de quelques cas qui avaient fait l'objet d'évaluations conjointes menées par l'AFD avec ses partenaires. Ces conclusions devaient ensuite servir de base pour la définition d'une politique sectorielle de l'AFD en matière de microfinance. Cette étude a donc consisté en une typologie des SFD et en une évaluation de leur impact socio-économique. Elle a concerné six organisations présentes dans six pays situés principalement en Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Mali, Congo, Sénégal, Togo), ce qui a permis un aperçu général de la microfinance dans cette région.

b. La seconde étude : une évaluation systématique de la pérennité et de la viabilité sur un portefeuille d'actions en microfinance

La seconde étude a été conduite suite à la synthèse réalisée au sein du département des évaluations rétrospectives de l'AFD. L'objectif était de procéder à un état des lieux du portefeuille complet d'intervention en matière de microfinance. L'état des lieux comprenait le mode d'intervention de ce bailleur de fonds, mais également une évaluation de la viabilité financière et institutionnelle des organisations soutenues. Il était également question d'évaluer le coût pour le bailleur.

L'étude a été effectuée à partir d'une liste de SFD recensant l'ensemble des interventions de la Coopération française dans le domaine⁷⁸. Un certain nombre de ces SFD n'a pas été retenu car il ne concernait pas les interventions de l'AFD. Ainsi, l'étude a porté sur 31 expériences soutenues par l'AFD. Une dizaine de SFD reconnus comme des "*success stories*", des exemples à suivre, ont également été retenus comme étalon des expériences étudiées.

Pour chacun des 31 SFD, nous avons établi une fiche contenant l'essentiel des informations pertinentes pour saisir son activité. Un juriste s'est chargé de les compléter par des fiches se rapportant au montage et à la situation juridique de chacun. Il en a été de même pour les "*success stories*". Enfin, un recensement a systématiquement été fait afin de déterminer le nombre de SFD pour lequel nous disposions d'études d'impact.

Un premier niveau de traitement des informations contenues dans les fiches a consisté en la création de tableaux synthétiques se rapportant à des données quantitatives et qualitatives. Une première série de tableaux contenait des indicateurs se rapportant au coût des SFD⁷⁹. Une seconde série de tableaux contenait des données se rapportant au type de population touchée par les SFD⁸⁰ et au SFD lui-même⁸¹. Enfin, d'autres tableaux ont été créés à partir des fiches initiales et se rapportant aux caractéristiques de l'intervention de l'AFD, au montage du projet, au statut juridique et à l'organisation du SFD.

⁷⁸ Cette liste avait été dressée dans le cadre de la synthèse des évaluations rétrospectives des SFD.

⁷⁹ Ces indicateurs étaient les suivants : volume de l'aide engagée et débloquée, prêt moyen, encours de prêt et nombre de prêts en cours, coût pour un franc prêté et un franc d'épargne, coût pour un prêt et pour un épargnant.

⁸⁰ Les données concernaient les éléments suivants : nombre de membres, représentativité des femmes, objet de prêt (commerce, agriculture etc.).

⁸¹ Les données concernaient les éléments suivants : types de produits financiers offerts, durée du crédit, existence de comptes audités, origine des ressources.

c. Une troisième étude : revue systématique de la microfinance sur une zone, concurrence et cadre de concertation

L'étude sur le bassin du fleuve Sénégal (BFS) répond à la préoccupation de deux ONG (PS-Eau et GRDR) d'apporter leurs compétences aux SFD existants dans la zone d'intervention du GRDR. Ces deux organisations françaises ont collaboré avec une association du bassin du fleuve Sénégal : le Réseau d'Échange sur le Financement Alternatif (REFA). L'étude a été motivée par le constat fait localement d'une concurrence entre les SFD. Le GRDR, par exemple, avait soutenu la création de SFD et constaté que nombre d'entre eux se trouvaient en situation de concurrence, avec des effets parfois négatifs sur l'efficacité de l'aide apportée aux populations locales. Ainsi, les partenaires⁸² notaient-ils dans les termes de référence de l'étude que :

« Ces différents systèmes peuvent recouvrir parfois les mêmes régions, financer les mêmes secteurs d'activités et viser les mêmes publics. Ceci crée une concurrence au désavantage des systèmes pérennes de financement du développement local et limite la couverture des besoins sur le plan géographique et des secteurs d'activité financés »⁸³.

Le principal objectif était donc de procéder à un bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal. Il s'agissait en premier lieu d'établir un état des lieux de ces outils. Ceci, afin d'apporter aux porteurs de projets une connaissance aisée des différentes opportunités de financement en fonction de la zone, de leurs exigences (type de projet financé, conditions requises pour le financement), ainsi que des possibilités d'appuis techniques. Le recensement devait également permettre de connaître les objectifs et perspectives de développement à moyen terme des acteurs dans la zone du BFS.

L'étude devait également identifier des actions innovantes sur les thèmes de la valorisation de l'épargne des migrants⁸⁴, de la décentralisation et des Fonds de Développement Locaux, de l'appui aux filières et secteurs d'activités et de la concertation entre acteurs. L'objectif ultime était de promouvoir la synergie et la concertation entre les actions déjà existantes.

⁸² Le PS-Eau, le GRDR et le REFA.

⁸³ Ce type de constats a été fait dans d'autres contextes (au Burkina Faso par exemple) et par des opérateurs professionnels de la microfinance ou pour le moins qui ont développé un certain savoir-faire en la matière. Cet exemple est développé dans le chapitre 7.

⁸⁴ La région du BFS est une zone de forte migration vers le reste de l'Afrique ou vers l'Europe.

d. Une quatrième étude : impact des pratiques financières micro-localisées

En octobre 1999, le GRDR-Sélibaby a lancé une enquête sur les fonds de crédit présents dans le Guidimakha. Son objet était de procéder à un état des lieux de la question en vue de déterminer le type d'appui que le GRDR pourrait apporter aux organisations paysannes qui les portaient. L'enquête qui a été conduite s'inscrit dans un intérêt plus global du GRDR pour les outils financiers existant dans sa zone d'intervention, le long du fleuve Sénégal au Mali, en Mauritanie et au Sénégal. Elle fait suite à la précédente étude du GRDR et du PS-Eau⁸⁵.

Les objectifs de cette enquête étaient de dresser une typologie de la pratique de crédits, de déterminer le volume des fonds de crédits, d'en mesurer la qualité et la viabilité et de déterminer leur utilisation et leur impact. Les enquêtes et le premier dépouillement ont été réalisés en octobre 1999. Les questionnaires ont subi un traitement, les informations ont été restituées sous forme de tableaux synthétiques par la cellule du GRDR à Sélibaby.

La quatrième étude, conduite entre janvier et mars 2001, se situe dans la continuité de cette enquête. Une première synthèse des données a été élaborée à partir des tableaux synthétiques constitués par le GRDR Sélibaby. L'objet de cette synthèse a été de proposer une typologie des pratiques de crédit dans le Guidimakha, d'estimer les volumes des crédits octroyés et ceux des fonds de crédit eux-mêmes. Cette étude analysait également les « particularités » d'accès au crédit⁸⁶, ainsi que la pertinence des types d'activités promues par le crédit par rapport aux enjeux de développement et de création de richesse locale. Elle visait également à mesurer la viabilité sociale et financière des fonds de crédit⁸⁷.

La synthèse a été complétée par une enquête de terrain réalisée du 16 février au 6 mars 2001 en Mauritanie. Les rencontres effectuées dans le Guidimakha se sont principalement axées sur l'actualisation des informations et l'appréciation des possibilités offertes à quelques structures d'évoluer vers le statut juridique servant de cadre à leurs activités (institutionnalisation). Nous avons également pu rencontrer quelques autres structures ou

⁸⁵ *Bilan-diagnostic des outils financiers disponibles dans le bassin du fleuve Sénégal.*

⁸⁶ Notamment les conditionnalités, les types de personnes bénéficiaires, l'égalité / inégalité face au crédit, l'incidence de la migration sur l'accès au crédit.

⁸⁷ Ces points ont été définis par les termes de référence.

personnes impliquées dans la question de la relation entre la microfinance, la migration et le développement des activités productives.

C. Un éventail de critères et d'indicateurs pour un aperçu complet des outils disponibles

Les critères utilisés découlent des objectifs assignés à l'étude. Ils sont composés d'indicateurs basés sur des données quantitatives (alinéa a) ou des données qualitatives (alinéa b). Ils peuvent être très synthétiques et nécessairement chiffrés pour une organisation internationale souhaitant faire le point sur une situation ou être plus qualitatifs quand il s'agit d'une étude commandée par une organisation de solidarité internationale. Nous avons ainsi pu balayer un éventail de critères et d'indicateurs pour avoir un aperçu complet des outils financiers disponibles.

a. Les critères quantitatifs

Au plan quantitatif, des indicateurs ont été construits à partir d'informations de base se rapportant à l'activité des organisations de microfinance étudiées. Des critères qualitatifs sont venus compléter le panorama en restituant la logique de création d'une organisation de microfinance et en s'intéressant plus particulièrement à un aspect crucial de son activité : le contrôle interne.

Les indicateurs synthétiques d'activités

Ces indicateurs sont basés sur les informations suivantes : l'année de démarrage des activités, le nombre de caisses, le nombre d'adhérents (avec une distinction selon le sexe), les caractéristiques des produits de prêts (montants plafonds en fonction du cycle de prêt, durée, taux d'intérêt, sanction en cas de retard de paiement ou d'impayé) et d'épargne (produits d'épargne, durée, taux d'intérêt). L'activité est jaugée en fonction des volumes de prêts et d'épargne (nombre et encours) et du taux de remboursement des crédits. Ces informations ont été les mêmes pour toutes les études.

Les principaux indicateurs sont :

- *Le prêt moyen octroyé* (nombre de prêts / volume de prêt octroyé). Mais, lorsque le niveau de prêt moyen octroyé n'était pas disponible, il a pu être approché par l'encours moyen d'un prêt (encours total / nombre de prêt en cours) ;

- *Le volume et nombre des prêts en cours* ;

- *Le dépôt moyen* : encours d'épargne / nombre d'épargnants ou de sociétaires selon les cas.

Le taux de pénétration a été calculé en rapportant la clientèle des SFD (membres + usagers) au nombre de familles du pays en question. Ce calcul semble justifié par le fait qu'un prêt au membre d'un SFD peut bénéficier à plusieurs personnes. Il peut également être à nouveau distribué à plusieurs membres de la famille et permettre le démarrage de plusieurs activités concomitantes.

Un second taux de pénétration a été calculé en rapportant le nombre de membres des SFD recensés à la population active du pays.

Les indicateurs de coûts pour le bailleur de fonds

Ces indicateurs sont :

- *Le coût pour un prêt* [concours (montant des débloques du bailleur, sinon montant des engagements)] / nombre de prêts en cours. Le calcul peut parfois être réalisé à partir du nombre de prêts octroyés ;

- *Le coût pour un franc prêté* : [concours (débloques sinon engagements)] / encours d'épargne ;

- *Le coût pour un épargnant* : [concours (débloques sinon engagements)] / nombre de comptes ou nombre de sociétaires ;

- *Le coût pour un franc d'épargne* : [concours (débloques sinon engagements)] / encours d'épargne.

Indicateur synthétique de viabilité financière

Cet indicateur est appelé « taux de couverture », il est dit « constaté » quand il porte sur un moment. Il consiste en une évaluation d'un taux de couverture des charges par les produits. Le calcul s'établit comme suit dans la majorité des cas (certains éléments peuvent être ajoutés au calcul de base pour prendre en considération des particularités du réseau) :

[Charges financières + charges d'exploitation + dotations aux amortissements + dotations aux prov.]

Un taux de couverture hors charges financières permettant la comparaison entre un réseau collectant de l'épargne ou ayant accès au refinancement et un réseau n'en collectant pas ou n'ayant pas accès au refinancement, peut également être calculé. Mais, dans les cas étudiés, il est apparu qu'un écart de 2 à 5 points existait sans apporter davantage d'informations.

b. Les indicateurs qualitatifs

Les indicateurs qualitatifs restituent la logique d'une organisation de microfinance. Ils complètent les précédents en réinsérant les organisations dans leur contexte. Ils restituent la cohérence de l'organisation en procédant à partir du moment où l'organisation de microfinance est conçue, puis celui où le « bénéficiaire » intègre la structure jusqu'au remboursement du prêt⁸⁸.

En premier lieu, l'étude du montage institutionnel permet de déterminer la manière dont le système est mis en place ; celui-ci est en effet souvent influencé par ses initiateurs, ses opérateurs et ses Bailleurs de fonds quant à sa structuration, ses techniques de prêts, sa population. De fait, l'étude de ce montage implique de s'intéresser à l'origine de ses ressources et à l'existence initiale ou ultérieure de fonds propres. Ces deux derniers points vont déterminer le niveau d'autonomie de l'organisation, autonomie que l'on peut évaluer pour les organisations plus importantes à partir du taux de couverture. La connaissance du milieu d'implantation et de la population ciblée fournit également des indications sur la configuration de l'organisation.

Ensuite, l'accessibilité correspond à ce que l'adhérent doit consentir pour intégrer la structure et bénéficier ensuite de prêts. Deux cas principaux se distinguent : l'adhérent peut initialement mobiliser une somme d'argent ou constituer un dossier. À ce niveau, une mise en relation de la population ciblée par l'organisation et de l'accessibilité effective permet de

⁸⁸ Ces indicateurs ont été principalement utilisés au cours de l'étude commandée par le GRDR et le Ps-Eau.

déterminer quelle est la population effectivement atteinte. Lorsque cela a été possible par la rencontre de bénéficiaires, l'étude a tenté d'évaluer l'adaptation de la technique de prêt à la population par la compréhension que cette dernière en avait ; nous avons également testé l'adéquation de l'approche générale de l'organisation quant à la population à atteindre avec la population effectivement atteinte.

Dans la mesure du possible, les enquêtes visaient à obtenir des informations sur les activités financées par les crédits. Ce point a pu être particulièrement approfondi lors de l'étude située dans le Guidimakha (quatrième étude).

L'accès à un prêt est dans certains cas associé à des services non financiers offerts par l'organisation aux porteurs de projets. On tente donc d'évaluer à quel moment intervient l'appui (formation avant le crédit, appui pendant le prêt – qui consiste le plus souvent en un suivi de remboursement – et appui après le prêt).

Une fois que la personne a intégré la structure, il s'agit de connaître le mode de structuration du SFD (organes et fonctions). À ce stade, on cherche à évaluer le degré d'implication des bénéficiaires dans les décisions des organisations, à savoir leur présence en assemblée générale, la fréquence des réunions et leur participation à l'étude des dossiers de prêts. Cela nécessite de connaître également les fonctions définies des personnels salariés, notamment la répartition des rôles entre les élus et les salariés, la présence d'assistance technique et la relève de celle-ci.

Enfin, on s'intéresse au mode de recouvrement des prêts et par conséquent aux garanties exigées pour bénéficier d'un prêt.

À l'extérieur, on s'intéresse aux partenariats développés tant avec les autres organisations pratiquant la microfinance qu'avec des associations de développement de droit national ou étranger. L'analyse tente ensuite de déterminer les effets de doublons, les complémentarités et les concurrences entre les organisations.

Une dernière série de critères se rapporte à la fonction de contrôle interne. Ce point particulier de l'organisation est indispensable à la pérennisation de l'activité. Le test de ce point a pour objectif de déterminer si le circuit de l'argent au sein de l'organisation ou en dehors d'elle est suffisamment sécurisé pour que l'activité perdure.

Lorsqu'il s'agit d'organisations formalisées, les informations concernent l'existence ou non d'audit interne (système de contrôle), d'un système comptable fiable, de comptes consolidés pour une institution organisée en réseau, d'un audit externe (des comptes, de l'organisation) et d'un système informatique.

Lorsqu'on se situe dans des organisations plus décentralisées, les informations destinées à tester ce point sont d'une autre nature ; on cherche alors à comprendre comment le système de contrôle interne est organisé en interrogeant les organisations sur la façon dont sont tenues les réunions au cours desquelles les prêts sont consentis et recouverts. La tenue de la comptabilité fait également l'objet d'une recherche d'informations en lien avec l'organisation interne. Dans le cas de nombreuses organisations très localisées, il s'avère que le contrôle de l'activité est lié à des personnes qui en assument la fonction ou à des réunions publiques.

D. De multiples sources d'informations

Nous avons également puisé à diverses sources d'informations. Elles ont pu être des documents (alinéa a) ou des informations collectées *in situ* (alinéa b).

a. Les études réalisées sur documents

Les deux premières études ont été réalisées à partir de documents. Ceux-ci sont des documents d'analyses transversales sur les SFD⁸⁹ ou se rapportant aux institutions elles-mêmes. Il s'agit dans ce dernier cas de rapports d'activités, d'états financiers complets ou de comptes simplifiés et de rapports d'audits. Nous avons également utilisés des rapports d'études d'impact et des évaluations rétrospectives. Nous avons aussi consulté des textes de loi, des décrets et des ordonnances. Enfin, nous avons eu recours à des documents internes de l'AFD dont des comptes rendus de missions et des échanges de correspondance.

⁸⁹ Les documents de base initialement utilisés sont : C. Lapenu, B. Wampfler et M.-C. Duchamp (coll.), 1997. Leila Webster et Peter Fidler (dir.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, Washington D.C., 1996. Dominique Gentil et François Doligez, *Impact des systèmes financiers décentralisés*, Secrétariat d'État à la Coopération, collection Rapports d'études, 1997. Céline Richard, *Le financement décentralisé au Bénin, au Burkina Faso et en Guinée*, Étude CERED / IRAM, 1995. Hartmut Schneider (dir.), *Microfinance pour les pauvres ?*, Séminaire du centre de développement de l'OCDE, OCDE - FIDA, 1997. Paul Mosley et David Hulme, *Finance against Poverty*, Routledge eds, 1996.

b. Les études réalisées sur enquêtes

Les enquêtes de terrain ont fait l'objet d'un suivi de la part de la même personne, ce qui restreint les risques de biais par l'introduction de modifications involontaires quand plusieurs personnes manipulent les données.

Le recensement sur le bassin du fleuve Sénégal

L'étude⁹⁰ a commencé par une enquête conduite en France auprès des principaux acteurs intéressés par la question et par la lecture de documents existants au GRDR au mois de janvier 2000. La recherche *in situ* s'est déroulée du 10 février au 14 avril 2000. Elle a comporté trois étapes : l'enquête, l'analyse et le séminaire de restitution. Enfin, de retour en France, elle s'est achevée par une restitution à destination des migrants intéressés par cette question et par la constitution d'une base de données de ces SFD, terminée en juin 2000.

Une équipe de sept personnes extérieures au GRDR et au PS-Eau a été mobilisée pour mener à bien l'étude. Elle se composait de trois enquêteurs (Mali, Mauritanie et Sénégal), de deux consultants en charge du suivi des enquêteurs (membres du REFA), d'un consultant senior indépendant et de la coordinatrice de l'étude. Les consultants ont été impliqués dans l'analyse finale. Les antennes du GRDR ont apporté une aide précieuse en termes de logistique, de mise en relation et d'informations sur place.

Pour recueillir les informations⁹¹ d'une façon systématique et homogène, un questionnaire⁹² a été élaboré qui visait à comprendre le fonctionnement de chaque structure. Il a été construit avec l'hypothèse que les outils en présence correspondaient à une typologie relativement claire (outils d'épargne et de crédit, outils de crédit). Il est composé de trois

⁹⁰ Nous faisons ici un rapide résumé de la démarche de l'étude. Elle se trouve plus détaillée dans l'annexe I.2.

⁹¹ Les informations à recueillir étaient les suivantes : les types de financement par zones d'intervention, le public visé, les secteurs financés, les types de projets, les modalités d'accès au crédit, la gestion interne comprenant la gestion des financements, la prise de décision au sein de l'organisation, la pérennisation, les problèmes rencontrés ; l'ancrage institutionnel en termes de type de système financier (typologie), de nature de l'opérateur (association, collectivité, administration, ONG, programme...), d'objectifs de l'appui extérieur ; et enfin les perspectives et les nouvelles orientations possibles dans le domaine.

⁹² Voir l'annexe I.3.

parties relatives aux systèmes d'épargne et de crédit, aux systèmes de crédit et aux systèmes fonctionnant principalement sur la base de subventions.

Ce questionnaire est parti de l'hypothèse que les institutions en place ne sont pas tournées vers les mêmes problématiques selon que le financement des crédits est effectué à partir de l'épargne ou des subventions. Dans le premier cas, elles tendent vers un objectif de pérennité par le biais d'une viabilité financière, tandis que dans le second cas leur préoccupation est davantage de fournir une formation aux personnes, de leur faire bénéficier de transferts de technologies (en matière d'irrigation par exemple) et d'un transfert de savoir-faire.

Le complément d'enquête dans une région de Mauritanie

L'enquête concernait toutes les formes de pratiques de crédit de la *Wilaya*⁹³ de Guidimakha. Le GRDR-Sélybaby a dressé un inventaire des organisations de bases ou structures d'appui qui avaient une expérience en matière de micro-crédit et a choisi un échantillon représentatif des différents types de crédits. Les critères de choix étaient d'avoir une expérience d'au moins un an dans la pratique de crédits dans le Guidimakha et d'être basé au Guidimakha. Puis, une grille d'enquête a été élaborée concernant aussi bien les structures qui octroient les micro-crédits (union de coopératives et coopératives) que les bénéficiaires des crédits, qu'ils soient des individus ou des coopératives.

En 2001, les données ont fait l'objet d'une synthèse puis ont été complétées par des entretiens. Ceux-ci se sont déroulés à partir de questions ouvertes pour permettre un véritable échange⁹⁴. Dans quelques cas, les personnes rencontrées étaient présentes au séminaire de Kayes⁹⁵ et ont donc vu ce travail comme une suite logique de cette rencontre, ce qui a facilité l'entretien. En milieu rural, les entretiens étaient plus longs, du fait que les questions posées donnaient lieu à des réponses plutôt évasives ; ce qu'il fallait corriger en reposant la question de différentes façons.

⁹³ La *Wilaya* correspond à un département.

⁹⁴ En se concentrant sur un questionnaire fermé, nous aurions pris le risque que les personnes rencontrées se contentent de répondre aux questions, sans livrer leurs pensées.

⁹⁵ Il s'agit d'un séminaire organisé un an plus tôt, pour la restitution et la validation des résultats de l'étude *Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*.

Pour les unions de coopératives, nous avons systématiquement posé des questions visant à comprendre les motivations pour élargir leurs fonds de crédit⁹⁶, à tester la capacité de la structure à assumer sur le plan technique l'augmentation du fonds (outils de gestion et contrôle interne en œuvre), à déterminer le dynamisme de l'organisation et à évaluer la capacité de l'organisation (moyens humains et techniques) à passer à une phase d'institutionnalisation.

Nous nous sommes également intéressés à la question de la concurrence qu'elles pouvaient se faire entre elles. Nous avons corrélé ces informations avec la rencontre d'une coopérative membre de deux unions afin de tester la raison pour laquelle les membres ont décidé d'adhérer aux deux unions (il existe peu de structures dans ce cas).

Pour les coopératives, les questions étaient orientées vers l'impact des crédits sur leurs membres. Elles visaient également à comprendre leurs motivations, contraintes et ce qu'elles souhaitaient faire à l'avenir.

E. Les limites des données

La revue de l'ensemble des précautions utiles à restreindre les risques de biais nécessite d'être complétée par les limites des études menées. Les deux plus importantes études, à savoir l'évaluation du portefeuille d'actions et le bilan diagnostic dans le BFS, présentent quelques limites. La première concerne la collecte de certaines données, lesquelles ont parfois été hétérogènes (alinéa a). La seconde limite tient à une diversité dans les organisations observées *in situ*, diversité à laquelle nous n'étions pas préparés (alinéa b).

a. Des données comptables difficiles à obtenir

Au cours de l'étude, réalisée sur documents, du portefeuille d'actions de l'AFD en microfinance, il est apparu que les informations d'un SFD à l'autre n'étaient pas harmonisées. En outre, un faible nombre de SFD présentait des indications relatives à leur clientèle. C'est là le signe qu'ils ne la connaissent pas suffisamment. Cela peut poser problème pour le suivi de

⁹⁶ Elles cherchent presque toutes à élargir leur fonds à partir d'un financement qu'elles demandent à une organisation étrangère. Les dossiers étaient en cours de constitution au moment de l'enquête.

leur activité, sauf pour le cas des petites mutuelles ou les gens se connaissent entre eux : le contrôle social *de visu* et de mémoire remplace ce qui serait une « paperasserie ».

Le problème de la disponibilité des informations concerne tout particulièrement les comptes de résultat et bilans des SFD. Devant la difficulté dans le travail de rapprochement des indications, il a été décidé de présenter les tableaux sous la forme la plus simplifiée possible. Comme pour tout exercice de simplification, celui-ci a impliqué une précision moindre des informations.

Ces deux limites se retrouvent également dans l'étude conduite sur le terrain⁹⁷. En effet, l'une des principales limites de l'étude a trait à la fiabilité des données qui a nécessité un effort important de recoupement des informations. Nos enquêteurs n'étaient pas toujours connus des SFD rencontrés ; par conséquent la confiance a pu faire défaut. Cet élément fondamental est à l'origine d'une information parfois biaisée. Lorsque nous avons procédé à des recoupements, il s'est avéré dans plusieurs cas que les informations n'étaient pas fournies dans leur intégralité. Ce constat est surtout vrai lorsqu'il est question de parler des difficultés rencontrées. Dans leurs réponses, certaines personnes n'ont pas osé dire les choses, sans doute parce qu'elles n'ont pas été suffisamment rassurées sur l'utilisation qui allait être faite de leurs commentaires et/ou qu'elles n'ont pas été suffisamment mises en confiance.

Au cours de l'étude conduite dans le BFS, ce biais a également concerné la communication de données chiffrées de l'activité : les responsables des outils financiers se sont montrés à maintes reprises réticents à fournir des indications trop précises. Plusieurs institutions nous les ont communiquées bien plus facilement. Il s'agit en général d'institutions déjà ouvertes sur l'extérieur, dont le partenariat est relativement développé et qui sont en conformité avec la réglementation, notamment au plan financier. Dans un cas, la personne a franchement indiqué qu'elle ne nous communiquerait pas de documents. La méfiance provient de la situation inconfortable dans laquelle se trouvent certains SFD vis-à-vis de la réglementation en vigueur. Ils ont souvent la volonté de s'y conformer mais les règles ne leur sont pas toujours adaptées, ce qui rend difficile une communication entre les deux parties⁹⁸.

Une autre source de méfiance peut trouver son origine dans les conflits qui ont régi les rapports entre institutions. Les SFD ont parfois fait naître des conflits entre personnes, entre

⁹⁷ *Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal.*

⁹⁸ Ce type de problème est abordé dans le chapitre 5.

structures qui ont débouché sur un renfermement de chacun sur sa structure. Le conflit s'explique souvent par une mésentente sur les options à prendre en matière d'orientation de l'action (2 cas rencontrés sur 76 organisations étudiées)⁹⁹.

Enfin, il aurait fallu que l'étude soit complétée par une cartographie de chaque zone indiquant les populations et les besoins potentiels pour déterminer plus finement encore les manques et incohérences des outils de financement. Mais cela peut être le premier sujet à traiter d'un cadre de concertation¹⁰⁰.

b. Une diversité inattendue des formes de microfinance sur le terrain

Les outils disponibles dans les trois pays de l'étude sur le BFS se sont avérés être d'une diversité à laquelle nous n'étions pas préparés. Le questionnaire n'a donc pas toujours été adapté à la situation de l'outil. Il nous a parfois posé problème. D'une façon générale, il y a eu une tension entre laisser libre une bonne partie des questions et borner le questionnaire en le détaillant. La première possibilité permettait de tenir compte de la diversité des outils mais revenait à prendre le risque de ne pas avoir d'informations homogènes. La seconde permettait d'avoir des données homogènes par un questionnaire détaillé mais rendait ce dernier trop lourd.

Ainsi, dans de nombreux cas, notamment sur la partie sénégalaise de l'étude, le questionnaire a été mis de côté pour n'en garder que les principaux points et recueillir l'essentiel des informations. Dans d'autres cas, les informations du questionnaire ont été totalement recueillies mais dans un temps long. La masse d'informations à collecter a alors pu

⁹⁹ Ce type de difficultés est abordé dans le chapitre 6.

¹⁰⁰ En effet, l'un des constats de l'étude avait été que les organisations se font concurrence dans certaines zones. Les OSI commanditaires de l'étude ont donc voulu promouvoir un cadre de concertation dans la région. Le travail que l'on préconise dans ce paragraphe revient à créer une sorte de Système d'Information Géographique (SIG) dans la zone d'intervention des organisations de microfinance afin de constituer une source de connaissance commune et de parer le déficit d'informations organisées dans la région. Un SIG peut prendre la forme de cartes informatisées sur lesquelles figurent des informations relatives aux personnes, aux zones d'intervention, aux filières et aux activités de microfinance. Il peut, dans ce cas, permettre un aperçu de la situation sur une aire géographique.

être trop lourde compte tenu du fait que l'enquêteur était totalement novice dans le domaine¹⁰¹.

L'idéal aurait été que l'entretien prenne la forme d'une discussion avec un recours aux documents de base pour compléter certaines informations¹⁰². Les enquêtes en Mauritanie se sont déroulées de cette façon. Cela a été possible parce que l'enquêtrice avait plusieurs années d'expérience dans le domaine, elle était donc déjà préparée et savait quelles questions clés il fallait poser pour connaître la structure. Pour les autres cas, le questionnaire a parfois été ajusté, souvent en l'allégeant pour n'en garder que les grandes lignes (Sénégal). Certaines précisions, surtout techniques, ont donc été abandonnées pour garder une homogénéité des informations à traiter dans l'étude.

Néanmoins, l'auteur a assuré un suivi systématique des données de leur collecte jusqu'à la constitution de la base de données ; ce suivi a permis de diminuer les risques inhérents à une manipulation par plusieurs personnes ainsi que les risques de pertes ou de biais lors de la transmission des informations.

§ 2. Se donner les moyens de généraliser

L'autre principale difficulté identifiée pour la construction de la méthode réside dans la possibilité de généraliser. Pour ce faire, les organisations seront tout d'abord abordées sous l'angle des théories expliquant leur émergence et des préoccupations qui les ont concerné afin de montrer la singularité de la microfinance, en une hypothèse générale de travail (sous paragraphe A). Puis, le test de cette hypothèse débute par la constitution progressive des catégories-types pour identifier les SFD (sous paragraphe B). Enfin, un traitement

¹⁰¹ L'un des conseils à donner à ceux qui pourraient être amenés à conduire une étude de cette ampleur est de bien calibrer la quantité d'informations que l'on peut demander en un certain temps (sans épuiser la personne qui répond) et la connaissance initiale en microfinance de l'enquêteur. Plus la connaissance initiale est faible et plus le questionnaire doit être simple et peu fouillé. Par contre, si l'on a des enquêteurs qui ont un niveau de connaissance en la matière plus élevé, on peut être plus ambitieux sur la masse et la qualité des informations que l'on peut recueillir.

¹⁰² Ces documents peuvent être le règlement intérieur pour obtenir des informations sur la structuration et les produits de prêts et d'épargne, les rapports d'activité pour cerner les résultats de l'activité, le cahier de procédures pour comprendre le fonctionnement des outils financiers fonctionnant à partir de subventions.

systematique des données de l'étude réalisée dans le BFS confortera les régularités du phénomène et en précisera les fondements. La construction du système d'explication, nécessitera de mobiliser d'autres facteurs d'analyses, lesquels sont principalement économiques, sociologiques et institutionnels (sous paragraphe C).

A. Une analyse historique et comparative pour l'émergence de régularités

La mise en place de l'hypothèse de travail, c'est-à-dire la compréhension en un ensemble général cohérent des ressorts de la microfinance, fait l'objet de la première partie. Ce travail se déroule en trois étapes.

En premier lieu, les fondements théoriques se rapportant à la microfinance laisseront émerger une hypothèse d'explication de ce que pourraient être les ressorts de la microfinance. Au cours de cette étape, les expériences du Nord seront utilisées pour une mise en perspective ; l'objectif d'une comparaison des expériences au Nord et au Sud sera de faire ressortir leurs régularités. La comparaison sera élaborée à partir de trois critères : les objectifs assignés aux différentes structures, les moyens par lesquels ces structures agissent et les activités qu'elles financent ou sur lesquelles elles s'appuient¹⁰³.

Puis, l'analyse historique de l'expérience d'un bailleur de fonds situera les principaux moments de l'évolution de la microfinance et de sa problématique. Enfin, une analyse de la problématique des organisations de microfinance permettra de mettre en exergue les fondements de la microfinance. Les analyses tant de l'impact que de la pérennité se faisaient essentiellement à partir d'indicateurs quantifiables ; plus récemment, les études se rapportant à ces deux points ont intégré des indicateurs plus qualitatifs.

Nous aurons ainsi mis en exergue des régularités qui touchent au principe de solidarité, lequel implique d'adopter un point de vue différencié de celui ayant cours actuellement.

¹⁰³ Les critères créés l'ont été à partir de l'observation du mode opératoire des organisations pratiquant la microfinance. Ils ont également bénéficié de la lecture de l'ouvrage suivant : Jean-Louis Laville, *L'Économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 1994.

B. Une identification à partir de catégories-types

Les ressorts de la microfinance font l'objet de la seconde partie. Là, la création de catégories-types a commencé par une revue de la littérature sur les différentes typologies disponibles, sur les différents acteurs impliqués et sur la place de la microfinance dans le paysage financier national. Puis, lors d'enquêtes de terrain, une typologie est apparue intuitivement qui complétait en partie les catégories mises en évidence jusque-là. La méthode utilisée est inductive ; elle a été appliquée à trois cas particuliers (Sénégal, Mali, Mauritanie). Cette méthode cherche, à partir de faits concrets, à comprendre le phénomène qui nous occupe. En ayant recours au plus grand nombre d'expériences, nous espérons ainsi réduire un biais dans la recherche scientifique.

À partir des études de terrain, la recherche a consisté à dégager des catégories-« types » c'est-à-dire une construction privilégiant certains aspects du phénomène observé et en abandonnant d'autres. Cette simplification avait pour intérêt de dégager l'originalité, le principe de l'objet de recherche. La mise en évidence de ces catégories-types a pu être effective à partir d'une analyse systématique des données de sorte qu'une typologie a pu être fixée.

Ensuite, une analyse a pu avoir lieu à partir de la mise en relation des observations par rapport aux hypothèses. Concrètement, il s'est agi d'une part, d'observer l'objectif de la structure par rapport au comportement observé ; d'autre part, d'étudier la relation entre le fonctionnement observable *in situ* des organisations de microfinance et des personnes qui y avaient recours et la façon de l'appréhender au plan théorique. Les outils théoriques ont été utilisés, dans une perspective pragmatique, sur la base de la pertinence de l'explication qu'ils apportaient à l'objet expliqué¹⁰⁴.

C. Analyse systématique des données

Les enquêtes de terrain sont, malgré les réserves émises ci-dessus, suffisamment homogènes et fiables pour donner lieu à un traitement statistique. Les données ont subi un

¹⁰⁴ Cette façon de procéder est générale dans la présente thèse, mais est particulièrement utilisée dans les chapitres 5, 6 et 7.

traitement à partir d'un logiciel qui utilise des méthodes de statistiques descriptives. Par ce traitement, nous pouvons ainsi confirmer ou infirmer une partie de l'hypothèse de travail.

Ces statistiques permettent de synthétiser un ensemble de données trop important en volume et inutilisable en l'état. La synthèse consiste à classer les données selon leur « proximité ». Par ce rapprochement, une corrélation des variables nominales ou qualitatives est possible afin de tirer les principaux déterminants de ces variables. Ce type de logiciel est utilisé, par exemple, pour analyser les résultats d'une enquête d'opinion portant sur les conditions de vie et aspirations des français, ou une enquête qui tente de faire le lien entre la profession de personnes enquêtées et leur contact avec les médias¹⁰⁵.

L'analyse systématique de données permettra de tester une partie de l'hypothèse d'explication, celle qui concerne les déterminants les plus proches des organisations de microfinance. Pour parachever la construction de notre système de compréhension des ressorts de la microfinance, nous mobiliserons les autres facteurs explicatifs pertinents pour l'analyse. Ceux-ci, extérieurs aux organisations de microfinance, sont bien sûr économiques, mais également sociologiques et institutionnels.

La méthode générale d'analyse que l'on se fixe vise à éviter de biaiser les analyses d'une part, et à se donner les moyens de généraliser d'autre part.

Afin de tendre vers une analyse « objective », nous avons choisi d'aborder la microfinance du point de vue de ses acteurs et de restituer sa problématique en partant d'un point de vue chronologique et thématique. Ensuite, pour être en mesure de procéder à des analyses et à des comparaisons, nous avons utilisé des indicateurs qui sont bien souvent les mêmes d'une étude à l'autre, ce qui facilite le travail d'analyse des observations réalisées sur les organisations de microfinance. Ces indicateurs et leurs critères sont quantitatifs et qualitatifs. Enfin, nous avons pris garde à diversifier également les sources d'informations. Nos travaux se fondent autant sur des lectures de revues scientifiques, que sur des rapports et autres documents à usages des praticiens du développement. Nous avons également eu recours à des observations directes par le biais d'enquêtes de terrain.

¹⁰⁵ Exemples tirés de Ludovic Lebart, Alain Morineau et Marie Piron, *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Paris, Dunod, seconde édition, 1997, section 1.3 et 1.4.

Dans un second temps, nous pensons être en mesure de procéder à des généralisations en privilégiant une analyse historique et comparative et en ayant recours à des analyses statistiques et systématiques de données recueillies *in situ*. L'analyse statistique conduira dans un premier temps à identifier les types d'organisations de microfinance qu'il est possible de fixer aujourd'hui. Par ailleurs, elle permettra l'identification des fondements des organisations de microfinance et des autres facteurs explicatifs.

Conclusion

La recherche, pour objective ou objectivante qu'elle soit, peut donner lieu à des conclusions induites par des biais dont nous devons avoir conscience. Ceux-ci sont une conséquence du fait que le chercheur¹⁰⁶ est impliqué dans sa discipline et qu'il est un acteur pris dans son contexte social. De plus, derrière des débats actuels, se cachent souvent des débats d'ordre idéologique, empreints par conséquent de jugements de valeur de la part du chercheur.

Dans la mesure où nous ne pouvons prétendre à une objectivité de fait par le simple usage d'un modèle et où, selon nous, l'objectivité est avant tout une question d'attitude du chercheur vis-à-vis de son objet scientifique et de son public, il s'agit de définir quelle est la position du chercheur par rapport au réel qu'il est censé comprendre ou expliquer. Cette position nécessite, pour être probe et cela avant la recherche proprement dite, que l'on mette au jour les présupposés à l'œuvre et dont le chercheur a conscience. Ces présupposés proviennent de ce que le chercheur est pris dans un contexte qui peut avoir une influence sur lui et sur ses méthodes. Par ailleurs, il est pris dans un contexte idéologique qui peut le conduire à des raisonnements empreints de jugements de valeurs.

Ainsi, la démarche générale se veut compréhensive au sens de Weber, c'est-à-dire qu'elle procède par une sorte d'approximation du réel à partir de « catégories-types »¹⁰⁷. En repartant de données quantitatives et qualitatives telles qu'elles peuvent s'appréhender dans le contexte de l'analyse et avec les contraintes déjà signalées, les conclusions se bornent aux données disponibles et au traitement statistique. La démarche générale est également institutionnaliste au sens de Myrdal, car les facteurs expliquant les ressorts de la microfinance sont multiples. Enfin, elle est pragmatique car l'objectif général de cette thèse est de rechercher les facteurs explicatifs pertinents pour l'analyse et en dehors des présupposées afin de faire le point et d'éclairer le lecteur, qu'il soit spécialiste ou profane.

Ces principes généraux du cadre d'analyse se traduisent concrètement par des réflexions sur les questions de pérennité et d'impact abordées sous un angle thématique et

¹⁰⁶ Les constats rapportés ci-dessous prennent en compte le chercheur uniquement. Mais, ils peuvent s'appliquer au cas d'un chargé d'étude.

¹⁰⁷ Le terme exact de Weber est « idéal-type ». Pour nous, les catégories types sont ces organisations de microfinance que nous souhaitons identifier en prémisses à la construction du raisonnement.

historique. On s'efforcera de les présenter chronologiquement et par rapport à la façon dont elles sont menées afin d'en restituer la logique de façon cohérente espérant ainsi être le plus neutre possible. Nous verrons les débats théoriques autour du mode d'émergence de la microfinance ainsi que l'évolution de la problématique de ces organisations. C'est ainsi que nous pourrons mettre en place notre hypothèse de travail.

Chapitre 1.

Explication de l'émergence des systèmes financiers décentralisés : marché et lien social

De nombreuses théories apparentent la microfinance à un « secteur informel »¹⁰⁸. Certaines tentent de réfléchir au secteur « informel » par rapport au secteur « formel » et procèdent par déduction de l'un en référence à l'autre. Il existe également une explication structuraliste, en relation avec l'école de la dépendance (CEPAL), pour laquelle l'économie informelle est celle des pays de la périphérie¹⁰⁹. Enfin, le troisième mode d'explication considère l'économie informelle comme une économie populaire qui a son propre mode d'organisation et qu'il s'agit de comprendre en soi¹¹⁰.

Nous n'utiliserons pas ces modèles explicatifs pour deux raisons principales. En premier lieu, il s'agit d'un domaine fort complexe. Le terme d'« économie informelle » recouvre d'une façon trop simple une réalité difficile à délimiter. La difficulté de s'entendre et la multitude des théories en sont des indicateurs. En second lieu, il est nécessaire d'étudier le secteur pour lui-même et non pour comprendre une forme de finance qui lui est certes proche mais qui a ses ressorts spécifiques. Ce constat est issu de l'observation que d'une part, l'on ne peut s'entendre sur une définition claire du secteur¹¹¹ et d'autre part, nous disposons aujourd'hui d'outils théoriques suffisants pour comprendre la microfinance en soi.

L'objet de ce chapitre est de mettre en évidence les théories sous-jacentes à la problématique des organisations de microfinance. Il importe de les mettre au jour car elles ont

¹⁰⁸ Marc Labie, *La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans le crédit aux petites et micro-entreprises. Étude du cas "Corposol-Finansol" en Colombie*, Thèse de Sciences de gestion, Université de Mons-Hainaut, Faculté Warocqué des Sciences Économiques, Belgique, 1998. Marc Labie fait une bonne synthèse de ces différentes théories dans le chapitre 3.

¹⁰⁹ Voir M. Labie, 1998, p. 67-68.

¹¹⁰ On peut se reporter aux travaux de Ignacio Larraechea en Amérique Latine : Ignacio Larraechea, *Les performances des organisations d'économie populaire*, Thèse de doctorat, Institut des sciences du travail, Université Catholique de Louvain-la-Neuve - UCL, 1994 ; Ignacio Larraechea et Marthe Nyssens, « Les défis de l'économie populaire au Chili », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n° 49, 1994. Pour l'Afrique de l'Ouest, on peut également se reporter à : Emmanuel Ndione, *Dakar, une société en grappe*, Karthala et ENDA GRAF Sahel, 1994.

¹¹¹ Bruno Lautier, *L'économie informelle dans le Tiers-Monde*, La découverte, 1994. Bruno Lautier fait une synthèse ainsi qu'un historique des principales définitions de ce « secteur » et propose sa propre définition.

une conséquence sur la façon de concevoir le phénomène et sur les axes majeurs de travail et d'intervention.

Nous retenons deux modèles théoriques correspondant à deux façons d'expliquer le mode d'émergence et le fonctionnement des organisations de microfinance. Nous avons d'un côté des théories qui ont recours au marché et à ses imperfections pour comprendre l'émergence des organisations de microfinance et en démontrer les principes de fonctionnement. Dans ce cadre, la microfinance est perçue comme un nouvel acteur du paysage financier venu combler les lacunes du marché (section 1).

De l'autre côté, se trouvent des modèles d'explications qui inscrivent l'émergence de la microfinance dans l'histoire du capitalisme. Dans ces modèles, la microfinance actuelle et ses précédents historiques – durant les années 1980 et au XIX^e siècle – peuvent s'interpréter comme une conséquence des crises du capitalisme dont la dernière a touché les individus jusque dans leurs rapports sociaux. Pour la plus ancienne période, au XIX^e siècle, les « organisations de microfinance » sont conçues comme un moyen d'améliorer les conditions de vie de leurs membres. Pour la plus récente période, dans les années 1980, elles sont perçues comme appartenant à un ensemble d'organisations susceptibles de consolider ou de reconstruire le lien social (section 2).

Ces débats sur la façon d'expliquer l'émergence de la microfinance ne peuvent pas être tranchés en soi. Les uns critiquent l'aspect formaliste et peu réaliste des explications, les autres attaquent le manque de rigueur dans l'analyse, sans qu'aucun des deux ne soit en mesure de convaincre l'autre. Pour nous, les critiques ainsi avancées relèvent davantage de la doctrine à laquelle chacun adhère, libérale ou socialiste dans ces deux cas, doctrine qui implique des présupposés susceptibles de biaiser les résultats sous couvert d'objectivité pour l'un et de réalisme de l'analyse pour l'autre. La manière que nous aurons de prendre position sera de révéler nos propres présupposés, lesquels sont plus proches de la doctrine du second modèle explicatif que du premier. Pour éviter de biaiser l'analyse de ces deux courants, et dans la mesure où notre objet est d'exposer les principes du débat pour comprendre les enjeux de la microfinance, nous en restituerons simplement les principales idées permettant d'analyser les préoccupations se rapportant à la microfinance.

Après l'étude approfondie du phénomène, nous pensons que la microfinance est un nouveau segment de marché qui présente des ressorts spécifiques. Pour nous, le modèle d'explication de l'émergence de la microfinance est un hybride entre marché et lien social ou solidarité (section 3).

SECTION 1. Une explication par le marché

Le premier modèle centre ses explications sur le marché, qu'il s'agisse de restaurer les conditions générales nécessaires à un fonctionnement efficace ou d'en décrire les limites en situation d'incertitude. La situation d'imperfection de l'information sur le marché de crédit explique l'adaptation des banques qui peuvent réagir en rationnant les crédits au lieu de répercuter l'incertitude sur les prix, comme ce devrait être le cas lorsqu'on réfléchit dans un cadre où l'information est disponible pour tous et également partagée (§ 1).

Les manques d'informations représentent un coût de transaction pour l'institution. L'émergence des organisations de microfinance s'explique par le fait qu'elles parviennent à réduire ces coûts de transaction que d'autres acteurs, comme les banques, ne peuvent consentir. Elles sont en cela efficaces dans le milieu dans lequel elles se sont implantées. En outre, cette efficacité se révèle également par la forme des contrats engagés avec les usagers, lesquels contrats participent à réduire les coûts de transaction (§ 2).

§ 1. Le marché au premier plan des réflexions

La principale théorie utilisée aujourd'hui pour comprendre l'émergence des SFD, celle des imperfections de marché de Joseph Stiglitz, s'est initialement construite dans un contexte où l'État est jugé inapte à remplir sa fonction et peut même être la source de difficultés pour le « développement » de la sphère financière (théorie de la répression financière). J. Stiglitz montre quant à lui que même le marché est inopérant dans un contexte d'incertitude (sous paragraphe A) ; les intermédiaires financiers, dont les banques font partie, s'adaptent à cette contrainte (sous paragraphe B).

A. Marché parfait, régulé par les prix, versus marché imparfait et adaptation des agents

L'explication de l'émergence des systèmes financiers décentralisés par une faiblesse des marchés est issue des travaux de J. Stiglitz. Celui-ci se situe en faux par rapport à la théorie de la « répression financière », selon laquelle le développement, compris dans le sens de réunir les conditions financières de croissance, est entravé par des réglementations et par

les politiques keynésiennes de taux d'intérêt. Ce faisant, de telles politiques constituent un frein à la mobilisation de l'épargne avec pour conséquence de limiter la capacité d'investissement et le processus de croissance¹¹². Dès lors, la libéralisation du marché des capitaux permet de restaurer les conditions d'un marché financier efficace, où l'affectation des ressources peut se réaliser de façon optimale. Ainsi, l'accumulation du capital nécessaire à la croissance se réalise par des ajustements de prix. Sans contraintes extérieures exerçant des perturbations sur le marché, les agents utilisent le seul indicateur « prix » pour décider de confier leur épargne ou non¹¹³.

Mais, selon J. Stiglitz¹¹⁴, les marchés financiers sont inopérants en situation d'incertitude. Le marché n'est pas en mesure de réguler les flux financiers par le seul biais de l'ajustement des quantités par les prix¹¹⁵. En situation d'incertitude, les agents économiques,

¹¹² R. I. Mac Kinnon, 1973 ; B. S. Shaw, 1973. Ces articles sont publiés dans un contexte global de réflexion sur les limites de la théorie keynésienne et la contre-attaque monétariste au plan mondial. Se reporter à Michel Beaud et Gilles Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes*, Seuil, [1993] 1996.

¹¹³ Ce type de théorie a sous-tendu le mouvement de libéralisation économique concomitant des Programmes d'Ajustements Structurels à l'œuvre tout au long des années 1980. Il a plus précisément justifié la politique de libéralisation financière conduite dans les pays en voie de développement. Le modèle d'explication de la théorie de la répression financière a fait l'objet de très nombreuses critiques. La plupart d'entre elles s'appuie sur des travaux de terrain pour la rejeter. L'idée générale de ces travaux est d'analyser les pratiques financières des populations, africaines en l'occurrence, afin de démontrer explicitement ou implicitement que ces pratiques ne fonctionnent pas selon les hypothèses du modèle de la répression financière. Implicitement, l'ambition est de montrer que la théorie étant erronée, les politiques économiques qui s'en revendiquent ne peuvent que déboucher sur un échec. On peut se reporter par exemple à Dale W. Adams et Delbert A. Fitchett (dir.), *La finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994 ; Jean-Michel Servet (dir.), « Conclusion : vers de nouvelles hypothèses. Au-delà des thèses de la répression financière et du dualisme, le fondement culturel de la rationalité des pratiques informelles d'épargne », *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, AEF-AUPELF/UREF, 1995b, pp. 279-290.

¹¹⁴ Joseph Stiglitz et Andrew Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, vol. 71, n°3, June 1981, pp. 393-410. Un second article est consacré aux marchés de crédit avec informations asymétriques : Joseph Stiglitz et Andrew Weiss, "Incentive Effects of Terminations : Applications to the Credit and Labor Markets", *American Economic Review*, vol. 73, 1983, pp. 912-927; Joseph Stiglitz, "Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review*, tome 4, n° 3, 1990, pp. 351-366.

¹¹⁵ Michel Beaud et Gilles Dostaler, 1993. Les analyses de Stiglitz s'inscrivent dans un contexte plus large de discussions autour des faiblesses constatées du modèle keynésien et des tentatives d'en consolider les fondements micro-économiques. En effet, après une période - les années 1950 - pendant laquelle les politiques keynésiennes de la demande ont été très largement appliquées, les années 1960 ont vu une généralisation progressive des approches en termes de comportements individuels rationnels avec l'affirmation de l'existence d'un lien simple entre l'émission monétaire et la hausse des prix, avec un taux de chômage naturel (courbe de Philips). La crise qui a débuté dans les années 1970 avec ses phénomènes de stagflation a remis en question les modèles d'explications utilisés jusque-là. À partir des années 1970, le rôle de l'offre a été davantage mise au premier plan. En 1977, Milton Friedman a publié *Contre Galbraith*, ouvrage dans lequel il préconisait une

tels que les banques, peuvent réagir en ajustant leur comportement par les quantités et non par les prix, comme nous allons le voir.

B. Les banques : imperfections de l'information, anti-sélection et rationnement des prêts

Dans leur article de 1981, J. Stiglitz et A. Weiss, cherchent à comprendre les déterminants du rationnement du crédit. En ce qui concerne les marchés de crédit, les auteurs montrent qu'il peut être plus optimal pour une banque, en cas de dégradation de la qualité des crédits, de réagir en limitant le volume de prêts et non en augmentant le coût du crédit comme le laisse supposer la théorie classique.

En effet, les banques ont des techniques de sélection de la clientèle qui correspondent à leur principale préoccupation : quels sont les clients qu'il faut servir et lesquels exclure ? Dans un contexte d'imperfection des informations concernant le risque client et où les banques ne peuvent appliquer un taux d'intérêt reflétant ce risque, elles doivent convenir d'un mécanisme qui leur permette de déterminer dans quelle mesure leur client remboursera son

« thérapie de choc » prévoyant un large volet de privatisation et de déréglementation et une remise en question des prérogatives syndicales, du Welfare State, etc., afin de restaurer l'offre. Margaret Thatcher a mis en œuvre ce programme dès son arrivée au pouvoir en 1979.

Au plan théorique, les années 1970 ont été marquées par la critique sur les fondements micro-économiques de la théorie keynésienne. Lucas, d'abord keynésien, puis principal théoricien de la « nouvelle macro-économie classique », a travaillé à la reconstruction de l'analyse à partir d'un postulat d'« hyper » rationalité étendue à l'acquisition de l'information et aux anticipations. Le but de ce courant était de donner des fondements théoriques plus solides au courant monétariste et de rationaliser la théorie du taux de chômage naturel ; ce que Lucas est parvenu à faire grâce à sa théorie des anticipations rationnelles.

Au cours des années 1980, les théoriciens du déséquilibre, s'inspirant de Patinkin, Clower et Leijonhufvud, ont cherché à donner à la théorie keynésienne des fondements micro-économiques plus solides. Selon ce courant, la « nouvelle macro-économie keynésienne », les problèmes de chômage persistants des sociétés contemporaines, entre autres, s'expliquent par une rigidité des prix et des salaires.

Le travail de Stiglitz est apparu dans ce contexte de débat théorique. Il a été parfois qualifié d'hétérodoxe néo-classique. Stiglitz a consacré une partie de ses travaux à la réfection de l'hypothèse d'information parfaite – dans la théorie de l'équilibre général – dont la limite a été soulignée par Kenneth Arrow en 1963. Selon lui, les imperfections de marché et dans la circulation de l'information forcent à une transformation de l'analyse économique traditionnelle afin de rendre compte de phénomènes concrets caractérisant les économies contemporaines tels que le chômage involontaire ou le rationnement du crédit.

emprunt¹¹⁶. Les banques sont *a fortiori* peu incitées à pratiquer une politique active de crédit dans un contexte où les perspectives économiques sont incertaines et où les blocages institutionnels sont conséquents¹¹⁷.

Le mécanisme de l'anti-sélection est celui où le prêteur, dans une situation d'asymétrie de l'information, ne peut fixer le taux d'intérêt à un niveau correspondant au risque pris. Si, par exemple, le prêteur fixe un taux d'intérêt moyen, il pénalise les bons risques car ceux-ci paieront un taux d'intérêt trop élevé tandis que les mauvais risques seront avantagés car ils paieront une prime de risque trop faible. Il y a donc une incitation pour les bons risques à quitter ce marché vers un autre, qui pratique un taux d'intérêt moins élevé. Il y a lieu alors de parler de « sélection adverse » ou anti-sélection¹¹⁸, c'est-à-dire d'un phénomène où la banque, ne connaissant pas certains paramètres et cherchant un moyen de maintenir une activité saine, va être naturellement amenée à un résultat contraire à ses attentes. Ce phénomène peut conduire à un rationnement du crédit, certains clients obtenant ce qu'ils veulent, d'autres, perçus comme étant de même risque, non.

Les banques, s'adaptant à cette contrainte, développent d'autres moyens de sélectionner la clientèle. Elles peuvent passer un contrat avec le client afin de fixer le taux d'intérêt et un niveau de garantie ; ce qui revient à créer un mécanisme d'auto-sélection. Elles peuvent également obtenir des informations par suite d'une relation dans le temps avec le

¹¹⁶ Nicolas Eber, « Sélection de clientèle et exclusion bancaire », *Revue d'économie financière*, n° 58, juillet 2000, p. 79-96.

¹¹⁷ Anne Joseph, *Le rationnement du crédit dans les pays en développement. Le cas du Cameroun et de Madagascar*, L'Harmattan, 2000. Cet ouvrage est la publication de la thèse de A. Joseph, *Le rationnement du crédit dans les pays en développement. Le cas du Cameroun et de Madagascar*, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Paris 1, 1998.

¹¹⁸ George A. Akerlof, "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, aug. 1970, vol. 84, n° 3, pp. 488-500. Cet article a été réédité à notre connaissance à au moins deux reprises : George A. Akerlof, "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays that Entertain the Consequences of New Assumptions in Economic Theory*, Cambridge, New-York and Sidney, Cambridge University Press, 1984, pp. 7-22 ; George A. Akerlof, "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Schools of Thought in Economics*, Series n° 3 Neoclassical microeconomics, vol 1, Aldershot, U.K. : Elgar ; Brookfield, Vt : Gower, 1988, pp. 207-219.

Dans cet article, Akerlof développe une analyse similaire en prenant le cas du marché des voitures d'occasions. Un client qui se trouve dans la situation où il ne peut faire de distinction entre un bon et un mauvais produit n'acceptera la transaction qu'à un prix qui correspondra à sa perception de la valeur moyenne des produits proposés. Mais le prix moyen est celui qui exclu, de fait, les meilleures voitures qui se vendent donc plus chères. L'agent économique ne peut que se trouver dans une situation où, pour le prix qu'il évalue, il aura une voiture qui aura une valeur moindre. « Toute chose égale par ailleurs », la transaction n'aura donc pas lieu.

client (situation financière et patrimoniale du client, situation professionnelle, réputation, critères sociaux comme la taille de la famille, le sexe, l'origine ethnique, la mobilité géographique). Elles ont également créé des techniques statistiques, le *scoring*¹¹⁹, ou qualitatives¹²⁰ pour évaluer le risque.

Ainsi, plusieurs facteurs déterminent l'exclusion bancaire. En premier lieu, il s'agit de la situation financière et professionnelle du demandeur ; mais il existe également des facteurs qui ne concernent pas la sphère de l'économie, comme le sexe et l'origine ethnique de la personne. Sur le plan géographique, il apparaît que les banques ont tendance à se désengager des zones urbaines défavorisées ; le processus de sélection de la clientèle s'accompagne ainsi d'un positionnement géographique particulier. Ainsi, peu à peu se crée un besoin de financement insatisfait pour des catégories d'entrepreneurs jugés trop risqués.

§ 2. Le crédit en milieu rural, coûts de transaction réduits et régulation par les contrats

Dans la logique de l'explication par les imperfections du marché, les organisations de microfinance correspondent à la rationalité des agents dans leur contexte particulier, de sorte qu'elles peuvent être plus efficaces que le crédit rural consenti par des organisations étatiques ou publiques. En effet, elles permettent de réduire les coûts de transaction, notamment par le recours aux contrats dans la régulation des rapports inter-personnels.

¹¹⁹ Le *credit scoring* est une méthode statistique qui permet, à partir de paramètres tels que ceux cités (situation patrimoniale et professionnelle, etc.), de produire un score – ou pondération des paramètres – que la banque utilise pour classer les emprunteurs en fonction du risque pris. Le modèle permet de calculer la probabilité de défaillance ou la classe de risque à laquelle l'emprunteur appartient. La procédure est rapide, peu coûteuse et diminue les délais de réponse.

¹²⁰ Cette méthode consiste à déterminer les cinq C nécessaires à l'analyse qualitative d'un crédit : le Caractère (facteur de volonté de rembourser), la Capacité (*cash flow*), le Capital (facteur de richesse), le Collatéral (facteur de sécurité) et les Conditions (c'est-à-dire la conjoncture économique d'ensemble). Cette méthode a été identifiée par Sinkey (1992) ; cité par N. Eber, 2000.

A. Les organisations de microfinance : des organisations efficaces dans leur milieu

Les imperfections de l'information supposent que la banque supporte des coûts pour obtenir l'information nécessaire à la réduction du risque qu'elle prend lors de ses transactions¹²¹. En outre, le marché met en rapport des agents qui ne se connaissent pas et dont les transactions doivent être organisées pour qu'ils soient mis en rapport. La condition d'efficience du marché n'est donc pas respectée puisqu'il est supposé donner lieu à des transactions à coût nul. Dans l'optique de Coase, l'institution naît de cette volonté d'organiser les coûts de transaction de sorte que l'incertitude soit réduite. Poursuivant cette réflexion, Williamson étudie les relations contractuelles au sein de ces organisations économiques particulières que sont, par exemple, les entreprises. Il avance que les contrats mettent en œuvre des garanties *ex-post* ; autrement dit, c'est la recherche de la minimisation des coûts de transaction qui justifie la relation établie entre les partenaires.

Ce mode d'explication est appliqué aux organisations de microfinance. Elles seraient le lieu où les coûts de transaction sont réduits, c'est-à-dire le lieu de réalisation de contrats que les banques ne pourraient passer. Celles-ci sont rebutées par les coûts que représente le type de public touché par la microfinance. Ce public suppose des engagements financiers trop élevés par rapport à la rentabilité escomptée de l'opération. Ces coûts paraissent élevés au regard du faible volume unitaire des prêts, de la dispersion géographique et du bas niveau de retour sur investissement.

Du point de vue des bénéficiaires, les réticences à se diriger vers les institutions financières formelles proviennent des coûts élevés (coût du déplacement vers l'institution), des garanties exigées, des restrictions imposées pour l'usage des prêts, du temps pour obtenir le prêt, de l'inflexibilité quant aux conditions de remboursement et de la nécessité de poser sa

¹²¹ La notion de coût de transaction émerge en 1937, dans un article de Ronald Coase, "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, pp. 386-405, 1937. L'article sera repris et développé par la nouvelle économie institutionnelle, dont le terme est proposé par Oliver E. Williamson dès 1975 : *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, New-York, Free Press. Oliver E. Williamson et S. G. Winter, *The Nature of the Firm : Origins, Evolution, and Development*, Oxford, Oxford University Press, 1991. Pour un historique de la nouvelle économie institutionnelle, se reporter à Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting*, New-York, Free Press, 1985.

candidature pour obtenir un prêt¹²².

Dans cette perspective, les organisations de microfinance réussissent, de par leur mode de gestion, à réduire les coûts généraux de sorte qu'elles attirent les clients potentiels. Elles sont également attractives par leur méthodologie orientée vers la proximité et la simplicité de leurs procédures. Ce sont là les principaux arguments qui justifient l'intervention des gouvernements et des bailleurs de fonds dans des initiatives visant à corriger cette défaillance du marché dans le but de tendre vers un optimum de second rang¹²³. Ce mode d'explication est très répandu et se trouve par exemple relayé par la Banque mondiale dans ses publications de travaux de recherches¹²⁴.

Dans ce modèle explicatif, les institutions de microfinance peuvent être aidées pour le lancement de leurs activités, mais doivent réussir à s'en passer après un certain temps pour devenir de véritables institutions financières, en mesure d'intervenir sur le marché du crédit, autonomes et viables financièrement. C'est dans cette perspective que se situe la problématique des organisations de microfinance de la première heure (voir le chapitre 2). Les « théoriciens » de la microfinance, lorsqu'ils créent l'indice de dépendance aux subventions¹²⁵, ou lorsqu'ils exposent les facteurs de pérennité, se situent également dans cette optique de délimiter le chemin à suivre pour devenir une institution financière autonome¹²⁶. Bien que ce modèle explicatif remette en question le marché, il ne le contourne pas pour autant dans les politiques à préconiser. Ainsi, la mise en concurrence des institutions de microfinance peut se comprendre dans le sens de laisser les forces du marché faire leur

¹²² Ephraim Wadonda Chirwa, "Management and Delivery of Financial Services for the Poor : FINCA's Village Bank Approach in Malawi", *Savings and Development*, XXIII, n°1, 1999. Jeffrey M. Riedinger, "Innovation in Rural Finance : Indonesia's Badan Kredit Kecamatan Program", *World Development*, vol. 22, n° 3, 1994, pp. 301-313.

¹²³ Thimoty Besley, "How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit", *The World Bank Research Observer*, vol. 9, n° 1, 1994, pp. 27-47.

¹²⁴ Le *World Bank Research Observer* a publié plusieurs travaux de scientifiques de ce courant dont J. Stiglitz, 1990 et T. Besley, 1994. Elle a également organisé des séminaires portant sur les travaux de néo-institutionnalistes comme Williamson. Voir Ajay Chibber, "Institutions, The State and Development Outcomes", *Draft paper*, World Bank Conference on Evaluation and Development: The Institutionnal Dimension, Washington DC., April 1-2 1997. Jeffrey B. Nugent, "Institutions, Markets, and Development Outcomes", *Draft paper*, World Bank Conference on Evaluation and Development: The Institutionnal Dimension, Washington DC., April 1-2 1997.

¹²⁵ Cet indice a été créé par Jacob Yaron. Nous y reviendrons dans le chapitre 2, section 2.

¹²⁶ Nous y reviendrons dans le chapitre 2, section 2.

travail une fois le mouvement initial impulsé pour atteindre un optimum de second rang.

B. Une régulation des relations par les contrats

L'organisation peut passer un contrat avec les clients afin de limiter les risques de sélection adverse. La théorie des contrats est appliquée au groupe de base des organisations de microfinance¹²⁷. Le groupe de base forme une « entité » qui diminue le risque inhérent à la personne en le répartissant sur le groupe entier et qui réduit les coûts de transaction puisqu'il limite les frais occasionnés par les déplacements de l'équipe de l'organisation de microfinance. Le recours à un groupe permet d'augmenter le « retour sur investissement » puisque les crédits peuvent être plus nombreux. Du point de vue des emprunteurs, la proximité mise en œuvre par l'organisation lui évite d'avoir à se présenter à un guichet ou de constituer un dossier pour obtenir un prêt. La méthodologie d'une organisation de microfinance permet de limiter les déplacements et d'obtenir un prêt rapidement.

Ainsi, dans le premier modèle explicatif, les organisations de microfinance existent parce qu'elles compensent un manque du secteur financier dans son ensemble en matière d'offre de crédit. Elles sont plus efficaces que d'autres organisations de financement, comme les banques ou les structures publiques consentant du crédit, parce qu'elles réussissent à réduire considérablement les coûts d'intervention auprès de cette catégorie de public. Dans ce type d'explication, les relations sociales sont considérées, à partir de la théorie des contrats, comme une forme de mise en relation moins onéreuse.

Par conséquent, lorsqu'on se situe dans cette approche, la problématique se concentre sur le renforcement de cette efficacité des organisations de microfinance en mettant l'accent sur leur viabilité financière et institutionnelle et sur leur capacité à assumer leur activité (mise en place d'outils de gestion, de contrôle interne et de pilotage). Lorsqu'elle est orientée vers leur impact, la problématique se situe dans la perspective d'obtenir de nouveaux « marchés »,

¹²⁷ La simplicité du modèle des contrats et des coûts de transaction est telle qu'elle a permis de nombreux travaux tant son application paraît universelle. Pour une bibliographie relative aux travaux interprétant la microfinance à partir de la théorie des contrats, se reporter à J. Morduch, 1999, p. 1570.

d'entrer dans le jeu d'une concurrence entre les organisations d'où seules les meilleures d'entre elles sortiront vainqueurs.

SECTION 2. Une explication par l'histoire et les liens sociaux

Le second modèle d'explication inscrit les organisations de microfinance dans une perspective historique. C'est une manière de présenter les organisations de microfinance que de les rattacher à leurs précédents historiques situés au XIX^e ou au XX^e siècle¹²⁸. Ce modèle peut également les ancrer dans le récent contexte de crise économique qui a touché les pays industrialisés à partir des années 1980¹²⁹. Ce faisant, on tend généralement à faire un parallèle entre les deux périodes, en mettant en exergue le mode de construction symétrique de ces initiatives, leur fonctionnement interne et leur insertion dans leur environnement. Cependant, le parallèle s'arrête là et le lien n'est pas fait entre les deux époques¹³⁰.

Or, ce sont là deux points d'ancrage dans l'histoire qui, selon nous, n'en font qu'un si l'on prête attention au contexte dans lequel ces organisations sont apparues. Pour aller un peu plus loin, il est en effet possible de les analyser à partir des crises récurrentes du capitalisme, avec cette différence que les enjeux ont différé selon les époques. Au cours de la première période (XIX^e siècle), l'enjeu était centré sur le partage de la plus-value. Selon les analyses de la seconde période, à partir des années 1980, l'enjeu réside dans le lien social. Dans ce second temps, il apparaît que la crise économique a touché les hommes jusque dans leurs rapports sociaux. À chaque fois, les expériences rattachables à la microfinance œuvrent au nom de l'enjeu identifié, que ce soit pour le partage de la plus-value ou pour contribuer au renforcement du lien social.

Selon nous, le parallèle que l'on constate entre la crise et l'émergence d'organisations économiques alternatives s'explique de façon transversale pour les deux périodes par les crises récurrentes du capitalisme, système économique instable (§ 1). Puis, nous exposerons tour à tour les expériences du XIX^e et celles du XX^e siècles. Nous analyserons les formes

¹²⁸ Se reporter principalement à David Vallat, *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*, Thèse de doctorat (N.R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 1999, 525 p. ; Yves Fournier et Alpha Ouedraogo, « Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique. Historique et évolutions récentes », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 67-83.

¹²⁹ Se reporter principalement à D. Vallat, 1999 ; J.-L. Laville, 1994.

¹³⁰ Se reporter par exemple à D. Vallat, 1999, chapitre 6.

alternatives de crédit au XIX^e siècle et leur contexte d'émergence. Nous présenterons la façon dont les organisations de crédit populaire sont nées et dont elles se sont institutionnalisées (§ 2). Enfin, nous procéderons de même pour les formes alternatives de crédit de la fin du XX^e siècle. Nous présenterons également le contexte de leur émergence avant de montrer la façon dont les formes alternatives de crédit et de pratiques de l'économie sont venues restaurer un lien social mis à mal par les années de crise (§ 3).

§ 1. Des réponses proches dans un contexte de crise

Notre hypothèse d'explication repose sur les crises récurrentes du capitalisme. Au XIX^e comme au XX^e siècle, ce sont des situations de crises profondes de la structure économique qui ont conduit les personnes à s'y adapter en créant des organisations économiques particulières. La similarité des contextes a semble-t-il conduit à une similarité des adaptations à la crise économique, nous permettant ainsi de comprendre la raison pour laquelle un rapprochement est possible entre les formes de microfinance actuelles et celles des outils financiers créés au XIX^e (sous paragraphe A).

Cependant, une différence existe dans les réponses apportées à la situation de crise : les outils financiers du XIX^e siècle ont pour justification de ramener le « capital » au niveau des ouvriers afin qu'ils aient les moyens de s'extraire de « l'exploitation capitaliste » ou de « s'émanciper ». Les outils de microfinance du XX^e siècle sont créés afin de reconstituer le lien social que la crise a participé à détruire ou pour le moins à distendre (sous paragraphe B).

A. Similarité des contextes de crises économiques

Deux auteurs, Gérard Duménil et Dominique Lévy, analysent les crises du capitalisme en montrant les phases successives¹³¹. Ils montrent les similitudes entre les crises du XIX^e

¹³¹ Gérard Duménil et Dominique Lévy, *Crises et sorties de crise*, PUF, 2000. François Chesnais, Gérard Duménil, Dominique Lévy et Immanuel Wallerstein, *Une nouvelle phase du capitalisme ?*, Editions Syllepse, 2001.

siècle et celle que nous avons connue durant les années 1970-80¹³². Ces deux crises sont de même nature, mais diffèrent d'une troisième crise qui démarra en 1929.

Les deux crises de la fin du XIX^e siècle et des années 1970-1980 se caractérisent par une baisse importante de la productivité du capital et s'accompagnent d'une révolution managériale¹³³ et de gestion. Ainsi, le XIX^e siècle voit apparaître la société des cols blancs et les outils techniques de gestion interne. La révolution managériale est un moyen d'accroître la productivité du capital sans trop alourdir les charges d'exploitation. L'idée est d'intensifier l'utilisation du capital par une meilleure organisation interne des structures en vue de faire croître le rapport entre le capital investi et les produits.

Ces deux crises se caractérisent également par un développement important de la sphère financière qui s'accompagne de crises régulières¹³⁴. Elles se distinguent aussi par une sophistication des mécanismes monétaires et des types de financements, lesquels peuvent consister en une imbrication des différentes formes de financements pour les entreprises ou en une sophistication des formes financières elles-mêmes.

Face à ces deux périodes entre lesquelles des similarités importantes existent, la crise de 1929 apparaît comme différente. Elle vient en effet ralentir ce mouvement de croissance de la sphère financière et ouvre une nouvelle époque. Durant cette période, l'État est intervenu au plan macro-économique pour restaurer les conditions de la croissance économique et du retour à l'emploi, ainsi que sur la réglementation appliquée au système de change

¹³² Ce découpage historique des crises est réalisé à partir de « changements de cours du capitalisme ». Ceux-ci sont définis par un « basculement d'une période de diminution de la rentabilité du capital et de ralentissement de la croissance, vers une période de rétablissement de la rentabilité et de la croissance » ; in Gérard Duménil, Dominique Lévy, « Sortie de crise, menaces de crises et nouveau capitalisme », *Une nouvelle phase du capitalisme ?*, Editions Syllepse, 2001, p. 22.

¹³³ Au sujet de la révolution managériale à l'œuvre depuis les années 1980, par comparaison avec le mode de management des années après guerre et hérité de la fin du XIX^e, se reporter à Luc Boltanski et Eve Chiappello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 1999.

¹³⁴ À propos de la façon dont les crises financières se produisent depuis les années 1980-90, se reporter à Michel Aglietta, *Macro-économie financière*, La découverte, 1995, 125 p. ; Michel Aglietta, *Macro-économie financière. Tome 1, Finance, croissance et cycles, Tome 2, crises financières et régulation monétaire*, La découverte, 2001. Michel Aglietta, *Globalisation financière, l'aventure obligée*, Economica, 1990, 328 p. Olivier Brossard, *D'un krach à l'autre : instabilité et régulation des économies monétaires*, B. Grasset / Le Monde de l'éducation, 2001 ; texte remanié de la thèse soutenue à Paris X sous la direction de M. Aglietta. Michel Aglietta, « Une approche institutionnelle de la monnaie. La régulation marchande des économies monétaires », *séminaire de DEA Économies et Sociétés : théories comparées*, Université Paris X, 1996. Michel Aglietta et Philippe Moutot, « Le risque de système et sa prévention », *Cahiers économiques et monétaires*, n° 41, 1993, pp. 21-50.

international (accords de Bretton-Woods) et sur le droit au travail. Il a également favorisé des politiques de redistribution et de protection sociale de sorte à être également le vecteur de diffusion d'un progrès social pour l'ensemble d'une nation.

B. Différences dans les réponses apportées : une question de contexte social

Les systèmes de crédits se créent donc au XIX^e siècle, puis au XX^e siècle, à l'occasion de crises dont nous venons de voir les similarités économiques¹³⁵. Cependant une différence importante est à noter dans la manière de pratiquer le crédit. Au cours du XIX^e siècle, le crédit se situe dans la perspective d'une « émancipation de la classe des ouvriers et des paysans », ce qui n'est plus le cas aujourd'hui où on tente simplement d'intégrer à nouveau la « personne » exclue dans le tissu économique¹³⁶.

De plus, au XIX^e siècle, les solidarités villageoises se sont progressivement transformées en solidarité de corps, de sorte que lorsqu'une mobilisation a été nécessaire, les liens sociaux et la solidarité indispensables au regroupement des personnes autour d'une idée commune étaient déjà en place. En revanche, la situation plus récente, marquée par des liens

¹³⁵ Il existe là, intuitivement, un lien entre les deux moments qu'il s'agirait de mieux comprendre. En effet, le XIX^e siècle consacre le passage à un nouveau système économique, le système productif moderne. Dans la mesure où la crise des années 1970-80 est d'une nature proche et où le monde actuel connaît un bouleversement économique majeur avec l'obligation de prendre en compte la phénomène de la globalisation, ne sommes-nous pas à un point de passage vers une autre forme économique ? Autrement dit, ne sommes-nous pas en train de passer un nouveau pallier vers un autre système productif ? Ces nouvelles données économiques ont un pendant sociologique. Par conséquent, les récentes évolutions du système économique ont un impact sur les formes sociales qui les accompagnent donnant lieu, peut-être, à une nouvelle société. D'après D. Lévy et G. Duménil, ce pendant est constitué d'une classe de dominants qui a mis en place de nouvelles formes de domination. D'après L. Boltanski et E. Chiappello, on assiste à l'émergence d'une nouvelle forme de sociabilité constituée en une cité, dont le mode de justification est centrée sur la recherche d'une amélioration de la justice. Ces deux auteurs se situent dans une perspective intéressante en ce sens qu'elle trace les grandes lignes d'une autre configuration économique et sociale. Une telle interprétation donne lieu à des critiques, formulées par exemple par Claude Gautier, pour qui les conclusions des deux auteurs sont une anticipation, c'est-à-dire une interprétation idéalisée et empreinte de jugements de valeur que l'on peut comprendre au sens de Myrdal (Claude Gautier, « La sociologie de l'accord : justification contre déterminisme et domination. À propos du Nouvel esprit du capitalisme, Luc Boltanski, Eve Chiappello [1999] », *document de travail*, CURAPP, Université Jules Verne, Picardie). D'autres encore, à l'instar de P. Dockès, pointent une absence de rapports de pouvoirs (Pierre Dockès, « Autorité, hiérarchie et néocapitalisme », *document de travail-CNRS*, Centre A. et L. Walras, Lyon II, n° 239, 2000). Pour nous, ces critiques ne retirent rien à l'intérêt de la recherche de L. Boltanski et E. Chiappello qui tentent de construire une vision d'ensemble de l'état actuel de nos sociétés, avec une démarche que nous adoptons également dans nos propres recherches.

¹³⁶ D. Vallat, 1999.

sociaux distendus, explique la faible mobilisation des personnes autour de projets communs et le succès relatif des expériences tentées dans le contexte moderne (voir *infra*, § 3).

Cette modification notable dans la sociabilité des individus concerne certes le phénomène d'exclusion, mais pas uniquement. L'irruption du marché et de ses valeurs dans la sociabilité des individus est effective plus généralement dans les rapports salariaux. À l'aide des travaux de L. Boltanski et E. Chiappello, on peut mieux comprendre comment, dans les entreprises, la sociabilité des individus peut être « exploitée » afin d'accroître l'efficacité des personnes sur leur lieu de travail, cela pour le bénéfice de l'entreprise *via* les encadrants¹³⁷.

La « révolution managériale » actuelle modifie l'organisation interne de l'entreprise afin d'en faire une organisation « proche » des individus, les rapports sociaux sont simplifiés afin de permettre une proximité plus étroite entre l'encadrant et son équipe dans le but de « mieux faire circuler l'information » et que les employés de l'entreprise soient « plus à leur aise » au sein de l'entreprise. Le contrôle du travail, en s'effectuant par le biais de l'obligation de résultats et de la satisfaction client, vise à une « autonomisation » des employés.

Une notion centrale de la vie au travail est contenue dans le concept d'« employabilité », qui désigne les capacités dont les personnes doivent être douées pour que l'on fasse appel à elles sur des projets. L'employabilité est le capital qu'une personne doit gérer, il est constituée de la somme des compétences mobilisables que celles-ci soient liées à un métier ou qu'elles soient personnelles. L'entreprise sécurisante, motivante, devient celle qui est capable de préserver ou de développer cette employabilité. Ainsi, la conception du travail se modifie, la personne peut s'« épanouir » dans l'entreprise. Elle s'y trouve pour remplir une fonction, mais également pour elle-même puisqu'elle mobilise ses compétences techniques et personnelles, ce qui participe à rendre floue la frontière entre le monde privé et le monde professionnel. Ce faisant, il peut s'instaurer des rapports où le lien affectif peut être utilisé pour accroître le rendement.

D'après cette analyse de la vie en entreprise, nous ne pouvons qu'être en accord avec les auteurs lorsqu'ils ajoutent qu'une telle configuration peut donner lieu à une exploitation nouvelle prenant pour cible plus particulièrement les cadres qui voient croître leurs responsabilités et la pression exercée sur eux.

¹³⁷ L. Boltanski et E. Chiappello, 1999.

Nous serions donc face à un changement majeur. D'un côté, la crise économique a modifié les rapports sociaux en ce sens qu'un exclu économique est également un exclu social voir *infra*, § 3), de l'autre côté, nous assistons à – peut-être ? – une nouvelle révolution managériale qui contribue à brouiller les frontières entre les domaines publics et privés de la vie des individus. Ces deux exemples nous conduisent à penser qu'aujourd'hui il semble que ce soit l'identité même de la personne qui soit touchée lorsque la machine économique se grippe¹³⁸. De plus, si nous acceptons l'idée que le capitalisme véhicule des valeurs¹³⁹, les valeurs du capitalisme quand il est ultra-libéral comme aujourd'hui imprègnent non seulement la sphère de la vie économique, mais également et surtout celle des rapports inter-individuels. Ainsi, on peut percevoir que, dans les rapports humains, les dimensions de calcul, d'intérêt, de compétition, du meilleur, de l'élimination du plus faible, de concurrence imprègnent les hommes jusque dans leur quotidien.

§ 2. Crise du capitalisme et adaptation ouvrière

Les formes alternatives de crédits du XIX^e siècle sont nées dans un contexte de forte croissance économique et de paupérisation de populations venues en ville, attirées par la perspective d'y travailler (sous paragraphe A). Le crédit est apparu comme un moyen pour la classe ouvrière, alors en formation, de se réapproprier sa force de travail et d'être la principale bénéficiaire de la richesse ainsi produite (sous paragraphe B).

A. Contexte historique

Le XIX^e siècle se caractérise par une forte croissance économique. Les révolutions industrielles successives vont conduire les pays d'Europe, entre autres, sur la voie du capitalisme. Ces différents pays sont passés d'une économie centrée sur l'agriculture à une

¹³⁸ Se reporter aux principaux ouvrages de référence de sociologues sur l'exclusion, c'est-à-dire Serge Paugam (éd.) et alii, *L'exclusion : l'état des savoirs*, La découverte, 1996, 582 p. ; Pierre Bourdieu, *La misère du monde*, édition du Seuil, [1993] 1999, 947 p.

¹³⁹ Max Weber montre les valeurs protestantes qui ont conduit à l'avènement du capitalisme in *L'éthique Protestante et l'esprit du capitalisme*, Flammarion, 2000. Karl Polanyi décrit les valeurs véhiculées par l'ultra-libéralisme in *La grande transformation*, Gallimard, 1983.

économie industrielle de plus en plus sophistiquée et liée à un fort développement de l'artisanat. Cette nouvelle forme d'économie s'accompagne d'un développement important des moyens de paiements¹⁴⁰.

Cette époque se caractérise également par un afflux massif des populations rurales vers les villes pour y rechercher un emploi et une amélioration des conditions de vie. Les structures sociales en ont été transformées. On est passé d'une organisation sociale ayant pour base le village à une organisation sociale urbaine. Les solidarités fondées sur le terroir ont été modifiées pour devenir des solidarités de « quartiers », de corporation, etc. En milieu urbain, les ouvriers se sont constitués un esprit de corps (« conscience de classe ») au cours des mouvements sociaux successifs qui ont marqué le siècle¹⁴¹.

Ce siècle est également marqué par des crises récurrentes tant sur les marchés de production que sur les marchés financiers. Il se traduit aussi par une paupérisation de masse. Peu à peu, des mouvements vont s'organiser sous la houlette de plusieurs théoriciens-praticiens qui, en recherchant des solutions, vont amener des innovations sociales dont les systèmes de crédit.

L'idée générale défendue par des auteurs comme Marx et Engels est, à partir d'une analyse historique de long terme, de situer le XIX^e siècle dans une perspective de lutte historique entre groupes sociaux (« classes ») pour la plus-value, laquelle lutte est arbitrée par la propriété du capital. L'idée généralement développée est que la propriété du capital se traduit par une exploitation des ouvriers (non possédants) car ils produisent une richesse dont la valeur générale est supérieure à la somme des salaires individuels qui a permis sa production. Les mouvements sociaux du XIX^e siècle s'articulent tous autour de l'idée que les ouvriers doivent s'accaparer le capital pour s'extraire du système économique qui organise leur exploitation et dans lequel la bourgeoisie s'allie à l'État pour maintenir le peuple dans une situation de domination afin de continuer à l'exploiter.

¹⁴⁰ Une grande partie des grandes banques d'affaires que nous connaissons aujourd'hui a été créée à cette époque.

¹⁴¹ Voir André Gueslin, *L'invention de l'économie sociale*, Economica, 1998, pp. 7-25.

Les innovateurs sociaux et théoriciens du socialisme que sont Owen en Angleterre, Saint-Simon, Fourier, Cabet, Proudhon en France¹⁴², consacrent leur vie et leur œuvre à l'amélioration des conditions de vie des ouvriers afin de contribuer à leur « émancipation ».

B. Les premières formes de crédits insérées dans un contexte social et économique

Le crédit populaire connaît deux temps qui correspondent à deux mouvements particuliers du système de crédit. Tout d'abord, les ouvriers s'organisent en systèmes coopératifs de production au sein desquels ils expérimentent des systèmes de crédit. La problématique de ces expériences est, pour reprendre les termes de l'époque, « de mettre en œuvre les moyens d'extraire les ouvriers de l'exploitation organisée par les propriétaires du capital qui, profitant d'une position de monopole, prélèvent des revenus sur le travail des ouvriers »¹⁴³. Pour d'autres expériences, la volonté est d'apporter aux « pauvres », aux « indigents », les moyens d'améliorer leurs conditions de vie.

Quatre expériences de crédit ont jalonné les débuts de cette forme de prêt. La première est celle des coopératives. Celles-ci ont été fortement marquées par l'une des figures de proue qui accompagna les mouvements initiaux de structuration du mouvement ouvrier : P.-J. Proudhon¹⁴⁴, l'inventeur du concept de mutuellisme ou crédit gratuit pour soustraire les ouvriers au « droit d'aubaine ».

« Par ses origines, sa formation et ses contradictions, il apparaît bien comme l'homme de cette société transitoire où coexistent les “nouveaux prolétaires” et les artisans. C'est à cette concordance avec son temps que Proudhon doit son influence »¹⁴⁵.

¹⁴² On s'attache à considérer ces auteurs en particulier pour leur approche générale du socialisme et les structures qu'ils ont participé à mettre en place. Néanmoins, le siècle a été prolifique en innovateurs : se reporter à Jacques Droz, *Histoire générale du socialisme*, Quadrige, PUF, 4 tomes, [1972] 1997, tome 1. Pour une analyse du mouvement associationniste au XIX^e siècle sous l'angle de l'action intéressée ou désintéressée, on peut se reporter à Cyrille Ferraton, *L'idée d'association*, Thèse de doctorat (N. R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 2002. Pour une analyse dans la perspective du développement du système de prêt, se reporter à D. Vallat, 1999, chapitre 6.

¹⁴³ Ce texte n'est pas une citation à proprement parler. Il s'agit plutôt d'une formulation générale utilisant les termes appropriés.

¹⁴⁴ J. Droz, 1997, pp. 385-389.

¹⁴⁵ J. Droz, 1997, p. 386.

P.-J. Proudhon part de l'hypothèse que l'exploitation est organisée et profite aux classes possédantes : du fait qu'elles détiennent le capital, elles peuvent s'offrir le travail et en tirer la majeure partie de l'usufruit. Les ouvriers quant à eux fournissent leur travail, c'est-à-dire l'essentiel de la valeur pour un bien, mais n'en retirent qu'un salaire non proportionné aux résultats de l'activité de l'ensemble des ouvriers. Ce surplus, résultat du travail collectif, est accaparé par les propriétaires. Ceux-ci, lorsqu'ils se retrouvent en situation de monopole, prélèvent un « droit d'aubaine » sur le bien. Si ce dernier est lié à des terres, il s'appelle le fermage, s'il est lié à l'immobilier, il s'appelle le loyer ; c'est la rente quand il s'agit de fonds placés à perpétuité, l'intérêt quand il s'agit d'argent, le bénéfice, le gain ou le profit quand il est question des échanges¹⁴⁶.

Pour les travailleurs, la solution se trouve dans le rassemblement afin qu'ils puissent profiter des résultats de leur travail collectif. Dans ce cadre, le crédit est le moyen de rassembler le capital de départ pour l'organisation créée. Or, il est inaccessible car les garanties demandées sont hors de portée de ces groupements. Selon P.-J. Proudhon, le crédit renforce le pouvoir des propriétaires car eux seuls sont en mesure d'en bénéficier ; les travailleurs doivent quant à eux s'adresser à l'usurier qui prélève un taux d'intérêt prohibitif. En effet, son octroi est conditionné par un taux d'intérêt qui représente une « aubaine », celle d'être le seul détenteur de capital dans un endroit donné.

P.-J. Proudhon préconise donc d'adosser le crédit à une réalité, celle de la richesse produite ou à produire et de l'inscrire dans un rapport social d'échange : le mutuellisme.

« Le mot français *mutuel*, *mutualité*, *mutation*, qui a pour synonyme *réciproque*, *réciprocité*, vient du latin *mutuum* qui signifie prêt (de consommation) et, dans un sens plus large, échange. On sait que dans le prêt de consommation, l'objet prêté est consommé par l'emprunteur qui n'en rend alors que l'équivalent, soit en même nature, soit sous toute autre forme. Supposez que le prêteur devienne de son côté emprunteur, vous aurez une prestation mutuelle, un échange par conséquent : tel est le lien logique qui a fait donner le même nom à deux opérations différentes »¹⁴⁷.

Le fait de s'organiser collectivement pour se faire crédit permet d'éliminer les problèmes de l'intérêt, droit d'aubaine du monopoleur dont le seul objectif est la rentabilité, et

¹⁴⁶ J. Droz, 1997, p. 389. Selon Jacques Droz, c'est plus particulièrement cette partie de l'analyse qui vaut une certaine audience à P.-J. Proudhon.

¹⁴⁷ Citation reprise de D. Vallat, 1999 ; Pierre-Joseph Proudhon, *De la capacité politique des classes ouvrières*, œuvres complètes de Pierre-Joseph Proudhon (Tome 3), C. Bouglé et H. Moysset (dir.), Paris : Slatkine, [1865] 1982.

laisse le travail comme seul étalon de valeur. Le crédit est un vecteur de solidarité et ne peut être que gratuit puisqu'il témoigne d'une collaboration et non d'un rapport marchand.

Les coopératives de production constituent le moyen de s'approprier l'outil de production par les ouvriers. Les coopératives de crédit permettent d'initier une activité sur ressources propres. L'organisation de ces coopératives se fait selon les principes de l'auto-gestion prônés par P.-J. Proudhon. Elles sont appuyées sur une solidarité nouvelle de masse qui fait suite à la solidarité villageoise laquelle s'est transformée peu à peu pour devenir une solidarité urbaine.

De nombreuses coopératives ont ainsi été créées. L'une des plus connues et des plus anciennes est celle de la Société des équitables pionniers de Rochdale, dans le faubourg de Manchester en Angleterre, fondée en 1844 par 28 tisserands¹⁴⁸. Elle se fonde sur quatre règles qui définissent les principes coopératifs : une adhésion libre, un pouvoir démocratique (un homme, une voix), la répartition des bénéfices au *pro rata* de leurs opérations et la limitation du taux d'intérêt. Ces principes traduisent concrètement la volonté d'émancipation à l'égard des institutions patronales jugées paternalistes et exploiteuses du travail ouvrier.

Une deuxième expérience notable est celle des caisses d'épargne. En 1818, des bourgeois fondent la première caisse d'épargne française (la Caisse d'épargne de Paris) dont le président est le Duc de La Rochefoucauld-Liancourt, seul noble de l'institution¹⁴⁹. Elles rencontrent un certain succès, malgré les critiques qui sont formulées à leur encontre et qui tiennent pour la plupart au fait que les caisses sont accusées de culpabiliser les « pauvres » à l'instar des hygiénistes¹⁵⁰ ou de les diviser – car les caisses n'organisent ou ne participent à aucune dynamique de groupe. En 1847, on compte 500 caisses ou succursales, 700 000 livrets. Le taux de pénétration est faible au regard de la population potentiellement cliente (35 millions de personnes). La proportion des ouvriers y est inférieure à 50 % des membres¹⁵¹.

¹⁴⁸ Les ouvriers ont chacun apporté un capital de départ qui a servi à l'achat d'une boutique et de denrées alimentaires. Léon Walras, *Les associations populaires de consommation, de production et de crédit*, [1865] 1990 ; in D. Vallat, 1999, p. 287.

¹⁴⁹ A. Gueslin, 1998, p. 205.

¹⁵⁰ Parmi les mouvements qui visaient à « éduquer » le peuple, le mouvement hygiéniste est celui qui souhaitait améliorer leurs conditions de vie sur un plan sanitaire. Pour un développement de cet aspect, se reporter au chapitre 7 de la présente thèse, au paragraphe consacré à l'historique de la notion de « pauvreté ».

¹⁵¹ A. Gueslin, 1998, p. 215.

La troisième expérience est celle des sociétés de secours mutuel. Ce sont des caisses créées au sein de corps de métiers ou dans le cadre d'un rapport de voisinage. Leur objectif est de consolider la solidarité de proximité préexistante entre les membres par un flux financier en cas de besoin. Ces sociétés sont des outils de prévoyance avec pour mission la protection sociale. En cela, elles ressemblent aux tontines dont les premiers exemples apparaissent dès le XVIII^e siècle¹⁵². Ces dernières n'ont cependant pas l'aspect militant des sociétés de secours mutuel. Elles se développent pendant le XIX^e siècle parce que l'État les tolère ; en cela, elles seront le creuset dans lequel se structurera le mouvement ouvrier¹⁵³.

Plus tard, des auteurs comme Léon Walras remettent en question le principe de P.-J. Proudhon de créer des banques d'échanges sur la base de la valeur travail. Selon L. Walras, le crédit gratuit revient à un système de troc généralisé qui implique que l'offre coïncide au bon moment avec la demande correspondante et vice-versa. Par contre, Walras est favorable à l'idée du crédit populaire qui peut être mis à la disposition des travailleurs ; ainsi, le travail et le capital sont rassemblés.

La critique de L. Walras et sa proposition sont issues de l'observation qu'il a pu faire des associations populaires de crédit, quatrième forme de crédit de la première heure. Pour initier le fonds de crédit, les travailleurs peuvent regrouper leur épargne en un capital mis ensuite à disposition du travail. Dans ces organisations, le sociétaire peut emprunter à hauteur de sa part sociale en contrepartie de son seul engagement ou obtenir un crédit pour un montant supérieur, à la condition de bénéficier de la caution solidaire d'un ou de plusieurs sociétaires. La garantie mutuelle de ces associations permet d'accéder à des crédits plus importants, provenant des banques par exemple, en vue de financer des projets collectifs plus importants.

¹⁵² Pour un historique sur les tontines, se reporter à Michel Lelart, *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris, John Libbey, AUPELF-UREF, 1990, pp. 5-6. M. Lelart y fait un résumé de la thèse de Jacques Moulin, *Des tontines*, Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Arthur Rousseau éd., 1903.

¹⁵³ A. Gueslin, 1998, p. 145.

C. Une institutionnalisation des pratiques de crédit populaire

Dans un second temps de leur évolution, ces systèmes vont s'autonomiser par la création d'outils de financement sans lien direct avec une coopérative de production ou avec le mouvement associatif. Les organisations de financement sont alors créées par des personnes qui ne sont pas issues des milieux populaires, mais travaillent pour eux. Les principes de proximité sont néanmoins conservés. Les systèmes vont s'institutionnaliser, le plus souvent avec l'appui de l'État ou en réaction contre lui pour devenir des banques desservant des catégories particulières de population.

Le crédit populaire peut s'adresser à des individus ou à des organisations. Dans le premier cas, il s'agit de financer un individu (exploitant agricole, artisan, petit commerçant) pour de faibles montants. Dans le second cas, les financements s'adressent à des organisations ouvrières de type coopératif ou associatif. Deux expériences majeures vont nous intéresser : les expériences allemandes, auxquelles des organisations de microfinance actuelles sont rattachées et des organisations de financement connues aujourd'hui (caisses du Crédit Agricole, du Crédit Mutuel et de la Banque Populaire), dont certaines (Crédit Mutuel) ont initié des organisations de microfinance actuelles ou les ont fortement influencées dans leur construction (Banque Populaire).

a. Les expériences allemandes de crédit populaire

En Allemagne, les expériences de crédit populaire se distinguent selon qu'elles s'adressent à des milieux urbains ou ruraux. F. W. Reiffesen crée en 1849 une caisse de crédit agricole mutuel en réaction à la pratique des usuriers¹⁵⁴. Le principe de fonctionnement veut qu'aucun capital initial ne soit nécessaire, sauf si la loi l'exige. Les associés n'apportant aucun fond initial, ils ne touchent aucun dividende. Les profits générés par l'activité sont constitués en « fonds propres » qui sont des fonds indivisibles et perpétuels. Lorsque ceux-ci sont suffisants, il est inutile de faire appel à des capitaux extérieurs pour financer de nouveaux prêts permettant en conséquence de prêter sans intérêts. Les associés sont responsables, ensemble, de tous leurs biens. Les fonctions sont occupées bénévolement par les membres de

¹⁵⁴ Les caisses Desjardins seront créées pour les mêmes raisons au Québec. Alphonse Desjardins fonde, en 1900 à Lévis, la première coopérative d'épargne et de crédit nord-américaine.

la caisse de crédit. Les caisses évoluent au niveau du village ; ses membres partagent une foi religieuse.

En 1850, une banque populaire dont les principes sont proches de ceux des caisses de Reiffesen est fondée en Allemagne par F. H. Schulze-Deltzsch¹⁵⁵. L'emprunteur peut obtenir du crédit à partir d'un cautionnement mutuel qui se substitue aux garanties réelles. Cependant, les banques rassemblent des sociétaires, propriétaires du capital qui perçoivent des dividendes. Les taux d'intérêt en sont, par conséquent, plus élevés que pour le cas des caisses Reiffesen. Le personnel est rémunéré pour son travail. L'objet de ces banques est de favoriser le comportement d'épargne des membres. Les principes en œuvre dans les banques populaires mettent moins l'accent sur la nécessité d'agir à partir d'une proximité géographique. Les contours d'une « communauté » sont en effet plus difficiles à distinguer en milieu urbain. Néanmoins, ces deux expériences ont en commun la mise en avant de la cooptation des membres de sorte que la pression sociale évite les comportements qui pourraient nuire à l'expérience.

En France, l'initiative de créer des caisses de ce type provient d'un religieux qui, en 1878 fonde la Banque Populaire d'Angers, puis en 1882, le Crédit Mutuel et Populaire auquel 14 banques se rattacheront par la suite¹⁵⁶.

b. La Banque Populaire, le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel

Au tournant du siècle, les mouvements des banques populaires tendent à s'institutionnaliser. Les premières expériences de crédit sont formalisées en termes organisationnels et financiers. En effet, à la fin du XIX^e siècle, les banques populaires se trouvent freinées dans leur développement par la concurrence née de la multiplication des agences des grandes banques, comme le Crédit Lyonnais ou la Société Générale de Crédit Industriel et Commercial, et par l'absence de statut légal qui les prive de la possibilité de se refinancer auprès de la Banque de France. En 1919, l'État légifère sur l'accès au financement

¹⁵⁵ Charles Gide note que parmi les 18 000 sociétés de crédit agricole existant en 1930 en Allemagne, les deux tiers ne sont pas issus du modèle Reiffesen. Elles sont les émanations d'autres initiatives dont la plus importante est celle des Banques populaires. Charles Gide, *Cours d'économie politique*, Paris, Recueil Sirey, seconde édition, 1930, p. 477 ; cité par D. Vallat, 1999, p. 306.

¹⁵⁶ Nous ne nous attardons pas sur le mouvement français car, à part pour le Crédit Mutuel, ce n'est pas celui qui fait référence aujourd'hui dans le domaine de la microfinance. Pour les détails concernant le mouvement français, se reporter à D. Vallat, 1999, pp. 314-321.

pour les artisans et commerçants et leur ouvre la possibilité de financements par un crédit de cent millions de francs. Une Union syndicale des banques populaires est créée à partir de 30 banques adhérentes pour gérer le crédit de l'État.

Le crédit agricole est fondé en 1894 par une loi en faveur de systèmes du type de celui créé par Reiffesen avec des exemptions fiscales et des formalités administratives réduites. La banque s'est ensuite développée avec le soutien de l'État qui en a assumé le refinancement régulier. Puis, la banque s'est progressivement autonomisée d'un point de vue organisationnel. Ce mouvement s'est traduit par la création en 1920, d'une Caisse Nationale du Crédit Agricole, organe fédératif des banques locales¹⁵⁷.

À l'opposé du crédit agricole « d'État » ou « officiel », se créent une multitude de caisses rurales qui se basent sur les principes mutuellistes et sont souvent fortement empreintes d'un engagement religieux. Les caisses Durand, créées par un avocat lyonnais du nom de Louis Durand, restent en dehors du domaine public en refusant d'utiliser les avances de l'État dont elles ne souhaitent pas subir le contrôle. Le crédit est obtenu à la condition que le motif en soit avalisé par la caisse et que l'emprunteur signe une caution. Ces caisses se situent au niveau du village. Par la suite, de nombreuses expériences de ce type sont reproduites à travers la France à l'initiative d'ecclésiastiques séduits par l'expérience que décrit Durand dans un ouvrage. En 1893, Durand fonde l'Union des caisses rurales et ouvrières françaises. Près de 500 caisses s'y affilient ; une partie des caisses reste à l'écart (en Alsace et en Bretagne principalement). Le Crédit Mutuel, qui émane de cette union, gardera longtemps son identité catholique, jusqu'en 1950, certaines caisses restant animées par des curés de campagne.

Ainsi en est-il du mouvement en cours au XIX^e siècle par lequel sont nés les systèmes de crédit qui font aujourd'hui référence en microfinance. Il a accompagné les mouvements sociaux qui visaient à la fin de l'exploitation des classes populaires (ouvriers, paysans, petits artisans). Le foisonnement des écrits sur ces questions est un indice du bouillonnement d'idées accompagnant de nombreuses innovations sociales dont les systèmes de crédits

¹⁵⁷ Des caisses régionales sont créées en 1899, à l'interface entre le ministère de l'Agriculture et les caisses locales.

constituent un aspect non négligeable. Néanmoins, ces systèmes ne sont pas restés aux mains des ouvriers, ils s'en sont progressivement autonomisés, tout en restant proche de leurs idéaux de solidarité et de lutte pour l'amélioration des conditions de vie.

§ 3. Crise du capitalisme et lien social

À près d'un siècle de distance, la crise est marquée par un chômage persistant et une inflation. Les deux phénomènes conjugués mettent à mal les politiques keynésiennes à l'œuvre jusque-là et sont l'occasion d'un basculement vers des politiques néo-libérales. Dès la fin des années 1970, des voix s'élèvent pour avancer l'idée de favoriser des politiques de l'offre tout en démontrant que les politiques keynésiennes sont limitées en situation d'économie ouverte et dans ses aspects micro-économiques. À partir des années 1980, des politiques néo-libérales sont conduites avec l'optique de restaurer l'offre¹⁵⁸ et de réduire le rôle économique de l'État, ce qui se traduit notamment par d'importantes restrictions opérées dans les budgets de l'État Providence des « trente glorieuses ».

Le chômage massif que connaît la plupart des sociétés industrielles depuis les années 1970-1980 a marqué durablement le système social. Le phénomène de l'« exclusion » a été observé par les sociologues¹⁵⁹, puis par des économistes et des sociologues économistes. Ces derniers se sont intéressés à la façon dont le chômage massif des années 1980 s'est traduit en termes de difficultés majeures au niveau de la personne, l'atteignant jusque dans son identité de membre de la société. Jean-Louis Laville a pu démontrer comment l'indexation des rapports sociaux sur les rapports économiques s'est construite progressivement durant les trente glorieuses pour se transformer en une position d'exclusion cumulée, économique et sociale, en situation de crise, stigmatisant davantage encore les personnes sorties du système économique par le chômage (sous paragraphe A). En fait, ses travaux révèlent que le défi à relever est de penser la crise de socialisation concomitante à la crise économique. Son analyse conduit à des propositions par lesquelles l'économie se trouve renouvelé par le social (sous paragraphe B).

¹⁵⁸ La théorie de la répression financière s'inscrit dans cette logique.

¹⁵⁹ S. Paugam et *alii*, 1996 ; P. Bourdieu, [1993] 1999.

Dans le même temps, un siècle après les mouvements ouvriers, à nouveau sur fond de crise économique, de nouveaux mouvements – d’une tout autre nature – se structurent progressivement. Les réponses qui s’organisent prennent une toute autre forme sociale. Elles sont le fait de militants qui créent ensemble des systèmes de financement solidaires et alternatifs (sous paragraphe C).

A. Indexation des rapports sociaux sur les rapports économiques, objectivation des relations sociales et exclusion

La période d’après-guerre s’est caractérisée par une longue période de cycles de croissance, de prospérité économique et d’avancements sur le plan social. La période de croissance économique régulière s’est traduite par la convergence d’une forte demande de biens de consommation, avec une croissance de la production, une croissance stable de l’emploi et une augmentation régulière des salaires. Ce *compromis fordiste* ou *keynésien*¹⁶⁰ a permis un équilibre dynamique durant une trentaine d’années, les « trente glorieuses ».

Dans le compromis fordiste, l’économique et le social étaient imbriqués dans un rapport où le marché, source de la dynamique et de la créativité sociale, était placé sous le contrôle d’un État chargé à la fois de le dynamiser et d’en corriger les effets perturbateurs par des dispositifs institutionnels. L’équilibre était assuré par plusieurs types complémentaires de régulations. Des gains de productivité importants étaient répartis entre la production et la redistribution. Le partage de ces gains était opéré par un système d’affectation centralisé, par l’action de l’État et une négociation collective, système qui participait à son tour à la croissance de la demande nationale tirée par les biens de consommation de masse lesquels contribuaient au mouvement de modernisation de l’appareil productif. Les entreprises investissaient très régulièrement pour adapter constamment leur production à la demande. Cet équilibre s’est maintenu jusqu’à la fin des années 1960 et au début des années 1970.

D’après J.-L. Laville, le système productif ainsi à l’œuvre s’est accompagné de modifications dans les rapports sociaux par la mise en place progressive d’une société de

¹⁶⁰ Terminologie de l’école de la régulation. Ouvrage de référence : Robert Boyer, *La théorie de la régulation : une analyse critique*, La découverte, 1986, 142 p. ; Robert Boyer et Yves Saillard, *Théorie de la régulation, l’état des savoirs*, La découverte, 1995, 568 p. et 2002, 588 p.

salariat. Dans le cadre du rapport salarial, les relations de travail ont été objectivées dans le contrat, le travail devenant un lieu d'objectivation des rapports inter-personnels.

« Ainsi, la promotion de l'acteur syndical et le recours à la démocratie représentative dans la régulation des rapports de production sont les ressorts institutionnels grâce auxquels la solidarité abstraite est indexée sur la croissance »¹⁶¹.

La conséquence majeure en a été que les liens sociaux autres que ceux tissés dans le cadre du rapport salarial se sont distendus, le lien économique construit dans la société salariale tendant à faire office de lien social.

Un second élément, la monnaie, vient renforcer ce processus. L'économie monétaire prend progressivement une place prépondérante dans les sociétés industrialisées. La monnaie participe du processus d'objectivation des rapports d'échanges et contribue à les pacifier par une mise en équivalence des éléments à échanger. Cet instrument neutralise ainsi les identités et les statuts de chacun. Il est largement utilisé parce qu'il représente un moyen de se libérer des échanges sous forme de don et contre-don, lesquels sont source de déséquilibres dans les rapports inter-personnels par le mécanisme d'endettement qu'ils supposent.

Ainsi, l'économie monétaire distingue les sociétés modernes des sociétés traditionnelles¹⁶² par le fait que la monnaie vient pacifier les rapports humains. Dans les sociétés traditionnelles, les rapports de don / contre-don peuvent s'accompagner de relations de pouvoirs entre celui qui donne et celui qui *doit* rendre suite à la création d'une relation d'endettement¹⁶³. Le don / contre-don, expression d'une solidarité, d'entraide et de coopération peut, dans la mesure où la régulation de ce rapport est laissée à l'appréciation de la personne, introduire de l'arbitraire ou de l'injustice. Dès lors, il peut donner lieu à des relations de dépendance, de paternalisme ou de subordination¹⁶⁴. Parce qu'elle met en équivalence les éléments à échanger, l'intercession de la monnaie participe à réduire l'arbitraire qui existe entre les personnes lorsqu'elles échangent par la voie du don / contre-don. Dans la société des trente glorieuses, la monnaie prend progressivement la place d'une valeur sociale en soi du fait que le rapport économique tend à devenir presque l'unique rapport social. Ce faisant, les autres dimensions de la monnaie, comme lien social et

¹⁶¹ J.-L. Laville, 1994, p. 52.

¹⁶² Georg Simmel, *Philosophie de l'argent*, PUF, 1987 ; cité par J.-L. Laville, 1994.

¹⁶³ Marcel Mauss, « Essai sur le don », *Sociologie et anthropologie*, PUF, [1950] 1993.

¹⁶⁴ Voir I. Guérin, 2000, pp. 84-86.

concrétisation de manifestations sociales, sont progressivement gommées au profit de celle-là exclusivement¹⁶⁵.

L'hypothèse avancée par J.-L. Laville est que l'économie monétaire a pu se diffuser parce que les individus y ont vu le signe de leur libération. L'économie monétaire et le rapport salarial leur ont permis de s'extraire de relations susceptibles de les conduire à des positions de subordination. Ces moyens matériels leur donnent donc une autonomie personnelle. Cependant, ce moyen impersonnel qu'est la monnaie :

« réagit sur les finalités des individus qui perdent toute coloration et s'épuisent dans l'avoir purement quantitatif. Tel est le malaise de la civilisation moderne »¹⁶⁶.

C'est ce malaise qui se révélera dans les années 1970 et se traduira par la remise en question du principe selon lequel l'accroissement des richesses, seul, améliore le bien-être. Cette remise en cause inclut également l'État, lequel a été jugé incapable de produire une manière de vivre ensemble gratifiante pour les individus.

« Finalement, l'État providence rétribue le travailleur-consommateur pour récompenser son effort d'adaptation à un ordre productif déterminé sans qu'il soit consulté »¹⁶⁷.

Cette crise – des valeurs – s'est trouvée renforcée par une crise économique. À partir de la fin des années 1960, l'État continue de rechercher la croissance tout en maintenant l'inflation à un niveau bas et en préservant la balance commerciale pour limiter le chômage. Il

¹⁶⁵ Pour la question des représentations sociales à l'œuvre dans l'échange monétaire et celle des pratiques monétaires, on peut se reporter à : Jérôme Blanc, *Les monnaies parallèles. Approches historiques et théoriques*, Thèse de doctorat (N. R.) de Sciences économiques, Université Lyon 2, 1998, 738 p. ; Viviana Zelizer, *The Social Meaning of Money*, New-York, Basic Books, 1994, 286 p. ; Michel Aglietta et André Orléan, *La violence de la monnaie*, PUF, 1982, 324 p. ; Michel Aglietta et André Orléan (eds.), *Souveraineté et légitimité de la monnaie*, AEF/ CREA, 1995, 417 p. ; Michel Aglietta et André Orléan, *La monnaie souveraine*, Odile Jacob, 1998, 398 p. ; Jean-Michel Servet, « Démonétisation et remonétisation en Afrique Occidentale et Équatoriale (XIX^e-XX^e siècles) », in Michel Aglietta et André Orléan, *La monnaie souveraine*, Odile Jacob, 1998a, pp. 289-324 ; Jean-Michel Servet, « Légitimité et illégitimité des pratiques monétaires et financières. Exemples africains », in Michel Aglietta et André Orléan (dir.), *Souveraineté, légitimité de la monnaie*, Association d'économie financière - Caisse des dépôts et consignations, Cahiers finance, éthique, confiance, 1995a, pp. 289-333 ; Jean-Michel Servet, *Nomismata. État et origine de la monnaie*, Presses universitaires de Lyon, 1984, 191 p. ; J.-M. Servet, 1995b.

¹⁶⁶ Michel Aglietta, « Compte-rendu de "Philosophie de l'argent" », *Sociologie du travail*, XXXI, 2, 1989 ; cité par J.-L. Laville, 1994.

¹⁶⁷ J.-L. Laville, 1994, p. 58.

prend d'autres mesures comme l'amélioration de la formation. Ces politiques s'avèrent inefficaces ; la situation se dégrade progressivement tout au long des années 1970 et 1980.

Les tenants de la politique ultra-libérale pensent quant à eux que les acquis sociaux constituent un frein à la reprise¹⁶⁸. Ils préconisent des politiques économiques qui pour une part améliore la situation de l'emploi, mais accroissent les inégalités sociales et de revenus car les emplois créés sont précaires. C'est en effet au cours des années 1980 qu'apparaissent les emplois précaires d'État comme par exemple les TUC (Travaux d'Utilité Collective), puis les CES (Contrat Emploi Solidarité) et les emplois jeunes dans les années 1990. Les emplois précaires du marché apparaissent également à cette époque (développement des sociétés d'intérimaires).

Les solutions préconisées tendent en réalité à prolonger la société salariale. Toutefois, le système productif a évolué du fait de la croissance du secteur des services (ou tertiaire) et par le fait que l'industrie dans un premier temps continue à tirer la croissance sans réussir à générer un volume important d'emplois comme cela était le cas durant les trente glorieuses. Par ailleurs, la productivité du secteur tertiaire est stable parce qu'elle est basée sur une interaction directe entre les usagers et les prestataires. Elle ne peut donc être une source d'emplois comme l'a été l'industrie.

Selon l'approche libérale, le déficit d'emploi dans un secteur peut se compenser par l'excès de travailleurs dans l'autre. Autrement dit, les personnes du secteur industriel auraient dû logiquement aller vers le secteur tertiaire. Mais les mesures d'accompagnement qui tendent à diminuer les coûts de travail augmentent dans le même temps les écarts dans l'échelle des revenus ce qui suscite des tensions importantes. En outre, le recours à des modes de régulation marchands dans ces services conduit à une irruption du marché dans l'intimité des personnes, ce qui pose des problèmes éthiques.

Le problème est que l'instauration d'une société salariale a modifié les rapports sociaux. Une baisse des formes de sociabilités et d'engagements, vecteurs de normes et de valeurs sociales ajoutées à la succession de travaux précaires et faiblement rémunérés, qualifiés de « petits boulots », soit par les sociétés d'intérimaires, soit par les TUC, CES et autres emplois précaires (succession de CDD), engendre un déficit de socialisation qui à son

¹⁶⁸ Se reporter à l'ouvrage de M. Friedman, *Contre Galbraith*, dans lequel il pose les bases de sa « thérapie de choc » qui influencera les politiques économiques des dirigeants anglais et américains à la fin des années 1970 et pendant une partie des années 1980. La note infra paginale n° 115, p. 88 traite de ce sujet. Se reporter également aux travaux tels que ceux de Laffer sur les impôts et aux travaux des autres économistes de l'Offre.

tour diminue les chances de retrouver un emploi stable pour les personnes en situation fragile. Une sorte de spirale vers l'exclusion se met en place : les chômeurs, privés d'appartenance sociale, n'arrivent pas à acquérir ou à conserver les aptitudes nécessaires à la coopération et à la communication qui deviennent déterminantes pour obtenir un emploi.

B. Penser la crise de socialisation : un renouvellement de l'économie à partir du social

Selon J.-L. Laville, le défi n'est plus de penser le chômage, il est de penser la crise de socialisation et de l'emploi. Il considère donc trois préoccupations représentant trois axes qui peuvent participer à renouveler le rapport entre l'économie et le social.

La première préoccupation concerne un partage de l'emploi qui soit moins inégalitaire en veillant à ce que les modalités de partage concourent au renforcement du lien social. La seconde concerne l'exploitation de l'ensemble des opportunités de créations d'emplois qui soient socialement acceptables, c'est-à-dire qui permettent à l'emploi de conserver son appartenance citoyenne. Enfin, la dernière préoccupation est de favoriser les formes de travail, autre que l'emploi, contribuant à la socialisation et à la reconnaissance sociale.

La relation entre l'économie et le social s'en trouve renouvelée. En premier lieu, il s'agit pour les entreprises d'internaliser les normes sociales. Il s'agit également de démocratiser les économies marchandes et non marchandes en mettant en œuvre conjointement la garantie d'une participation plus égalitaire à la sphère économique avec une régulation du marché pour les emplois peu qualifiés. Ceci, par l'exonération des charges sociales et le subventionnement de ces emplois. Ainsi, les axes développés par Laville conduisent à la relativisation de la sphère économique par les autres sphères d'activités afin de remettre l'économie à sa place d'activités humaines parmi d'autres. Ils impliquent également la relativisation au sein de la sphère économique de la place prise par l'économie monétaire. Cela implique une revalorisation des diverses formes d'économie non monétaires qui ne se réduisent pas aux formes dépendantes représentées par l'économie souterraine.

Avec ces propositions, J.-L. Laville – et les exemples ultérieurs de réinsertion par l'économie renforceront ce constat – tente de réagir à l'état de crise du début des années 1990. Elles peuvent être perçues comme partielles et soucieuses de répondre à une urgence en cherchant une nouvelle piste pour lutter contre les exclusions. Mais, le constat formulé au sujet de l'indexation des rapports sociaux sur les rapports économiques et leurs conséquences en situation de crise donne une perspective plus large à ces propositions. Afin d'éclairer la

pensée de J.-L. Laville, deux expériences sont présentées montrant chacune un aspect de ce que peut être l'économie solidaire. Ces exemples sont les Systèmes d'Échange Locaux (SEL) et la création d'entreprise par les chômeurs.

C. Deux exemples de réponses : les systèmes d'échanges locaux et la création d'entreprise par les chômeurs

a. Les Systèmes d'Échanges locaux : restaurer le lien social

Les Systèmes d'Échanges Locaux (SEL) émergent au début des années 1980 comme initiative contestataire dans un moment de montée des exclusions¹⁶⁹. Un SEL est :

« (...) un regroupement de personnes qui, sous une forme associative et sur une base locale, échangent des services et des biens par l'intermédiaire d'un bulletin d'information, d'une unité de compte interne des transactions et d'un système de bons d'échange ou d'une feuille personnelle de tenue des comptes, remis régulièrement à l'équipe d'animation du groupe »¹⁷⁰.

Le premier levier des SEL repose sur la volonté commune de personnes souhaitant se regrouper en vue de recréer du lien social. Les personnes, en se rencontrant *à travers* l'échange et non *pour* l'échange, affirment une volonté de restaurer du lien social et marquent un retour à la solidarité. L'argent et plus précisément la monnaie officielle est totalement retiré des échanges¹⁷¹. Les SEL renouent avec les traditions de regroupement de la population

¹⁶⁹ Jean-Michel Servet, *Une économie sans argent. Les systèmes d'échange local*, Seuil, 1999, 345 p.

¹⁷⁰ J.-M. Servet, 1999, p. 54.

¹⁷¹ Cette vision de l'argent dans une optique contestataire est issue des idéologies du XIX^e siècle où il est considéré comme un instrument pour la perte des travailleurs. Pour P.-J. Proudhon, « le crédit a été inventé pour secourir le travail en faisant passer dans les mains du travailleur l'instrument qui le tue, l'argent ». Cité par D. Vallat, 1999, p. 297. Pour Marx, l'avènement du libéralisme est marqué entre autres choses par un attrait immodéré pour l'argent qui devient une valeur en soi. Dans un esprit contestataire, refuser l'intermédiation de l'argent revient de fait à se situer dans une économie alternative constituée à partir des valeurs du travail et de la solidarité.

au XIX^e siècle (celle de Robert Owen¹⁷² par exemple)¹⁷³.

Les personnes adhérentes se situent en réaction par rapport au monde mercantile qui les entoure. Le SEL est le lieu d'affirmation de l'engagement dans une voie alternative et de revalorisation de l'individu sur d'autres bases que celles de l'économie marchande. Le temps de travail, la valeur et le savoir sont les étalons de mesure des échanges. Ceux-ci sont localisés pour conserver une proximité des échanges, sous-bassement de la confiance à instaurer. La valeur est en principe fondée sur le temps, mais en réalité elle est subjective car elle est fonction de l'estime portée à l'autre¹⁷⁴.

Les SEL font reposer l'activité d'échange de biens et services sur la transparence des règles et l'apprentissage du débat contradictoire. Les initiateurs considèrent que la production et les échanges du système dominant renvoient à des pratiques qui ne respectent pas les principes démocratiques de liberté et de responsabilité. Ils travaillent donc à une personnalisation des échanges par des activités réalisées directement et par la prééminence donnée à la parole. Ils visent à une décentralisation de l'information. Le marchandage est possible par l'absence de concurrence et de système de prix fixes.

La réciprocité est organisée sous forme du « devoir rendre ». Le don est considéré comme le fondement du lien social car la triple obligation – donner-recevoir-rendre – entretient les relations entre les différents membres d'un groupe¹⁷⁵. Cette « dette mutuelle positive »¹⁷⁶ conduit souvent à une relation qui perdure par-delà l'échange. Ainsi, peut être qualifiée de don :

¹⁷² Robert Owen était un magnat de l'industrie anglaise. Il a été parmi les premiers à fonder une communauté dans laquelle il tâchait de mettre en pratique ses principes socialistes auprès de ses ouvriers par le biais des coopératives. Son projet utopique fonctionna si bien qu'entre 1830 et 1840, selon Jacques Droz : « les termes d'owenisme et de socialisme deviennent synonymes et interchangeable » ; J. Droz, 1997, p. 272. Des expériences malheureuses ultérieures jetteront un peu le discrédit sur son expérience concrète sans entacher son apport sur le plan intellectuel.

¹⁷³ L'« ancêtre » reconnu des SEL est l'expérience de Wörgl en Allemagne en 1932-33. Voir J.-M. Servet, 1999, pp. 75-81.

¹⁷⁴ Voir D. Vallat, 1999, chapitre 5.

¹⁷⁵ Voir D. Vallat, 1999, chapitre 2.

¹⁷⁶ Jacques Godbout, « La dette positive dans le lien familiale », in *Ce que donner veut dire. Don et intérêt*, Revue du MAUSS, La Découverte, 1993. Cité dans J.-M. Servet, 1999, p. 145.

« (...) toute prestation de bien ou de service effectuée sans garantie de retour en vue de créer, nourrir le lien social »¹⁷⁷.

Le second levier des SEL est celui de la proximité qui favorise une confiance. Celle-ci est créée puis renforcée par la légitimité du règlement qui repose sur une adhésion contractuelle et personnelle. Elle est facilitée par des relations de proximité (spatiale et temporelle) qui sont à l'origine de rapports où il existe un sentiment d'existence de la personne, où une mémoire de groupe collective se construit peu à peu et où la proximité mentale favorise un rapprochement des individus quant à leurs préoccupations. Ainsi, l'échange est le prétexte à la revalorisation de la notion d'activités car les personnes se définissent en fonction de leurs passions et de leur passe-temps, elles échangent de la parole, des préoccupations semblables et une convivialité autour du bien.

Le SEL peut devenir un élément essentiel de revalorisation des économies locales. Il permet en outre à des personnes exclues du système économique de redécouvrir leurs propres capacités et ressources qui pourront éventuellement être à nouveau négociées sur un marché. Il constitue ainsi un terreau favorable à la création de micro-entreprises. Les activités développées au sein des SEL ne sont pas instrumentalisées ; elles ne peuvent être assimilées à l'intérêt dans la mesure où elles ont une fin en soi.

b. La création d'entreprise par les chômeurs : entre lutte contre l'exclusion, développement local et défense d'une forme alternative d'économie

Dans un contexte de crise aggravée, le chômage conduit à une exclusion économique et sociale. L'une des solutions a été de favoriser le retour à l'emploi par la création d'entreprise. De nombreuses institutions ont été créées pour accompagner et financer le créateur d'entreprise afin de le réinsérer économiquement et de le revaloriser socialement.

¹⁷⁷ Alain Caillé et Jacques Godbout, *L'esprit du don*, La Découverte, 1992. Cité dans J.-M. Servet, 1999, p. 145.

En France¹⁷⁸, on dénombrait à la fin de 1995, 3,3 millions de personnes bénéficiant des minima sociaux. Ce chiffre atteignait les 6 millions de personnes si l'on y ajoute les conjoints, les enfants et autres personnes à charge¹⁷⁹. Le taux de chômage a atteint son plus haut niveau en juin 1997, date à laquelle il touchait 12,6 % de la population active¹⁸⁰. La reprise de la croissance économique a permis une décroissance du taux de chômage lequel s'établissait à la fin du mois de décembre 1998 à 11,5 % de la population active (3 060 000 personnes en janvier 1999¹⁸¹).

Dans un contexte de chômage structurel, l'auto-emploi est considéré comme une voie possible dans la trajectoire de réinsertion des personnes jusque-là exclues du marché du travail. En France, la création d'entreprise se caractérise par un taux d'échec relativement important dans les deux premières années de vie. La création de son propre emploi s'est donc avérée être une tâche difficile *a fortiori* parce que la situation précaire de l'emprunteur potentiel a été un motif de défiance pour le secteur bancaire peu enclin à prendre des risques. Dans ce contexte économique peu favorable, les banques sont en outre face à une concurrence accrue entre elles, les rendant plus exigeantes pour être plus rentables. Elles sélectionnent les candidats à un prêt par des méthodes, le *scoring* par exemple, qui défavorisent les micro-entrepreneurs. Les décisions d'octroi des prêts sont plus centralisées du fait d'une concentration accrue du secteur bancaire.

La question du chômage et de son impact sur la société est devenu un problème majeur pour l'État¹⁸². Celui-ci a initié plusieurs mesures. Outre un dispositif d'aide indirecte (exonérations fiscales, structures d'appui), il a créé en 1977 la prime ACCRE¹⁸³ afin de

¹⁷⁸ Les indications relatives au cas français sont largement reprises d'une étude menée en 1999 pour le BIT sur la création d'entreprises par les chômeurs au Nord. Se reporter à ILO - The Social Finance Unit, Programme d'action sur le micro-crédit dans les pays industrialisés – création d'entreprises par les chômeurs, www.ilo.org, Centre Walras, « Thème 1 : L'appui des autorités publiques à la création d'entreprises par les chômeurs est-il justifié ? », in *Les chômeurs et la création d'entreprise : le rôle de la Micro Finance*, BIT, 2000.

¹⁷⁹ De 1989 à 1995, les effectifs de ces minima ont augmenté de 12%, soit une croissance en moyenne de 1,8% par an. La masse des allocations a augmenté de 17%, soit une croissance annuelle de 2,6% en moyenne en francs constants. CSERC, *Minima sociaux, entre protection et insertion*, La documentation française, Paris, 1997.

¹⁸⁰ « Recul du chômage dans toutes les régions entre 1997 et 1998 », *INSEE première*, n° 656, juin 1999, p. 1.

¹⁸¹ « Hausse de l'emploi sur dix mois. Enquête sur l'emploi de janvier 1999 », *INSEE première*, n° 658, juin 1999, p. 1.

¹⁸² D'après l'INSEE, les dépenses liées au chômage, à l'inadaptation professionnelle et aux cessations anticipées d'activités ont augmenté en termes réels à un rythme annuel moyen de 2,6 % entre 1981 et 1996 en raison de la détérioration de la situation de l'emploi. INSEE, *Les revenus sociaux 1981-1996*, collection Synthèses, n° 14, nov. 1997.

¹⁸³ Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise.

contribuer à la redynamisation du tissu industriel. En France, l'ACCRES, initialement destinée aux cadres, est le dispositif le plus ancien d'aide à la création ou à la reprise d'entreprise¹⁸⁴. L'idée initiale était de verser aux bénéficiaires l'équivalent de leur allocation chômage afin de leur permettre de créer leur propre emploi. À partir de 1995, le champ d'application de la prime ACCRES a été peu à peu restreint jusqu'à la disparition complète de la prime¹⁸⁵. Les pouvoirs publics ont récemment renouvelé cette expérience en créant un dispositif similaire : l'EDEN (Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles).

La société civile, par le biais des associations, s'est elle aussi mobilisée pour lutter contre le chômage ou en faveur d'une autre pratique de l'économie (développement durable). Ces institutions peuvent être classées en trois groupes à partir de leur mode d'action et des populations qu'elles ciblent¹⁸⁶.

Le premier groupe se compose des dispositifs se situant dans une perspective de lutte contre l'exclusion. Ces dispositifs visent en priorité les personnes en difficulté socio-économique, avec plusieurs niveaux d'intervention selon que la population ciblée est plus ou moins éloignée du marché de l'emploi. Ils sont en grande partie soutenus par des politiques publiques d'insertion (Aides des Conseils Généraux dans le cadre de politiques d'insertion comme le Fonds d'Action Sociale, Fonds interministériel de la ville). La fonction d'accompagnement est essentielle. L'Association pour le Droit à l'Initiative Économique (ADIE) se situe dans cette perspective, en permettant à des chômeurs de créer leur propre emploi.

Le deuxième groupe se compose d'organisations œuvrant pour le développement local ou s'inscrivant dans une approche territoriale. Dans ce cas, il s'agit de mobiliser les partenaires, de rendre cohérentes les politiques locales afin de dynamiser un espace (quartier urbain difficile, zone rurale « enclavée ») à travers la création d'activités. Les acteurs de ce

¹⁸⁴ Pour une chronologie de cette aide, voir Fondation pour le progrès de l'homme, « L'aide à la création d'entreprises, pour une évaluation du dispositif ACCRES », *document de travail*, n° 85, juillet 1997. Pour l'historique de cette aide, se reporter à Anne-Lise Aucouturier, « La construction des objectifs d'une mesure de politique d'emploi : l'histoire de l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise », *Cahier de recherche du CREDOC*, n°87, juin 1996.

¹⁸⁵ Pour une évaluation de cette aide, voir Anne-Lise Aucouturier, *Évaluation des politiques d'emploi et action publique. L'exemple de l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise*, Thèse de doctorat d'économie, Université Paris X - Nanterre, 1998.

¹⁸⁶ La typologie des organisations finançant ou appuyant le créateur d'entreprise est issue d'Isabelle Guérin et David Vallat, « Les réseaux de finance solidaire en France : un état des lieux », *Document de travail*, Université Lumière Lyon 2 / Centre Auguste et Léon Walras, n° 217, avril 1998.

type d'intervention cherchent moins une population cible qu'une zone particulière d'intervention. Ce type de dispositif est souvent impulsé ou soutenu par les politiques d'aménagement du territoire (contrats de plan, politique européenne). Il existe en France une multitude de fonds territoriaux qui s'inscrivent dans cette perspective et qui sont présents à l'échelle départementale, intercommunale ou communale. Deux grands réseaux rassemblent la plupart d'entre eux : France Initiative Réseau (FIR) qui fédère les Plate Formes d'Initiatives Locales (PFIL) et France Active. Ces réseaux apportent une participation et une ingénierie financière au porteur de projet. Certains fonds ont pour priorité l'insertion. Cette préoccupation se rencontre plus fréquemment en zone urbaine et davantage encore dans les grandes agglomérations. En milieu rural, l'intervention est presque systématiquement orientée vers le développement local.

Enfin, le troisième groupe est composé d'institutions œuvrant pour une approche éthique de l'économie. Celles-ci soutiennent des projets respectueux de l'homme et de l'environnement. Elles visent à remettre l'homme au cœur des préoccupations économiques en développant notamment des produits financiers. Elles sensibilisent leurs épargnants à une gestion maîtrisée de leur argent en soutenant des projets éthiques. Ces institutions cherchent à mobiliser avant tout de l'épargne locale ou éthique, les subventions publiques ne sont sollicitées qu'en dernier ressort pour assurer l'équilibre. Les institutions concernées par ce type d'approche sont la Nouvelle Économie Fraternelle (NEF) et les outils financiers rattachés au REAS - Réseau d'Économie Alternative et Solidaire (CIGALE, sociétés de capital-risque de proximité, Clefe (Club local d'épargne pour les femmes), Cagnottes (associations d'épargnants locaux)¹⁸⁷. Le nombre de ces institutions a crû plus rapidement dès le milieu des années 1990. Elles se sont lancées dans le soutien à la création d'entreprise, soit financièrement (prêts, fonds de garantie, capital-risque), soit sous forme d'accompagnement du créateur (conseil pendant la formalisation du projet et après le démarrage de l'activité du créateur). La plupart des institutions assurent aujourd'hui les deux formes d'aides à la création d'entreprise ; quelques-unes, plus rares, n'assurent qu'une partie ou l'autre de l'aide.

¹⁸⁷ I. Guérin et D. Vallat remarquent que la typologie est bien sûr schématique. Les différents dispositifs rencontrés ont souvent à l'esprit ces différentes préoccupations. Face à la montée de l'exclusion, on assiste à une convergence des objectifs des acteurs, publics et privés. Dans le domaine public, les politiques d'aide à l'emploi, d'aménagement du territoire et d'insertion se regroupent parfois au sein d'un même dispositif. Dans le domaine privé, les outils financiers créés initialement dans une perspective militante par la promotion de projets respectueux de l'homme et de l'environnement (outils financiers du REAS, de la NEF) se sont de plus en plus orientés vers un public défavorisé.

Ces expériences appellent deux remarques. La première remarque a trait au caractère épars de ces initiatives : manifestement, nous ne sommes plus dans les mouvements ouvriers, populaires et massifs du XIX^e siècle. La seconde remarque qui suscite une attention particulière, est que les récentes initiatives se fixent progressivement comme objectif de recréer du lien social, ce qui indique que l'enjeu, cette fois, se situe au niveau de l'individu comme membre de la société.

Ainsi, dans le second modèle d'explication la microfinance est perçue comme ce qui met en avant les ressorts de l'action collective dans un contexte de crise. Elle est la représentation concrète d'une action collective qui souhaite parer les difficultés causées par les crises récurrentes du capitalisme. Dans cette forme d'explication, la microfinance est créée pour « émanciper » la classe ouvrière au XIX^e siècle. Au XX^e siècle, elle est là pour « lutter contre les exclusions », pour le développement local ou pour instaurer une forme économique alternative et soucieuse de l'homme.

Entre les deux époques, le contexte social a sans aucun doute changé. Les ressorts de l'action collective s'en trouvent modifiés¹⁸⁸. Au Nord, outre que les besoins financiers sont davantage couverts par les banques, les changements que nous venons de signaler laissent présager que le développement des organisations de microfinance y fera long feu car elles ne trouvent pas aujourd'hui d'accroche sociale suffisante pour avoir un effet de levier par le biais d'une adhésion importante en nombre de membres¹⁸⁹. Ce manque d'accroche explique également la lenteur du démarrage et le temps nécessaire à l'expansion (relative) de ces organisations au Nord. Au Sud où les besoins financiers à couvrir sont plus importants, nous verrons comment les organisations de microfinance ont démarré, la rapidité de leur expansion et la place qu'elles représentent aujourd'hui (chapitre 3). L'aspect social des rapports interpersonnels y est prééminent et contribue à expliquer la différence qui se présente entre les organisations du Nord et celles du Sud.

¹⁸⁸ Par exemple, il est difficile aujourd'hui de reconnaître clairement les contours de la « classe » ouvrière. En outre, les cadres ont pris une place particulière dans le schéma organisationnel actuel comme le montrent G. Duménil et D. Lévy ainsi que L. Boltanski et E. Chiappello. Ce sont les cadres qui sont aujourd'hui en position d'exploités car ils ont pris une place d'importance dans le schéma organisationnel à l'œuvre aujourd'hui. Ils contribuent pour une large part à la création de la valeur ajoutée sans toujours en obtenir une contrepartie proportionnelle et tout en subissant des pressions plus importantes du fait de leur position dans les schémas organisationnels actuels, plus horizontaux.

¹⁸⁹ D. Vallat, 1999.

Ce second modèle influence consciemment ou non les personnes qui se focalisent plus particulièrement sur les questions de l'impact de la microfinance. L'objet est de tester la capacité de ces organisations à améliorer le niveau de vie et la structuration de l'action des populations. C'est également la raison pour laquelle selon nous, les tenants de cette façon de concevoir la microfinance ne souhaitent pas ou peu faire le détour par les questions relatives à la viabilité, car celles-ci impliqueraient des présupposés idéologiques auxquels ils n'adhèrent pas nécessairement.

SECTION 3. Entre marché et lien social, la microfinance, un segment de marché aux ressorts spécifiques

Pour nous, la microfinance est une nouvelle forme de financement dont la compréhension suppose de réunir les explications en terme de marché et celles qui mettent en avant les liens sociaux.

La situation actuelle des marchés financiers africains milite en faveur de la thèse de la segmentation des marchés. En conséquence, les organisations de microfinance ont des conditions économiques, financières et juridiques à respecter afin de se prémunir contre les risques inhérents à leurs activités et parce qu'elles ont des défis à relever pour développer des partenariats avec les deux autres secteurs financiers¹⁹⁰ (plus particulièrement avec les banques). Ces conditions forment un premier fondement de la microfinance. Par ailleurs, les organisations de microfinance sont récemment nées de liens sociaux antérieurs aux liens économiques ou ont été impulsées pour les créer ou les consolider. Ce contexte suppose de considérer un autre aspect de la microfinance, le lien social. Ce second fondement implique que la microfinance soit comprise à partir de l'économie solidaire et de la nouvelle économie sociale, laquelle pense un secteur privé, alternatif du marché, capable d'allier solidarité et rentabilité, articulé autour de la réciprocité et caractérisé par un attrait moindre pour le profit, voire par une absence de profit dans les institutions qui en relèvent (§ 1).

¹⁹⁰ À savoir le secteur bancaire et le secteur financier populaire ou informel.

Ces deux fondements supposent de mettre à jour nos postulats. Le premier postulat rejette une approche de l'économie dans laquelle les rapports sociaux sont assujettis aux rapports économiques dans le cadre d'un marché auto-régulé et appréhende celui-ci comme une construction sociale. Ce premier postulat en implique un second : les rapports économiques sont enchâssés dans les rapports sociaux (§ 2).

Une fois définie notre approche générale de l'économie, il reste à discuter du lien financier afin de parachever la délimitation de notre champ. Dans un monde incertain, les personnes vont chercher le moyen d'échanger ensemble en dehors de références stables. Pour ce faire, le recours à des repères communs ainsi qu'à des gages leur permet, à l'issue d'un processus de délibération comparant les deux éléments, de se faire confiance et de procéder aux échanges (§ 3).

§ 1. Deux fondements de la microfinance

À partir d'un constat aujourd'hui général de la situation des marchés financiers africains, deux auteurs, Philippe Hugon et Dominique Gentil, se demandent s'il est pertinent de considérer ces marchés à partir des théories classiques qui mettent en rapport l'offre et la demande sur un marché. Compte tenu de certaines spécificités des marchés financiers qu'ils analysent, ils arrivent quant à eux à suggérer que nous sommes plutôt face à des marchés financiers segmentés. Nous partageons cette analyse, laquelle implique de considérer les conditions adjacentes à cette explication, conditions qui forment le premier ressort de la microfinance (sous paragraphe A).

La microfinance fait partie d'un nouveau mouvement né de la lutte contre l'exclusion et de la volonté de considérer une économie alternative, qui réinsère l'économie dans son contexte. Ce faisant, le programme de travail des recherches qui s'intéressent à ce mouvement est axé sur la reconstruction et l'organisation de la solidarité (sous paragraphe B).

A. La microfinance, un segment de marché : un premier ressort technique

Un colloque organisé par l'OCDE en 1995 a montré l'influence réciproque du développement financier et de la croissance économique dans plusieurs pays. La conclusion en a été que cette :

« (...) influence réciproque peut conduire à plusieurs états d'équilibre et donc à l'apparition de cercles vertueux de développement ou au contraire de piège à pauvreté »¹⁹¹.

Reprenant ces travaux, Dominique Gentil et Philippe Hugon¹⁹² décomposent la situation du secteur financier en Afrique sub-saharienne en quelques constats. Tout d'abord, la monnaie constitue souvent le seul actif financier ; ensuite, les marchés monétaires sont peu nombreux et peu actifs ; par ailleurs, le système bancaire exclut la majeure partie de la population en termes de dépôts et la grande majorité des personnes en termes de prêts ; enfin, après les indépendances, plusieurs systèmes financiers ont été mis en place par les différents États et l'aide extérieure et n'ont pas eu l'effet escompté. Cela s'est traduit par un dysfonctionnement important voire par des faillites. Les politiques économiques à l'œuvre ensuite ont tenté de restaurer les mécanismes de marché par la voie d'une libéralisation financière.

Les auteurs se demandent s'il est légitime d'appliquer au secteur financier les approches habituelles de la théorie classique¹⁹³. Selon eux, il paraît malaisé d'expliquer, avec les outils de la Théorie Standard, des pratiques courantes telles que des épargnants prêts à payer un intérêt aux banquiers ambulants pour qu'ils conservent leur épargne¹⁹⁴ ; ou des emprunteurs de mutuelles ou de coopératives payant des taux d'intérêt deux à trois fois supérieurs à ceux des banques ; ou encore un différentiel entre taux débiteurs et créditeurs qui dépasse les quinze points dans les organisations de microfinance alors qu'il est généralement inférieur à cinq points dans les systèmes officiels. On peut ajouter au constat des deux auteurs, la référence à des travaux accroissant notre perplexité si l'on tente d'appréhender la question à

¹⁹¹ Jean-Claude Berthélémy *Développement financier et croissance*, OCDE/ESF, 1995 ; cité par Dominique Gentil et Philippe Hugon, « Au-delà du dualisme financier » ; in « Le financement décentralisé : pratiques et théories », Gentil D. et Hugon Ph. (dir.), *Revue Tiers-Monde*, T. 37, n° 145, janvier-mars 1996, p. 7.

¹⁹² D. Gentil et Ph. Hugon, 1996, pp. 7-11.

¹⁹³ Le constat exposé dans les premières lignes de ce paragraphe au sujet de la situation du secteur financier africain est partagé par les théories de l'offre laquelle considère le secteur financier comme un marché avec une offre et une demande équilibrées par le prix (le taux d'intérêt).

¹⁹⁴ Se reporter au chapitre 3, section 3, où le fonctionnement des banquiers ambulants est exposé.

partir de la Théorie Standard ou de la Théorie Standard Étendue¹⁹⁵. Il s'agit par exemple, de travaux récents qui ont montré l'insensibilité des personnes au taux d'intérêt pratiqués par les organisations de microfinance¹⁹⁶.

Selon ces auteurs, la réponse apportée par les théories de la répression financière et celles des imperfections de marché ne sont pas satisfaisantes pour deux raisons. La première est qu'elles ne prennent pas en compte la grande hétérogénéité des systèmes de crédit et d'épargne. La seconde est qu'une partie des systèmes financiers non officiels est insérée dans des réseaux sociaux¹⁹⁷. Enfin, nous pourrions ajouter que ces analyses conduisent à préconiser une hausse des taux d'intérêt réels en vue de mobiliser de l'épargne et favoriser un investissement plus important. Ce que les organisations de microfinance, pour ne prendre que cet exemple, ne font pas : dans certaines, les taux d'intérêt sont en général assez bas, voire nuls, et ne gênent en rien la collecte de l'épargne en volumes importants¹⁹⁸.

Le contexte des pays africains est tel qu'il y a lieu de distinguer en fait une segmentation des circuits d'épargne et de crédit¹⁹⁹. Ces circuits financiers sont composés de

¹⁹⁵ Cette distinction est faite par Olivier Favereau, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989. Dans cet article il définit la Théorie Standard (TS) comme « tout ce qui en théorie économique s'appuie, pour sa validité formelle ou son interprétation analytique, sur la théorie de l'équilibre général ; par conséquent [...] la TS [correspond au] "modèle économique" en tant qu'il repose sur ces deux "piliers" : la rationalité des comportements individuels, réduite à l'optimisation et la coordination des comportements individuels, réduite au marché », p. 277. Selon lui, la propriété essentielle de ce modèle repose sur la consolidation que lui confèrent deux axiomes : celui de la maximisation de l'utilité, laquelle maximisation a pu être renforcée par l'introduction des probabilités (Morgenstern et Von Neumann), et celui des conditions d'existence de l'équilibre général révélées par les travaux de Arrow et Debreu. La Théorie Standard Étendue correspond aux récents développements de la TS par lesquels elle a intégré les organisations. Entre les deux, une modification majeure s'est réalisée par l'extension de « l'activité rationnelle [...] des individus au choix des modalités de leurs interactions [...] », p. 274.

¹⁹⁶ Ce constat est assez général à l'ensemble des organisations de microfinance, pour un exemple au Sénégal se reporter à : Evelyne Baumann, « "15 % ? Mais c'est trop cher !" Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in Jean-Michel Servet et David Vallat, *Rapport exclusion et liens financiers 1997*, Montchrestien, 1998, pp. 35-41.

¹⁹⁷ Voir le chapitre 3, section 3.

¹⁹⁸ Les auteurs remarquent que depuis quelques années, les modèles tendent à devenir plus « réalistes », en introduisant des facteurs tels que le coût d'intermédiation, l'arbitrage du risque probabilisable par rapport à la rentabilité estimée, le rôle de l'incertitude (non probabilisable) et la préférence pour la liquidité. Mais ces sophistications n'apportent rien à un modèle qui, pour nous, est biaisé de fait. Comme nous l'avons déjà vu, la réflexion doit se reporter au niveau des doctrines à l'œuvre dans ce type de modèle et ne peut rien amener si elle se situe au niveau de la formalisation ou du degré de réalisme de telles interprétations.

¹⁹⁹ Philippe Hugon, « Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines », in « Le financement décentralisé : pratiques et théories », Gentil D. et Hugon Ph. (dir.), *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 13-39.

trois segments principaux. Le premier segment, autrement appelé le secteur « officiel », se compose des banques, que ce soit les banques de développement ou les banques commerciales. Le deuxième segment regroupe le secteur populaire, généralement dénommé le secteur « informel ». Enfin, le troisième et dernier segment est dénommé le secteur du « financement décentralisé », c'est celui des organisations de microfinance.

Chacun de ces segments obéit à des logiques singulières qui le distinguent des autres. Ces secteurs ne sont pas cloisonnés, des points de rencontre existent entre eux comme la monnaie utilisée par tous, les effets de mimétisme, de contagion et de concurrence. Les deux derniers segments, le secteur informel et le secteur du financement décentralisé, sont les plus dynamiques, mais obéissent à des règles qui ne sont pas du ressort du marché, ni de l'État. Ce dynamisme s'explique par le fait que dans ces segments :

« Les questions de sanction sociale, de réputation, de confiance interpersonnelle, de proximité spatiale, temporelle et relationnelle sont au cœur de la monnaie (fiduciaire veut dire confiance), du crédit ou des garanties de remboursement »²⁰⁰.

Par conséquent, la question centrale est moins celle de l'augmentation des taux d'intérêt réels que celle du retour à la crédibilité et à une économie du crédit permettant de financer l'investissement et de toucher diverses catégories d'emprunteurs.

Dans le prolongement de l'analyse de D. Gentil et Ph. Hugon, nos propres observations révèlent qu'aujourd'hui, leur dynamisme est démontré par la manière dont les organisations de microfinance se sont insérées dans leur environnement socio-économique et dont elles sont appropriées par les personnes qui y ont recours²⁰¹. En outre, la microfinance représente des volumes conséquents la plaçant dans une position de véritable acteur économique, entre le secteur financier traditionnel et le secteur des banques²⁰². Enfin, renforçant l'analyse de D. Gentil et Ph. Hugon, on peut ajouter que non seulement des points de passage existent entre ces différents segments de marché, mais de surcroît qu'ils sont indispensables à la construction et à la pérennisation de la microfinance. Ces points de passage se situent dans la méthode de construction des organisations de microfinance et dans

²⁰⁰ Ph. Hugon, 1996, p. 14.

²⁰¹ Voir le chapitre 3, section 3.

²⁰² Voir le chapitre 3, section 2.

la possibilité de voir se développer des partenariats entre les banques et les organisations de microfinance, ce qui suppose que celles-ci maîtrisent la technique de leurs opérations.

Dans la méthode de construction des organisations de microfinance au Sud, on a longtemps cru qu'elles devaient être impulsées depuis la base. Cela a donné lieu à de multiples projets. Mais après plusieurs années de développement dans ce sens, le bilan s'est avéré plutôt décevant. La raison en est que l'on n'a pas saisi l'importance des articulations entre les dynamiques locales, souvent informelles, et les activités plus formelles des économies nationales et du contexte international. Le potentiel des initiatives de base est important, certes, mais ne peut se faire sans leur inscription dans des partenariats avec des acteurs tant formels qu'informels, tant publics que privés²⁰³.

Par ailleurs, le rôle des banques a évolué depuis quelques années quant aux SFD (refinancement, appui technique, hébergement de fonds de garantie ou de compte, prise de participation au capital, etc.²⁰⁴). Dans le cadre de la théorie de la segmentation des marchés, le développement récent des services qu'elles proposent aux SFD peut se comprendre comme le moyen pour les banques d'atteindre des catégories de population qu'elles excluent actuellement. Il se pourrait donc qu'il y ait une recherche de synergies entre les deux formes d'institutions, même si ce type de partenariat est encore rare aujourd'hui.

Cependant, le développement des relations entre les banques et les SFD suppose que les banques maîtrisent mieux leur environnement et que les SFD démontrent leur pérennité et leur viabilité financière, facteurs de diminution du risque pour les banques. Les organisations de microfinance en sont aujourd'hui, tant par la connaissance que l'on en a que par leurs perspectives de développement, à une étape décisive où elles doivent maîtriser les aspects techniques de leur activité. Celle-ci suppose une technicité des opérations, et l'obligation d'œuvrer à leur rentabilité ce qui impose de développer des stratégies en conséquence. Par-delà les débats sur la question de la rentabilité de ce type d'activité, les organisations de microfinance doivent s'assurer de disposer de moyens financiers et techniques suffisants pour leur propre survie. Par exemple, quand elles le peuvent, elles doivent conduire une politique active de fonds propres afin de se prémunir contre les risques inhérents à toute activité

²⁰³ Bishwapriya Sanyal, « Potentiel et limites du développement par le bas », *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Jacques Defourny, Patrick Develtere et Bénédicte Fonteneau (éds.), De Boeck Université, 1999, pp. 179-194.

²⁰⁴ Se reporter au chapitre 3, section 3, § 3, sous paragraphe A, « Évolution du rapport entre les banques et les SFD ».

financière. De plus, elles doivent s'assurer de construire ou de disposer d'outils de contrôle et de gestion efficaces à un suivi régulier et transparent de leurs activités afin d'être en mesure d'anticiper sur les risques de défaillance ou de retard de remboursements. Enfin, elles doivent adopter un statut juridique et suivre la réglementation afin de tenir leur rang d'acteur économique du secteur formel (ou officiel).

Ainsi, la microfinance représente aujourd'hui un segment de marché, ce qui suppose qu'elle soit en mesure d'assumer cette position en maîtrisant au mieux sa technique.

B. Le second ressort de la microfinance : la solidarité

Le second ressort de la microfinance est contenu dans l'idée de remettre l'économie dans son contexte et de situer à nouveau l'importance des liens sociaux dans la construction de formes alternatives d'économie, lesquelles ne relèvent pas du calcul ou de l'intérêt, mais du don et du contre-don. Ces formes alternatives d'économie sont en outre en mesure d'être rentables et solidaires.

Depuis quelques années, des travaux participent à réinsérer l'économie dans son contexte. Parmi ces travaux, nous en distinguons deux, ceux de l'économie solidaire et ceux de la nouvelle économie sociale.

À partir de son analyse des effets de la crise économique des années 1970-80, J.-L. Laville propose le projet d'une économie solidaire. Selon lui, la conception d'une activité économique à partir d'une impulsion réciprocaire (donner – recevoir – rendre) peut lui permettre d'être fondée sur le sens qui lui est donné par les participants et par là même de favoriser les dynamiques de socialisation. Le projet d'une économie solidaire n'est perceptible qu'à travers une double inscription dans la sphère politique et économique. L'inscription dans la sphère politique nécessite de se poser la question du sens à donner aux activités économiques ; l'inscription dans la sphère économique est le moyen par lequel atteindre cette fin qu'est le sens. Redonner du sens à l'économie nécessite de reconsidérer le rôle et la place laissés à d'autres formes sociales d'activités que le marché et l'État. L'économie solidaire se propose donc d'une part, de reconstruire la solidarité en favorisant une forme de socialisation qui ne soit plus liée à l'économie monétaire et qui ne soit plus seulement indexée sur les rapports économiques. Elle se propose d'autre part, de contribuer à renforcer les liens sociaux existants.

Les expériences observées de SEL et de créations d'entreprise par les chômeurs ont pour particularités de se situer dans un contexte où les liens financiers ou liens d'échanges viennent renforcer les liens sociaux. En Afrique de l'Ouest, en milieu villageois, les créanciers et débiteurs ont pour souci commun d'œuvrer ensemble à l'amélioration de leurs conditions de vie puisqu'ils font tous partie de la même organisation, la mutuelle ou la caisse villageoise. Les études d'impact réalisées au Sud dans des organisations de microfinance montrent que les personnes qui y participent perçoivent que ces instruments leur ont apporté collectivement et ont renforcé le système d'entraide. Les liens créanciers-débiteurs sont fondés sur la réciprocité et sur le désir de renforcer la cohésion du groupe. L'outil financier introduit ne désavantage personne, au contraire, il permet à tous d'améliorer ensemble leurs conditions de vie. Nous avons pu observer que cette volonté de renforcer la cohésion villageoise ou pour le moins de ne pas la détériorer constitue même l'un des facteurs d'appropriation d'une organisation de microfinance.

La nouvelle économie sociale, quant à elle, tend à organiser cette solidarité en construisant ou en renforçant un secteur privé régit par ce principe tout en étant rentable. Elle met en œuvre des organisations privées, ne relevant pas totalement du marché ni de l'État, non régies par le principe de la recherche du profit tout en alliant rentabilité et solidarité. Pour nous, ces structures participent ainsi à organiser la solidarité au plan économique. L'économie sociale se partage en trois composantes : les coopératives, les organisations mutualistes et les autres organisations sans but lucratif (les associations principalement). Cette « nouvelle économie sociale » prend racine dans les combats ouvriers du XIX^e siècle, puis a été réinventée à la fin du XX^e siècle, à l'occasion de la crise qu'ont connue les pays industrialisés dans les années 1970-1980. En effet,

« (...) diverses études centrées sur les pays européens ont déjà montré que les vagues de développement de l'économie sociale se manifestent particulièrement lors des grandes mutations du capitalisme »²⁰⁵.

Ses applications concrètes sont situées dans les domaines de la santé, du commerce international, de l'épargne et du crédit et de la lutte contre le chômage. Elle fonde son action sur des acteurs qui sont plutôt des groupes que des individus.

²⁰⁵ Jacques Defourny, Patrick Develtere et Bénédicte Fonteneau (éds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Paris – Bruxelles, 1999, p.14.

En outre, la nouvelle économie sociale est constituée d'organisations de l'ancienne économie sociale qui, en s'adaptant au contexte actuel, ont parfois permis le développement de nouvelles organisations telles que celles de la microfinance²⁰⁶. Les organisations de l'économie sociale comme le Crédit Mutuel ou le Crédit Agricole sont aujourd'hui bien adaptées à leur environnement concurrentiel, on pourrait en conclure (un peu rapidement) qu'elles se sont éloignées de leur base sociale. On pourrait supposer que de fait, elles ont perdu toute capacité d'innovation sociale. Mais, l'ancienne économie sociale est plutôt à considérer comme en continuelle évolution. Une partie d'entre elles participe en effet à l'émergence de la nouvelle économie sociale et continue à lancer de nouvelles initiatives. Ainsi, les caisses Desjardins du Québec ont été à l'origine de nombreuses organisations de microfinance au Sud. Il en est de même du Centre International du Crédit Mutuel (CICM), émanation du Crédit Mutuel²⁰⁷. Depuis quelques années, un partenariat est recherché pour des transferts financiers Nord-Sud. Malgré quelques rares expériences réussies²⁰⁸, le montage n'est pas trouvé, mais il semble qu'il soit en cours et envisage l'intervention de banques comme le Crédit Mutuel ou des organismes de coopération bilatérale comme l'Agence Française de Développement.

Enfin, en Afrique de l'Ouest, les principes juridiques régissant l'activité de la microfinance (Loi PARMEC) ne permettent pas de dégager des profits distribuables²⁰⁹. Les organisations les plus importantes en volume d'activités sont des organisations mutualistes, c'est-à-dire relevant du champ de la nouvelle économie sociale ou des organisations au statut moins précis mais qui ne peuvent de toutes les façons pas dégager de profits distribuables. Depuis que les banques s'intéressent au secteur de la microfinance, il est vrai que certaines institutions de microfinance ont pris le statut de Société Anonyme.

²⁰⁶ Benoît Levesque, Marie-Laure Malo et Jean-Pierre Girard, « L'ancienne et la nouvelle économie sociale », *L'économie sociale au Nord et au Sud*, J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau (éds.), De Boeck Université, 1999, pp. 195-216.

²⁰⁷ En France, le Crédit Mutuel est le partenaire de l'ADIE.

²⁰⁸ C'est le cas des MUCODEC.

²⁰⁹ Cela n'exclut pas la possibilité de dégager des résultats bénéficiaires. Simplement, dans le cadre de la loi, ces excédents sont réaffectés à l'organisation de microfinance (fonds propres, réserves) ou sont partagés entre les membres, sur leur propre décision (par exemple pour dédommager un membre bénévole). Ce surplus n'est pas accaparé par une seule personne. Au plan international, ce principe est moins vrai puisqu'une partie des organisations pratiquant la microfinance s'est constituée en Société Anonyme (par exemple *BancoSol*), ce qui laisse la possibilité à des actionnaires de prélever des dividendes sur l'activité. C'est pour l'instant une spécificité de l'Afrique de l'Ouest que de limiter ainsi les possibilités de profit distribuables pour ce type d'organisations.

Cette question de limiter le profit distribuable touche également une partie de la population concernée par les organisations de microfinance, plus particulièrement dans les zones de confession musulmane. Du point de vue des emprunteurs potentiels, au premier abord, les pratiques de taux d'intérêt leur semblent souvent être de l'usure (*riba* en droit islamique) et donnent lieu à des résistances de leur part lors de l'implantation d'une nouvelle activité de microfinance, particulièrement en milieu rural. Quand il est expliqué que les taux d'intérêt ne font que refléter les coûts de la structure et ne sont pas destinés à l'enrichissement, les personnes adhèrent plus aisément à l'organisation. En milieu rural principalement, les opérateurs de microfinance ont souvent un gros effort pédagogique à fournir pour expliquer aux villageois que la microfinance n'est pas une pratique usuraire, mais bien un service qui comporte des coûts que chaque membre de la caisse doit consentir à régler. Cela participe du processus d'appropriation de l'organisation qui ainsi ne heurte pas les représentations sociales.

Ainsi, la microfinance peut être inscrite dans le mouvement de l'économie solidaire et de la nouvelle économie sociale, soit par la philosophie générale à l'œuvre dans nombre d'organisations créées (économie solidaire), soit par ses principes de fonctionnement (nouvelle économie sociale). Son second ressort repose sur le principe de solidarité organisée pour que les structures qui en relèvent soient néanmoins rentables.

§ 2. Postulats sous-jacents à l'interprétation du phénomène

Les fondements de la microfinance supposent que nous mettions à jour deux postulats. Le premier est que le marché est une construction sociale (sous paragraphe A), le second est contenu dans l'idée que les rapports économiques sont enchevêtrés dans les rapports sociaux (sous paragraphe B).

A. Premier postulat : le marché, une construction sociale

Le premier postulat rejette l'approche économique qui consacre l'hégémonie des rapports économiques rationnels, calculateurs et maximisateurs sur les rapports sociaux. Il considère un rapport marchand institué progressivement. En ce sens, l'analyse de J.-L. Laville

sur la manière dont les rapports sociaux ont été annexés voire assimilés aux seuls rapports économiques nous éclairent sur la façon dont les relations sociales se sont peu à peu réduites aux relations économiques après la Seconde Guerre mondiale. Cette explication constitue une interprétation récente des dernières transformations du Capitalisme.

Elle repose sur les travaux antérieurs de Karl Polanyi²¹⁰ qui s'est attaché à décrire la transformation, puis la *Grande transformation* à l'œuvre depuis le XIX^e siècle dans les sociétés industrialisées. K. Polanyi écrit cet ouvrage au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Il fait alors le constat que la civilisation créée au début du XIX^e siècle s'est effondrée. Il veut donc analyser les origines politiques et économiques de cet événement ainsi que la grande transformation que celui-ci a provoquée.

Il retrace tout d'abord l'évolution historique de ces sociétés entre le XIX^e siècle et les années 1930. Puis, il analyse la façon dont le marché autorégulateur est né et comment il envahit progressivement les autres espaces humains. Le marché autorégulateur participe à créer un déterminisme rigide et place l'économie au premier plan des activités humaines. Celui-ci est tel que l'opinion générale lie les deux facteurs en supposant le déterminisme inhérent à la nature même de l'économie. Puis, progressivement, les piliers sur lesquels la société du XIX^e siècle s'appuie se brisent, entraînant cette civilisation dans sa chute. À chaque phase finale de la chute de l'économie libérale de marché, des conflits sociaux participent de manière décisive. Enfin, il analyse les conséquences d'une telle innovation sur les sociétés modernes et la façon dont au cours des années 1920 et 1930 les sociétés, pour se prémunir contre les effets du marché, ont été conduites à prendre des décisions qui les ont poussées dans la voie de la guerre. Sur quoi K. Polanyi conclut :

« La civilisation du XIX^e siècle n'a pas été détruite par l'attaque extérieure ou intérieure de barbares ; sa vitalité n'a été sapée ni par les dévastations de la Première Guerre mondiale ni par la révolte d'un prolétariat socialiste ou d'une petite bourgeoisie fasciste. Son échec n'a pas été la conséquence de prétendues lois de l'économie telles que celle de la baisse du taux de profit ou celle de la sous-consommation ou de la surproduction. Sa désintégration a été le résultat d'un ensemble de causes tout différent : les mesures adoptées par la société pour ne pas être, à son tour, anéantie par l'action du marché autorégulateur »²¹¹.

²¹⁰ Karl Polanyi, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, [1948] 1983, 419 p.

²¹¹ K. Polanyi, 1983, p. 320.

Afin de clarifier ces propos, il importe de préciser quelques points du modèle de compréhension des sociétés développé par K. Polanyi²¹². Tout d'abord l'idée de *marché* est selon lui, une source de malentendus entre les anthropologues et les historiens d'une part et les économistes d'autre part. Les premiers considèrent un lieu physique où transitent des biens qui s'échangent. Les seconds considèrent un modèle théorique, lieu de confrontation d'offres et de demandes et mécanisme d'auto-équilibre (« marché autorégulateur » selon le terme consacré de K. Polanyi). Un ensemble de marchés autorégulateurs reliés les uns aux autres, notamment par l'effet de substitution des produits, est supposé constituer un système de marchés²¹³.

En observant les processus d'échanges à l'œuvre dans différents contextes, que ce soit par le lieu de l'échange, sa forme, dans différents espaces et à divers temps historiques, K. Polanyi distingue deux formes de transferts et de manipulation de marchandises : la *redistribution* et la *réciprocité*. La *réciprocité* se caractérise par une similitude des partenaires dans la relation d'échange. Ces partenaires sont liés par d'autres relations antérieures à l'échange de bien (parenté, culte, communauté, etc.). L'échange se déroule entre personnes une à une, en direct. La *redistribution* est un flux de produits d'un grand nombre de personnes vers un intermédiaire, un personnage, une institution ou une autre entité centrale qui les diffuse à nouveau entre les participants. Cet intermédiaire existe dans tous les types de sociétés, qu'elles soient dotées ou non d'un État et de son infrastructure. Ces modèles d'échange peuvent se retrouver de façon complémentaire et simultanée, sous des formes multiples, dans toutes les sociétés humaines.

L'échange est quant à lui une exception historique. Dans l'*échange marchand*, celui du marché autorégulé, les participants ne sont pas supposés prédéterminés, il n'y a pas d'obligations vis-à-vis d'un partenaire identifié (différence avec la réciprocité), ni d'obligations vis-à-vis d'un centre (différence avec la redistribution).

²¹² Les analyses proviennent de : Jean-Michel Servet, Jérôme Maucourant et André Tiran (dir.), *La modernité de Karl Polanyi*, L'Harmattan, 1998, 420 p.

²¹³ Cette différence entre un lieu physique et un mécanisme nécessite pour être comprise de recourir au comparatisme historico-anthropologique. Par cette approche, à partir de cas pris dans l'histoire antique, la Mésopotamie et l'Afrique, une distinction est réalisée entre les institutions de marché et les institutions de commerce. Dans ces sociétés, ce qui correspond aux places de marché est physiquement et institutionnellement distinct des ports de commerce, espaces d'échanges contrôlés par les autorités publiques. Ces sociétés ont donc connu un cloisonnement de la circulation des produits, ce qui ne correspond pas à l'idée d'un marché autorégulé où les prix s'ajustent librement en fonction d'une offre et d'une demande.

La *réciprocité* et la *redistribution* supposent un enchevêtrement des rapports économiques et sociologiques, l'*échange marchand* suppose une autonomisation des relations économiques. Dans ce cadre, la *transformation* est le terme qui caractérise l'ensemble des changements institutionnels induits par la création d'un système de marchés autorégulés.

« Ce qu'on appelle *capitalisme, libéralisme* ou *révolution industrielle* est en fait selon Karl Polanyi une puissante tentative de mise en place d'un système généralisé de marchés auto-régulés soumettant l'ensemble des rapports sociaux à la logique du gain, des fluctuations des prix et de relations utilitaires. La science économique ne constitue donc pas dans ses origines l'abstraction d'une réalité mais l'aboutissement idéologique des ferments ayant agité les sociétés européennes depuis la fin du Moyen Âge »²¹⁴.

Le processus de dés-enchevêtrement de l'économique par rapport au social repose sur la marchandisation de trois biens, la terre, la monnaie et le travail. La marchandisation de la terre se fait progressivement par les mouvements des enclosures et se trouve marquée par la fin des droits communautaires ; celle de la monnaie et celle du travail sont marquées par l'action décisive de mettre en cause les lois assurant localement une protection aux pauvres. Ainsi, les crises profondes, économiques, politiques, morales, sociales, voire environnementales si l'on considère également le XX^e siècle, sont une conséquence des perturbations causées par cette innovation et la volonté de constituer l'économique en système distinct.

Pour K. Polanyi, chaque société se comporte de sorte à se reproduire, mais elle ne peut se reproduire sans l'adhésion des personnes qui la constituent.

« (...) la société ne survivra que si les dispositions du peuple sont telles que celui-ci élabore spontanément ses propres institutions pour assurer sa survie »²¹⁵.

Pour qu'une telle disposition soit vérifiée, il est nécessaire que « l'éducation soit fournie par la communauté et que toutes les influences morales et psychologiques émanant de la communauté doivent tendre à produire de telles dispositions dans le peuple ». Les auteurs ajoutent :

« Toute la pensée de Karl Polanyi est tendue vers cet objectif : concevoir un ordre social qui concilie la liberté intérieure absolue de l'individu et les nécessités de

²¹⁴ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. XVI, souligné par les auteurs.

²¹⁵ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. XXV.

la survie de la communauté, indispensable à la survie de l'individu et en même temps menace pour sa liberté »²¹⁶.

Cette société doit combiner la réciprocité, la redistribution et l'échange. Un déséquilibre dans la pratique de ces trois activités est une menace pour l'individu. C'est pourquoi K. Polanyi rejette les conceptions marxistes et libérales. La société marxiste accorde une place d'importance à la redistribution et la société libérale fait de l'échange une forme sociétale absolue. La *Grande transformation* correspond à ce mouvement inverse qui, à la suite de la crise de 1929, a tenté de re-contextualiser l'économie, de la re-socialiser, c'est-à-dire de l'inscrire à nouveau dans ses rapports sociaux.

« Le *New Deal*, le national-socialisme et le fascisme, le socialisme soviétique, on pourrait ajouter aujourd'hui le keynésianisme de la planification indicative ou certaines formes de l'intégrisme musulman, sont quelques-unes de ces tentatives de re-subordination du marché à d'autres logiques (étatique, morale, etc.) ou à la marginalisation. Pour Karl Polanyi, les catastrophes majeures du XX^e siècle ne sont pas des accidents de parcours sur la route vers la prospérité apportée par le libéralisme, mais sont les conséquences inéluctables de sa tentative de mise en place »²¹⁷.

Dans le prolongement des travaux de K. Polanyi, la construction sociale des marchés redéfinit le concept de marché (Mark Granovetter, Richard Swedberg, Viviana Zelizer). Il :

« reconstruit le marché en montrant les conventions, les règles, les lois, les désirs mimétiques, les sens, les valeurs, intériorisées ou explicites, les mécanismes multiples de sa structuration sociale et en l'interprétant comme réseau social »²¹⁸.

Les tenants de cette approche se proposent en quelque sorte de parachever, d'actualiser les résultats obtenus par K. Polanyi.

« Il devient dès lors possible de comprendre les multiples relations qualifiées de marchandises dans une théorie générale des formes de réciprocité et des rapports sociaux. L'unité marché-réciprocité est ainsi retrouvée non pour interpréter et soumettre toutes les formes d'échanges et de transactions entre les êtres humains, [mais pour montrer qu'ils] se construisent socialement et supposent une certaine éthique des relations humaines et avec l'environnement physique et animal. [...] Sur cette nouvelle base, il est donc possible de faire l'hypothèse d'une nécessaire organisation des marchés par l'État »²¹⁹.

²¹⁶ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. XXVI.

²¹⁷ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. XVII, souligné par les auteurs.

²¹⁸ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. 259.

²¹⁹ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. 259.

Celle-ci peut se faire à partir des pôles sociaux que représentent les individus dans les multiples activités auxquelles ils se livrent et qui se rencontrent sur le marché. Selon J.-M. Servet,

« un questionnement nouveau favorise une approche en termes de liens. Les marchés apparaissent comme des réseaux ; les multiples facettes de l'individualité (achat, vente, emprunt, prêt, consommation, investissement, etc.) sont définis par un jeu de miroir des relations aux autres ; et la monnaie retrouve ainsi sa fonction première, quasi-rituelle, d'obligation »²²⁰.

B. Second postulat : des rapports économiques enchâssés dans les rapports sociaux

Le premier postulat amène à considérer une *inscription* sociale du marché. Les phénomènes économiques et marchands en particulier, sont imbriqués dans ou subordonnés à un ensemble de relations sociales dont ils ne peuvent pas être totalement autonomes²²¹. Lorsqu'il analyse les pratiques monétaires récentes, J.-M. Servet démontre que, dans le contexte africain²²², un grand nombre d'opérations financières sont comprises comme un rapport à un groupe, base de la définition de la confiance en une monnaie²²³. Les moyens de paiement ne sont pas considérés en tout lieu et en tout temps comme des marchandises.

« Dettes et créances sont pensées non comme une relation objective mais comme élément d'un *réseau de relations entre individus et groupes*. Accumuler des avoirs dans des comptes bancaires ou d'épargne non seulement est un comportement privé négatif, car conserver passe par la médiation des autres, y compris pour se protéger de ce que certains appellent le parasitisme familial. Il s'en suit que le prêteur peut consentir un prêt à un taux d'intérêt que nous évaluons comme négatif et que l'obligation de remboursement des dettes est hiérarchisée selon le type de relations existant entre prêteurs et emprunteurs »²²⁴.

²²⁰ J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. 260.

²²¹ J.-M. Servet, « Monnaies et lien social selon Karl Polanyi », in J.-M. Servet et *alii*, 1998, p. 227-260.

²²² Jean-Michel Servet, « Vers de nouvelles hypothèses. Au-delà des thèses de la répression financière et du dualisme, le fondement culturel de la rationalité des pratiques informelles d'épargne », in J.-M. Servet (dir.), 1995b, pp. 279-290.

²²³ Jean-Michel Servet, « Légitimité et illégitimité des pratiques monétaires et financières. Exemples africains », in *Souveraineté, légitimité de la monnaie*, Michel Aglietta et André Orléan (dir.), Association d'économie financière - Caisse des dépôts et consignations, Cahiers finance, éthique, confiance, 1995a, pp. 289-333.

²²⁴ J.-M. Servet, 1995b, p. 282.

Il interprète les ressorts permettant aux tontines et aux organisations informelles d'épargne et de crédit d'échapper à l'État et de constituer des formes efficaces de collectif sans l'État comme une adaptation à partir de deux avantages. L'individu peut y trouver un avantage particulier en y adhérant. Ces organisations ont une capacité d'intégrer l'individu à un groupe sur la base d'une volonté réciproque. La logique économique s'appuie fortement sur le social.

Le fonctionnement des pratiques informelles repose sur la dialectique individu/société. Les formes informelles de la finance comme l'association ou la tontine présentent chacune une articulation différente entre l'individu et la société. Alors que les associations recyclent immédiatement les dépôts, les tontines sont plus individualisantes. Mais ces dernières ne peuvent réellement fonctionner qu'en prenant appui sur des logiques collectives : la pression sociale suite à la parole donnée. On ne saurait donc inscrire la tontine comme une forme plus « moderne » de financement informel que le serait l'association. L'individualisme développé par les tontines ne s'oppose pas radicalement à la communauté mais s'appuie sur elle ; il en est aussi une continuité. Pour comprendre les mécanismes financiers à l'œuvre, il faut saisir les « chaînes du crédit », les réseaux complexes qui lient les personnes entre elles de façon directes ou indirectes dans un rapport de dépendance politique ou religieux et qui peuvent les faire entrer dans des relations commerciales.

Si l'hypothèse sur la nature essentielle des pratiques informelles et semi informelles est fondée, alors dans la situation de crise que connaît l'Afrique au début des années 1990,

« Les formes de transition qui ont le plus de chances de réussir sont celles qui s'appuient sur une caractéristique essentielle des associations rotatives d'épargne et de prêt : celle d'être non un agrégat d'intérêts (privés et par-là contradictoires) mais un groupe de confiance où soit les individus se pensent comme étant directement interdépendants, soit l'interdépendance des divers membres est assurée par la médiation d'un responsable »²²⁵.

Avec un tel contexte et une telle compréhension des rapports financiers, J.-M. Servet souligne, dans *Épargne et liens sociaux*, que la résolution de la crise passe par un retour à la crédibilité des acteurs financiers, ce qui suppose de « tisser des liens financiers qui soient aussi explicitement des liens sociaux »²²⁶. Ainsi, des théories dont les analyses économiques se fondent sur des rapports uniquement quantifiés, rationnels, calculateurs ne peuvent que

²²⁵ J.-M. Servet, 1995b, p. 288.

²²⁶ J.-M. Servet, 1995b, p. 289.

conduire à l'échec. D'après J.-M. Servet, le taux d'intérêt servi par les banques sur l'épargne est perçu par la population comme reflétant un risque de défaillance de la part de l'institution. Par conséquent, si, comme le proposaient les tenants de la théorie de la répression financière, les taux d'intérêt sont augmentés par les banques, cela peut conduire à un effet inverse où la population défiante, peut retirer ses fonds. Le principe est que

« si le degré de confiance dans une pratique d'épargne est élevé, le taux d'intérêt peut être nul, voire négatif »²²⁷.

§ 3. Un facteur central d'explication : la confiance

Développer une analyse au sujet du lien financier suppose que nous explicitions son ferment : la confiance. Cela implique au préalable de passer en revue les principales explications du phénomène (sous paragraphe A), puis de poser deux hypothèses utiles à la construction de notre modèle (sous paragraphe B) afin de montrer quelle est notre compréhension de la confiance (sous-paragraphe C) et plus particulièrement dans le cas de la microfinance (sous paragraphe D).

A. La confiance dans les approches formelle et substantiviste

La confiance est un phénomène difficile à cerner. Les théoriciens de notre discipline qui s'intéressent au phénomène ont des analyses et des approches diversifiées. Les uns la considèrent comme une extension du calcul économique, les autres l'appréhendent comme un phénomène social. La confiance est ainsi comprise dans une perspective formelle ou substantiviste pour reprendre les catégories de Polanyi²²⁸.

²²⁷ J.-M. Servet, 1995a, p. 311.

²²⁸ K. Polanyi, *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*, Larousse, 1975, [Traduction de Karl Polanyi, C. Arensberg et H. Pearson, *Trade and Market in Early empires. Economies in History and Theory*, Glencoe, Free Press, 1957]. Dans cet ouvrage, K. Polanyi distingue les deux sens « formel » et « substantif » du terme économie. « Le sens substantif tire son origine de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et à ses semblables pour assurer sa survie. Il renvoie à l'échange entre l'homme et son environnement naturel et social. Cet échange fournit à l'homme des moyens de satisfaire ses besoins matériels.

« Le sens formel dérive du caractère logique de la relation entre fins et moyens, comme le montrent les expressions "processus économique" ou "processus qui économise des moyens". Ce sens renvoie à une situation

Parmi les tenants de la perspective formelle, certains, à l'instar d'Olivier Williamson²²⁹, analysent le phénomène de confiance comme pouvant être rapporté à un classique calcul d'intérêt, à condition de le replacer dans son contexte institutionnel et organisationnel. Cette affirmation repose sur l'idée que les relations entre deux agents rationnels n'ont pas d'issues si l'on ne fait pas intervenir un tiers, le débat reposant, ensuite, sur la nature de ce tiers. D'autres économistes, comme David Kreps²³⁰, développent l'idée qu'il s'agit d'un phénomène propre à l'ordre marchand. Par conséquent, il peut être analysé à partir des outils théoriques de la « nouvelle micro-économie ». Les théoriciens des jeux posent que la confiance est un moyen d'arrêter le calcul stratégique des agents, qui sans elle se perdraient dans des spéculations infinies sur les intentions des autres. C'est à partir de ces relations stratégiques qui lient les acteurs que l'on cherche, le plus souvent, à montrer l'existence théorique des phénomènes de confiance.

D'autres encore pensent que l'étude de ce phénomène nécessite un changement radical du cadre théorique en adoptant une approche substantiviste. Parmi ces économistes non orthodoxes, André Orléan pense que les phénomènes de confiance ont une spécificité qui leur est propre et qui les distingue d'un simple calcul d'intérêt, puisqu'ils engagent l'identité sociale d'un agent au sein d'une communauté donnée. Cette spécificité tient donc dans le fait qu'il existe une dimension sociologique dans le calcul individuel. Ce concept se situe à la frontière entre l'économique et le sociologique, puisqu'il nécessite l'intégration d'un espace social dans le calcul économique. L'intervention de cet espace social est rendue nécessaire par le fait que les agents sont pris dans des liens de réciprocité qu'ils cherchent à établir en situation d'incertitude. Pour ce faire, ils puisent dans leur environnement une partie de leurs connaissances (repères communs, conventions, règles), ce qui diminue les incertitudes, établit le lien de confiance et permet l'échange.

bien déterminée de choix, à savoir entre les usages alternatifs des différents moyens par suite de la rareté de ces moyens », p. 240, in J.-M. Servet et alii, 1998, p. 60.

²²⁹ Oliver Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", *Journal of Law and Economics*, vol. 36, avril 1993, p. 453-486 ; in André Orléan, « La théorie économique de la confiance et ses limites », *document de travail*, version provisoire du 6 mars 1996, p. 1. Benjamin Coriat et Samira Guennif, « Intérêt, confiance et institutions, une revue de la littérature », *document de travail*, Juin 1995.

²³⁰ David Kreps, "Corporate culture and economic theory", *Perspectives on Positive Political Economy*, Alt, James E., Shepsle Kenneth A. (eds.), Cambridge University Press, Cambridge, 1990, p. 90-143.

La pluralité des démarches dans l'analyse du phénomène de confiance se retrouve lorsqu'on cherche à le définir. On peut noter deux attitudes : d'une part, celle de théoriciens comme A. Orléan²³¹, K. Arrow²³², A. Sen²³³ et d'autres, qui pensent la confiance comme un « lubrifiant » du système économique, sans la définir précisément ; d'autre part, celle de D. Kreps (et d'autres), qui tentent de comprendre précisément le phénomène et dont l'analyse peut donner lieu à une définition. Ils la décrivent alors dans un cadre précis mais perdent souvent de vue sa fonction de coordinateur général ou bien considèrent qu'elle ne peut se comprendre qu'à partir des interactions individuelles.

L'optique de J.-M. Servet²³⁴, par une approche substantiviste, et avec la volonté de préciser le phénomène au niveau individuel ou collectif, propose la définition suivante :

« La confiance peut [...] être définie comme l'état d'une personne, d'un groupe ou d'une institution face à un objet, un mécanisme, un animal, un environnement physique, un groupe ou une institution ; cet état est fondé sur des éléments affectifs, intuitifs ou sur un ensemble d'informations ; il permet d'anticiper une réaction ou un comportement dans telle ou telle situation »²³⁵.

La définition de J.-M. Servet met l'accent sur le fait qu'elle est une institution invisible très présente. Cependant, avec une telle définition, où la confiance est un *état*, l'auteur n'explique pas comment le lien de confiance s'établit, comment l'état en question se réalise. Il appuie sa définition sur le contexte organisationnel qui permet l'émergence de la confiance, mais il n'explique pas comment et pourquoi les agents se font confiance.

²³¹ André Orléan, « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 4, second semestre 1994a, p. 17-36 ; André Orléan, *Analyse économique des conventions*, PUF, 1994b.

²³² Kenneth J. Arrow, *Les limites de l'organisation*, PUF, 1976.

²³³ Amartya Sen, « Codes moraux et réussites économiques », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 100, 1993, p. 64 : « le succès des opérations d'échange dans l'économie dépend de la confiance mutuelle et de normes implicites. Lorsque ces modes de comportements sont largement développés, il est aisé de passer sous silence leur rôle. Mais lorsqu'ils doivent être cultivés, le fait de les négliger peut être un obstacle majeur au succès économique ».

²³⁴ Jean-Michel Servet, « Paroles données : le lien de confiance », *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 4, second semestre 1994, pp. 37-56.

²³⁵ J.-M. Servet, 1994, p. 39.

B. Deux hypothèses pour la construction du modèle

Entre les différentes explications qui existent, nous retenons l'approche substantiviste plus pertinente à rendre compte du comportement des personnes en situation d'incertitude. Pour nous, l'incertitude modifie considérablement les comportements et pousse les personnes à rechercher des repères communs pour pouvoir se déterminer quant à la situation d'échange avec autrui (alinéa a). Une telle configuration nécessite de poser l'hypothèse que les personnes ont une rationalité limitée qui les pousse à s'adapter et à rechercher leurs critères de choix pour être ensuite en mesure de se déterminer par rapport à une situation (alinéa b). Ces critères sont des règles et des conventions que la personne utilise pour se construire un cadre d'analyse lequel lui permettra de se décider face à une situation donnée (alinéa c).

a. Impact de l'incertitude sur le comportement des agents. La recherche de repères communs

L. Thévenot²³⁶ montre l'impact de l'incertitude sur la relation des agents, révélant ainsi en quoi ils sont amenés à s'inquiéter des intentions des autres, puis comment ils procèdent pour réduire ce risque.

Lorsque les agents évoluent dans un environnement qu'ils connaissent et qui leur est commun, ils ont des repères stables, lesquels objectivent les relations interindividuelles. Dès lors qu'ils sont soumis à l'incertitude, les agents ne disposent plus de cet environnement « objectivable » pour appuyer leur jugement quant à une transaction potentielle. Par exemple, sur le marché des biens d'occasion, le prix ne peut plus être considéré comme une forme commune d'évaluation puisqu'il peut également être interprété comme l'indice de l'identité douteuse du produit²³⁷.

Du fait de l'impossibilité pour l'agent de faire reposer son jugement sur un environnement commun d'objets, support d'une forme commune d'évaluation, il en vient à s'inquiéter des intentions des autres. Son attention se déplace des objets marchands (qui sont,

²³⁶ Laurent Thévenot, « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? » in L.-A. Gérard-Varet et J.-C. Passeron (dir.), *Le modèle et l'enquête, les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, édition de l'EHESS, 1995, pp. 149-189.

²³⁷ G. A. Akerlof, 1970. Pour une synthèse de cet article, se reporter à la note infra paginale n° 118, p. 90.

avec les prix, les seuls éléments pertinents dans une coordination concurrentielle à permettre une attitude objectiviste), vers les intentions des autres acteurs. Par conséquent, il va chercher les éléments nécessaires pour juger du partenaire.

L. Thévenot montre qu'en fonction du degré d'incertitude et de complexité dans la relation potentielle, l'agent se référera plus ou moins à des repères communs pour juger de la fiabilité du partenaire et décider d'échanger ou non. Les repères communs forment une « grille de lecture » pour l'acteur lorsqu'il doit prendre une décision. Le régime d'ajustement²³⁸ se caractérise par la recherche (et la prise en compte des limites) d'un jugement commun et suppose donc l'accord sur une forme générale d'évaluation. Ce régime correspond à une configuration pragmatique dans laquelle il existe un bien commun général susceptible de concerner tous les autres ; une référence à des repères généraux sur lesquels chacun peut asseoir les jugements et prendre appui dans les disputes, et qui supposent de rechercher la réciprocité des points de vue ; enfin ce cadre suppose la visée d'un ajustement mutuel qui passe par un jugement généralisable et qui permet des corrections de large portée dans la coordination des actions.

Pour rendre compte de ce régime, il faut donc disposer de repères généraux intégrés dans des conventions collectives de large validité et de formes d'évaluation communes propres à traiter en général des désaccords. Ces repères communs constituent des repères stables auxquels l'agent peut se référer, diminuant ainsi les incertitudes qui pèsent sur ses relations avec les autres. L'agent saura à quel type de comportement il peut s'attendre compte tenu du contexte dans lequel il se trouve. Ces repères communs sont issus d'une histoire commune que l'ensemble des agents connaît. Ils conditionnent en partie le comportement de chacun, en lui-même et par rapport aux autres. On peut, plus généralement, parler de conventions, au sens de règles implicites, pour parler de ces repères communs qui

« arrêtent l'inquiétude à l'égard des intentions des autres. Par suite, elles permettent de rendre la vie "calculable", de voir à long terme et de déployer ainsi une rationalité »²³⁹.

²³⁸ Il met en évidence deux autres régimes d'ajustements mutuels. Le premier est basé sur l'attitude objectivante de la rationalité instrumentale. Le cadre d'analyse est alors celui de la rationalité substantielle, ceci, dans les cas où l'agent peut clore le jugement et l'action sur lui-même. Il peut, dès lors, avoir une attitude objectiviste vis-à-vis de son environnement. Le second régime d'ajustement est caractérisé par un ajustement mutuel dans une action commune avec des êtres familiers.

²³⁹ L. Thévenot, 1995, p. 27.

Ainsi, les repères communs, parce qu'ils relèvent du collectif (ils sont communs aux agents et sont mis en place par eux), donnent aux agents le moyen de jauger une situation, un partenaire potentiel de l'échange, car chacun sait que ces repères sont communs aux différents agents.

b. Hypothèse sur le comportement humain. Une rationalité limitée

H. Simon a été reconnu grâce à son analyse du processus de prise de décision au sein des organisations économiques. Il a travaillé sur les opérations cognitives des agents en vue d'identifier et de sélectionner les éléments pertinents pour l'action, dans un univers complexe, mal connu et incertain. Il s'est intéressé au processus plus qu'à l'équilibre issu des décisions, aux choix rationnels plus qu'à l'optimum et a mis l'accent davantage sur les organisations que sur les marchés. Il a mis en relief la notion de rationalité procédurale. Ce faisant, il n'adopte pas la démarche prédominante en économie, consistant à privilégier la logique interne de la construction théorique : pour lui, la validité d'une analyse tient à sa vérification empirique.

Selon H. Simon, la rationalité est dite procédurale lorsque le comportement de l'agent est le résultat d'une procédure appropriée. Cette procédure dépend elle-même du raisonnement qui l'engendre. Les individus n'optimisent pas, les décisions qu'ils prennent ne sont pas les meilleures. En revanche, ils cherchent à être rationnels en prenant la première décision qui leur paraît satisfaisante. Ce concept peut être résumée en trois caractéristiques principales.

Tout d'abord, l'individu exerce une rationalité satisfaisante quant à ses désirs et ses besoins. L'action de l'agent est motivée par la recherche de la satisfaction de ses besoins. Il ne va donc pas chercher l'ensemble des combinaisons possibles afin de ne prendre en considération que la meilleure d'entre elles. Il prendra la première décision qui lui paraît acceptable compte tenu de lui-même. Cela introduit une dimension subjective dans son comportement.

Ensuite, l'individu a une rationalité limitée quant à la connaissance qu'il a de son environnement. Il ne dispose pas de l'ensemble des informations concernant un produit, une combinaison de choix possibles, le comportement d'un partenaire de l'échange, etc. Il existe donc des zones d'incertitudes dans la cognition de l'individu. Par ailleurs, celui-ci n'a souvent pas la possibilité de juger de l'exactitude de l'information qui lui est transmise. Dans le cas de la rationalité substantielle, celle de la Théorie Standard, l'agent connaît toutes les

configurations de choix possibles. Il ne lui reste plus qu'à prendre la décision qui optimise son utilité.

Enfin, les conditions du choix de l'agent font l'objet d'une recherche, elles ne lui sont pas données d'entrée. Cela revient à dire que l'individu doit construire l'ensemble des décisions possibles. Il n'est ni capable, ni désireux de fondre tous ses choix dans un ensemble. Il tient compte des critères multidimensionnels de ses choix en fonction de ses objectifs. En somme, « la rationalité qualifie un processus de choix ou la recherche du mode de détermination de la bonne façon d'agir »²⁴⁰. Dans le modèle de rationalité substantielle tous les paramètres sont fournis à un agent dont la fonction est ensuite de prendre des décisions.

Ainsi, selon H. Simon, les agents sont rationnels mais pas optimisateurs car ils ne disposent pas de suffisamment d'informations, leur capacité de calcul et d'analyse étant par ailleurs limitée. Les agents cherchent donc la première configuration de choix qui soit satisfaisante par rapport à des objectifs qu'ils se sont fixés.

c. Dynamique du comportement en situation d'incertitude

On se situe dans une société que l'on considère par des métaphores organiques, en termes de désordres, de changements, d'inventions. La société est une entité paradoxale, une entité auto-organisée produisant et se produisant. On y valorise le rôle des entités collectives²⁴¹. Enfin, on considère ici une pluralité des modalités de coordination : le monde est pensé comme une population d'organisations²⁴².

Nous considérons des agents naviguant dans ce monde complexe et incertain. Ils vont alors, au cours du processus de délibération, chercher le moyen de s'adapter en ayant notamment recours à des repères de jugement pour construire le cadre de leurs choix. Ces repères sont, entre autres, des conventions.

²⁴⁰ Roger Frydman, « Sur l'opposition de la rationalité substantive et de la rationalité procédurale », *Cahiers d'économie politique*, n° 24-25, L'Harmattan, p. 170.

²⁴¹ R. Frydman, 1994, p. 171.

²⁴² En effet, selon H. Simon, l'existence des organisations provient de ce que les hommes cherchent à parer à leur ignorance en gérant le savoir de manière collective. De ce fait, l'organisation se caractérise par une capacité d'action collective supérieure à la capacité d'action des individus membres de ce collectif.

Les agents savent qu'ils disposent d'une rationalité limitée. Le calcul auquel ils procèdent se déroule dans un cadre où les conséquences ne sont pas toujours prévisibles. Cela, du fait qu'il n'existe pas de conformité entre les lois de l'acteur et les lois du système. Ils vont, dès lors, adopter deux types de stratégies pour accroître leurs connaissances concernant un partenaire et une situation d'échange, en vue d'établir un jugement sur l'échange potentiel. Ces stratégies consistent, d'une part, en une hiérarchisation des problèmes et d'autre part, en une utilisation de connaissances communes à tous, de repères qui existent déjà (normes, règles) ou que les agents font eux-mêmes émerger (conventions). Ils peuvent également s'appuyer sur une connaissance distribuée, une règle dont ils savent qu'elle sera appliquée par tous.

Le mode d'ajustement des actions décrit par Thévenot nous permet ainsi d'avancer l'hypothèse que la confiance est un phénomène qui préexiste à la rationalité. Dans le monde que nous venons de décrire, les agents ne sont pas capables de penser toutes les possibilités d'action. Ce faisant, ils sont moins calculateurs, mais font preuve d'une certaine capacité d'adaptation à l'environnement dans lequel ils évoluent. L'une des formes d'adaptation consiste à se reporter à des références communes à tous lorsqu'il est question de formuler une opinion quant à la fiabilité d'un partenaire potentiel de l'échange dans un monde incertain. Ainsi, la confiance, contrairement à l'utilisation qui en est faite dans la théorie des jeux, ne fait pas partie d'un ensemble de calculs de la part de l'agent ; elle semble préexister au calcul de celui-ci. Dans la théorie des jeux, l'agent procède à un arbitrage entre un comportement opportuniste et un comportement de confiance, mettant au même plan les deux types de comportements. Dans ce nouveau régime d'ajustement, on suppose que c'est parce que l'agent décide de faire confiance à quelqu'un qu'il peut ensuite développer un calcul rationnel.

Dans un monde incertain, complexe et constitué d'individus à la rationalité limitée, qui construisent leurs critères de décision avant d'entrer en relation avec autrui²⁴³, comment la confiance s'instaure-t-elle ?

²⁴³ « [La rationalité] se juge en termes de correction de la procédure cognitive », R. Frydman, 1994, p. 170.

C. La confiance : un régime d'ajustement collectif, en deux étapes

Nous pouvons maintenant avancer l'hypothèse que la confiance est un moyen de coordination général de l'action individuelle. La confiance relève d'un régime d'ajustement collectif dans la mesure où les agents ont besoin de repères communs à tous (alinéa a). Pour nous, la confiance est un processus qui se déroule en deux temps : tout d'abord les personnes entrent en relation d'échange parce qu'elles ont des repères communs qui leur permettent d'établir un lien de réciprocité ; ensuite, cette confiance doit être maintenue par une réactivation régulière de ses composantes auprès des personnes qui sont en situation d'échange (alinéa b).

a. La confiance comme régime d'ajustement collectif

Dans une situation d'incertitude quant aux partenaires de l'échange et à la transaction, l'agent ne sait pas si l'issue de l'échange sera équitable pour tous. Il va réfléchir au moyen de parer à ce problème. Il va chercher à obtenir une garantie que le partenaire coopérera dans l'échange en question. C'est pourquoi il va se baser sur un gage en vue d'établir un lien de réciprocité avec le partenaire ; c'est-à-dire qu'il va chercher le moyen de coopérer pour amener l'autre à coopérer. L'objet de notre agent est, dans le cadre de ce processus de délibération, de trouver des repères de jugement qui vont l'aider à construire le cadre de son choix ; et, par conséquent, de décider s'il va ou non consentir à l'échange.

Le gage dont il est ici question est lié à l'identité du partenaire. L'identité peut être d'ordre social, juridique ou religieux et se trouve nécessairement basée sur des repères communs, juridiques, sociaux ou religieux. Dans le cas de l'identité religieuse, par exemple, le repère peut être la piété supposée du partenaire. Celle-ci garantira à notre agent que son partenaire potentiel respectera leur accord parce que la religion impose, entre autres, de ne pas voler. Cette loi religieuse exercera un effet coercitif tel que le partenaire appliquera l'accord sans condition. Notre agent le sait. Les repères communs sociaux peuvent être d'ordre éthique, ils peuvent également être des valeurs partagées par l'ensemble d'une société : la loyauté, la solidarité, l'honneur, etc.

À l'issue de ce processus de délibération, lorsque notre agent devra formuler un jugement sur la situation, il cherchera à mettre en relation le gage et les repères communs. Il tentera, par exemple, de déterminer dans quelle mesure son partenaire est loyal dans les affaires. Dans une société où la religion occupe une place d'importance, il cherchera, entre

autres, à déterminer le degré de piété du partenaire potentiel. C'est à l'issue de cette phase du processus de délibération (la mise en relation gages/ repères) que l'agent accordera ou refusera sa confiance²⁴⁴ et, par conséquent acceptera ou refusera la transaction. Dans ce cadre, lorsque l'agent n'a jamais échangé avec une personne qui lui propose un échange, il se référera à des repères communs comme la réputation. La place qu'occupe une personne dans une « communauté »²⁴⁵ donnée ainsi que son identité sociale, sont autant de repères communs dans lesquels l'agent peut puiser des connaissances supplémentaires afin de savoir si le partenaire est fiable et s'il peut échanger avec lui.

François-Régis Mahieu²⁴⁶ en Afrique de l'Ouest ou Marc Granovetter²⁴⁷ dans le sud-est asiatique travaillent sur les communautés, les liens qui unissent leurs membres et leurs impacts sur les relations économiques. Leurs travaux sont intéressants dans la mesure où ils illustrent l'importance des repères communs dans la mise en place de la confiance. Ce faisant, ils montrent qu'elle est fondamentale dans les rapports économiques, particulièrement dans les pays en développement où la méfiance est une attitude courante d'une grande partie de la population envers l'appareil étatique et ses fonctionnaires. Les échanges sont favorisés dans la sphère communautaire puisque les agents s'y font davantage confiance.

Il existe, notamment en Afrique de l'ouest, un système de transferts sous forme de revenus, de biens, de dons qui permettent à la confiance de se maintenir. Ces transferts constituent des gages qui assurent à celui qui donne, qu'il recevra en retour quand le besoin s'en fera sentir²⁴⁸. Au sein de ces communautés, la confiance accordée à une personne dépend également de la façon dont cette personne va tenir ses engagements envers la communauté c'est-à-dire si elle s'intègre correctement au système de transfert, si elle les effectue comme il

²⁴⁴ On se situe ainsi dans une position similaire à celle de J.-M. Servet qui considère que la confiance s'accorde.

²⁴⁵ Bien que de nombreux anthropologues rejettent le terme de « communauté » car il ne recoupe aucune réalité, nous l'utiliserons ici dans son acception commune, pour la commodité qu'il offre. Notre objet n'est pas de partir d'une définition précise du phénomène.

²⁴⁶ François-Régis Mahieu, *Les fondements de la crise économique en Afrique, entre la pression communautaire et le marché international*, L'Harmattan, Paris, 1990. On peut trouver une analyse plus approfondie du phénomène communautaire dans un ouvrage du même auteur : F.-R. Mahieu et Hillel Rapoport (éd.), *Altruisme : analyse économique*, Economica, 1998.

²⁴⁷ Marc Granovetter, « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in André Orléan, 1994b, p. 79-94.

²⁴⁸ Dans ses écrits, Emmanuel Ndione décrit les relations de don/ contre-don comme des systèmes « d'assurance » que les personnes peuvent activer en cas de besoin. Voir Emmanuel Ndione, *Le don et le recours : ressorts de l'économie urbaine*, ENDA édition, Dakar, 1992.

est dû dans la communauté. C'est ainsi que F.-M. Mahieu explique en partie la résistance des pays africains à des catastrophes naturelles qui ont limité la quantité de denrées alimentaires dans les années 1970-1980²⁴⁹.

Ainsi, parce que la confiance est l'issue d'un processus, elle ne peut être appréhendée comme une chose concrète. Elle ne peut être comprise qu'à travers les éléments qui la déterminent. Par conséquent, des concepts comme le risque, l'incertitude, le gage, la réciprocité, les repères communs ne sont que les éléments par lesquels on peut comprendre le phénomène. C'est en cela que l'on peut dire qu'elle est une institution invisible.

b. Une confiance en deux étapes

Le premier niveau que nous avons mis en exergue est celui de l'individualité. La personne cherche, dans une situation d'incertitude, à savoir si elle peut échanger avec le partenaire potentiel. Pour ce faire, il lui faut un « support », c'est-à-dire un gage présenté par autrui pour obtenir sa confiance. Cela implique bien sûr que les personnes désirent établir un lien de réciprocité. Puis, au cours d'un processus de délibération, la personne cherche des repères de jugement afin de construire le cadre de son choix. C'est à l'issue d'une réflexion (consciente ou non) mettant en relation le gage et les repères communs que la personne accorde ou non sa confiance.

Dans ce contexte, les repères communs constituent l'infrastructure de la confiance. Ils sont en effet le moyen de passer du plan micro au plan méso puis au plan macro. Ce concept coupe d'une façon transversale les trois niveaux. Il est, dans le même temps, le moyen de situer la confiance autant dans la transaction entre deux individus qu'au sein d'une communauté ou même sur le plan national.

On peut, corrélativement, situer trois formes de rationalité. Tout d'abord, la rationalité individuelle est celle qui a lieu d'être à l'issue du processus de délibération ; elle n'implique que l'individu. On pense également à la conduite rationnelle, qui se situe au niveau méso-économique et qui consiste à montrer un principe d'action aux autres grâce auquel ceux-ci peuvent s'expliquer notre comportement. Enfin, il y a la rationalité collective, qui se situe au plan macro-social et qui laisse notamment intervenir la notion d'intérêt général.

²⁴⁹ F.-R. Mahieu, 1990.

La confiance rend compatible, dans une certaine mesure, la rationalité individuelle et la rationalité collective. Par conséquent, une société dite de confiance, parce qu'elle assure à ses différents agents des repères stables (idéaux politiques, une forme particulière de gouvernement qui donne aux agents des garanties comme la liberté d'expression, de transaction..., des conventions, des normes), va permettre aux personnes d'avoir moins besoin de garanties solides pour leur transactions inter-individuelles parce qu'elles savent qu'il existe une infrastructure solide, constituée de ces repères²⁵⁰.

A contrario, une société qui n'assure pas cette infrastructure solide à ses membres, verra ses transactions se développer plus faiblement en dynamisme et en volume. Les personnes passeront un temps considérable dans des échanges qui se situeront et resteront à petites échelles. On peut interpréter dans ce sens le cas des tontines en Afrique de l'Ouest. Là, lorsque les agents empruntent à une tontine, ils prêtent serment devant l'assemblée des participants de rendre la somme prêtée. Le délai est très souvent respecté du fait que les relations sont avant tout sociales. Ainsi, si l'emprunteur ne rembourse pas, il perd le respect de ses concitoyens. Cela exerce un effet coercitif dans la mesure où ce risque, pris en même temps que l'emprunt, lie la communauté. Les tontines sont très dynamiques dans ce segment du secteur financier parce qu'il existe une méfiance généralisée envers l'appareil étatique et ses fonctionnaires, y compris l'appareil judiciaire. De fait, les échanges en restent à des niveaux micro localisés et se déroulent toujours dans un rapport de proximité. Le système n'offre pas suffisamment de garanties, la société n'offre pas suffisamment de repères communs stables. C'est également pour cette raison que les banques n'ont pas confiance et ne souhaitent pas prêter davantage.

À l'issue de la présentation de ce que pourrait être un modèle général de la confiance, nous souhaitons avancer une définition du phénomène.

« La confiance est une institution invisible issue de l'observation par un acteur du comportement de son partenaire potentiel, en conformité avec des repères communs ; ce faisant, elle permet que cet acteur accepte, en contrepartie d'un gage, traduction du lien de réciprocité, de prendre le risque, jugé mineur, de ne pas recevoir la contrepartie de ce qu'il donne dans la situation d'échange considérée ».

²⁵⁰ Par ailleurs, la présence d'un système judiciaire efficace, permettant d'obtenir l'exécution des conventions passées entre les individus ou les organisations, participe de cette confiance collective susceptible d'accroître la confiance des individus.

Cette définition est la traduction concrète de notre raisonnement. Elle distingue les deux phases du processus d'attribution de la confiance. La première concerne le processus de délibération de l'agent au cours duquel il cherche le moyen d'établir la réciprocité, et à l'issue duquel un agent peut décider de passer une transaction ou non. S'il accorde sa confiance, alors s'enclenche le second moment du processus, celui du calcul rationnel de l'agent en vue de procéder à l'échange.

D. Un modèle d'explication pour la microfinance

Le modèle d'explication de la confiance en termes de repères communs, de règles, de liens de réciprocité correspond bien au cas que nous étudions. En Afrique de l'Ouest, le contexte d'incertitude est évident et omniprésent. Concernant la microfinance, nous pensons qu'il existe effectivement deux confiances différentes : la première est à enclencher avec les personnes que l'organisation de microfinance dessert (alinéa a), la seconde est une confiance à maintenir avec les membres (alinéa b). La première confiance nécessite de se reporter au mode opératoire des organisations de microfinance, la seconde peut être mise en exergue par l'étude de la façon dont l'activité est maîtrisée.

a. Une confiance à enclencher. La question du mode opératoire

L'organisation de microfinance, qu'elle soit instituée par des organisations extérieures ou par des dirigeants associatifs, des tontiniers, etc., développe une analyse de la situation, conçoit, puis met en œuvre son activité dans le temps. Elle met en œuvre un mode opératoire de sorte que les outils soient adaptés à la population qui va les utiliser.

Dans le cas de la microfinance, enclencher la confiance revient à s'intéresser en particulier au mécanisme initial par lequel les personnes attribuent leur confiance, c'est-à-dire la façon dont ces personnes vont accepter d'entrer dans l'organisation de microfinance. Cela suppose de s'attacher aux repères communs de ces personnes, à ce qu'elles vont interpréter comme le ou les gage(s) qui les amèneront, en contrepartie du lien de réciprocité que l'organisation de microfinance veut instaurer, à décider d'attribuer ou non leur confiance. Un aspect crucial de la réussite de cette organisation est donc d'être en mesure au départ, de montrer des signes tels que les usagers potentiels soient en mesure de les interpréter comme

autant de gages et qu'ils puissent avoir confiance en elle et adhérer. Ces signes sont multiples : ils peuvent être de nature sociale²⁵¹, tenir à des attitudes ou à des comportements. Par exemple, dans certains villages, on observe avec attention le promoteur du projet venu « sensibiliser » les villageois ; à son départ les villageois parlent de lui et l'identifient au projet, si l'impression sur la personne est bonne le projet aura des chances de continuer, si l'impression sur la personne est négative, celle-ci sera écoutée ensuite avec circonspection.

Ces gages sont acceptés ou rejetés en fonction des repères communs des personnes qui pourraient adhérer. Ces repères communs sont des normes éthiques, culturelles, sociales qui constituent des références de comportements ou d'attitudes pour le groupe considéré.

La nature des gages que doit produire l'initiateur en microfinance est fonction des « espaces de confiance ». En effet, la confiance qui s'enclenche et donc les gages qui doivent être présentés, sont également liés à un contexte. Plus on est dans un monde « fragile » (enclavement, difficultés économiques, aléas climatiques aux conséquences sévères et tout à fait aléatoires) et plus le niveau auquel s'accorde la confiance sera restreint à un espace étroit géographiquement et en nombre de personnes. Plus on se situe dans un monde « solide », prévisible, moins soumis aux aléas, où les revenus peuvent être plus réguliers et plus le niveau de confiance sera élargi à un espace géographique et de personnes plus important.

Il s'agit là d'une hypothèse qui demande à être discutée à la lumière des observations. Elle paraît pertinente car les repères communs pour que les individus se fassent confiance peuvent être, certes, ceux du groupe, mais également ceux que la « nation » ou la « société » offre à ses membres (possibilité de recours en cas de litige dans une transaction, système d'assurances agricoles nationales qui couvriraient les frais en cas de mauvaises récoltes résultants d'aléas climatiques, stabilité des prix, assurance de la personne, etc.). Ces repères participent à rendre plus visible le comportement d'autrui et permettent que les échanges soient moins dépendants des seules réflexions personnelles lesquelles peuvent être instables dans un contexte d'incertitude.

Une telle explication permet de mieux comprendre les états de confiance constatés par Jean-Michel Servet dans *Épargne et liens sociaux*²⁵². Dans cet ouvrage, il montre que les

²⁵¹ En ville, la réputation de l'initiateur, le fait que ce soit une institution reconnue par d'autres personnes connues par l'adhérent potentiel, etc.

²⁵² J.-M. Servet, 1995a, pp. 289-333.

problèmes de l'exclusion bancaire au Sud ne sauraient être résolus par de simples mesures comme une hausse du taux d'intérêt ou l'acceptation de dépôts peu élevés. Pour lui, l'obstacle est mental et socio-culturel. Il note que l'esthétique des établissements et leurs mobiliers sont inadaptés. Ce fait n'est pas si anodin : si l'on reprend notre modèle d'explication, alors on peut se mettre à la place de la personne qui voit des établissements qui n'entrent absolument pas dans le champ de ses représentations si elle vit ou a la connaissance de lieux ouverts, simples, dans lesquels elle pourrait vivre et qui ne correspondent pas du tout à ce type d'établissement. Les « signaux » émis par la banque ne sont pas ceux que la personne attend.

L'exclusion bancaire ne s'explique bien sûr pas uniquement à partir de ces considérations. Elle concerne également les comportements financiers. Ainsi, J.-M. Servet dans le même ouvrage rapporte que les opérations auxquelles se livrent les banques sont incomprises par la population : l'utilisation d'un compte d'épargne n'est pas fait par la population dans le but d'une rémunération, mais pour mettre à l'abri des sommes importantes ou pour diversifier les risques. Le taux d'intérêt est souvent perçu comme une compensation du risque de défaillance de la part de la banque, alors que pour la banque il est une façon d'attirer des fonds.

Il montre également que la méfiance n'est pas nécessairement liée à un rejet de l'État, mais se trouve plutôt attachée à la pratique d'un groupe. L'importance accordée au billet comme moyen de paiement repose sur une confiance placée dans cet instrument, laquelle confiance est indépendante des institutions.

« Pièces et billets sont d'abord des instruments fiduciaires dont la population ignore majoritairement qui les fabrique. Les individus qui n'ont pas confiance dans la banque pour y déposer leurs économies ou qui le font avec une extrême réticence, affirment par ailleurs que c'est la banque qui produit les pièces et les billets ; ceux qui, en Casamance, ont un grand nombre de sympathies indépendantistes sont donc opposés à l'État sénégalais, ont toute confiance dans ces instruments de paiement »²⁵³.

La confiance accordée au moyen de paiement n'est pas définie en référence à l'extérieur, mais par rapport au groupe lui-même, qui produit des repères communs à ses membres.

« Ce n'est pas l'institution étatique qui les produit qui leur donne valeur, mais celle-ci est fondée sur le consensus d'un groupe réaffirmé par chacun de ses usages »²⁵⁴.

²⁵³ J.-M. Servet, 1995a, p. 306.

²⁵⁴ J.-M. Servet, 1995a, p. 306.

Enfin, l'exemple des loteries est remarquable pour montrer pourquoi les individus ont confiance. Alors que la plupart des États et des banques du secteur privé subissent la méfiance des personnes, les loteries publiques remportent un grand succès. Elles connaissent un tel succès parce que la vente des billets se fait selon des modalités proches du secteur informel (par exemple : dans certains pays, les billets sont vendus dans des kiosques et relayés par des colporteurs). Ce succès est étroitement lié au développement de relations de proximité avec la clientèle, ce qui éclaire *a contrario* la légitimité et la confiance dont les banques ne bénéficient pas aujourd'hui en Afrique. En fait, de notre point de vue, ces loteries ont été en mesure de produire des gages (la manière de vendre les billets, par exemple) qui ont permis à leurs clients de les identifier comme des partenaires potentiels (les repères communs seraient dans ce cas une manière de se comporter ouverte, proche et accessible) et ont accepté de devenir clients.

b. Une confiance à maintenir. Maîtriser la conduite de l'activité

Une fois la confiance enclenchée, il reste à maintenir une continuité des repères et des règles communs afin que les personnes membres des organisations de microfinance puissent continuer d'avoir confiance. Certains indicateurs doivent alors faire l'objet d'une attention particulière de la part d'une organisation de microfinance car ils participent à maintenir la confiance des membres. Par exemple, le respect de la règle de la parole donnée et honorée est primordial. Ainsi, lorsqu'une caisse ouvre, les personnes y viennent à tout moment pour connaître la situation de leur compte ou pour retirer des sommes très faibles ; autant de moyens de s'assurer que ce que la structure a déclaré au sujet de la disponibilité des fonds, du personnel, des horaires d'ouverture, etc., est vrai. C'est également ainsi que nous expliquons la raison pour laquelle il est important de réagir très vite en cas de retard de remboursement. Les personnes pourraient penser que ce qui a été dit n'est pas vrai et qu'un tel comportement est possible. Ainsi selon J.-M. Servet :

« [...] Si un épargnant reçoit un prêt d'un organisme d'épargne-crédit et s'il fait l'expérience qu'il est possible au sein de cet organisme pour certains de ne pas remplir l'obligation de rembourser leurs dettes, il y a fort à parier qu'il doutera de

l'engagement de cet organisme à respecter ses engagements à son propre égard ; et il craindra pour les économies qu'il y aura déposées »²⁵⁵.

Une fois l'activité lancée, l'attention doit se porter sur les outils techniques de gestion et de contrôle des flux financiers au sein de l'organisation de microfinance (contrôle interne). Il importe également de réfléchir aux outils et aux moyens de restituer les informations aux membres de sorte qu'ils soient tenus régulièrement informés des événements de l'organisation. En fonction du milieu d'intervention – rural ou urbain – la restitution des informations doit se réaliser de façon plus ou moins didactique.

On peut également mieux comprendre le constat par Dominique Gentil et Mark Nieuwkerk des déterminants de la viabilité sociale, qu'ils définissent à partir de l'acceptation des règles et de l'équilibre des pouvoirs. L'acceptation des règles suppose une appropriation de la structure par les différents acteurs concernés²⁵⁶. Les auteurs avancent que :

« [...] [ce constat] est particulièrement vrai dans les approches mutualistes ou à participation des intéressés. Mais même dans une approche d'entreprise, les clients ont compris le lien entre pérennité des services financiers et respect des règles, notamment celles du remboursement. [...] Ils ont confiance dans les techniciens et dans la sécurité de leur épargne »²⁵⁷.

Cette citation est intéressante parce qu'elle cerne les points importants pour proposer un cadre de compréhension de la manière dont s'enclenche la confiance. Elle résume les notions-clés autour de la pérennité : les règles et la confiance²⁵⁸. L'appropriation de la structure par ses acteurs est possible parce qu'elle répond correctement en termes de signaux adressés à ses membres. En retour, ils se montrent disposés à suivre les règles qui permettront que la structure perdure.

Nous avons eu l'occasion de percevoir l'importance de ces concepts pour d'autres structures lors d'entretiens réalisés *in situ*. Dans certains cas, les organisations rurales se sont

²⁵⁵ J.-M. Servet, « La confiance, un facteur décisif de la mobilisation de l'épargne », *Note de recherche*, réseau « Entrepreneuriat : financement et mobilisation de l'épargne », UREF/AUPELF, 94/41, p. 11 ; cité par M. Labie, 1998.

²⁵⁶ Se reporter au chapitre 2, section 3, § 2, sous paragraphe B, « Les constituants de la viabilité sociale ».

²⁵⁷ Gentil Dominique et Nieuwkerk Marc (coord.), avec Doligez François et Fournier Yves (coll.), *Microfinance. Orientations méthodologiques*, Commission Européenne/ Direction Générale du Développement, mai 1998, p. 89.

²⁵⁸ Voir Makarimi Adechoubou, « Appropriation et transfert de la gestion », *Pérennité et institutionnalisation des systèmes financiers décentralisés*, MAE-CF, coll. Rapports d'études, 1998, pp. 41-49.

trouvées être renforcées dans leur rôle de structure faîtière au service de leurs membres²⁵⁹. À la question, quel est le fondement de votre succès et de votre bon fonctionnement, les réponses ont été les suivantes :

Le Trésorier : « [...] tout le monde peut venir : les Peuls, les Soninkés, les femmes, les jeunes, les vieux. Les gens se réunissent parce qu'ils ont un objectif commun et fonctionnent sur la base du travail à accomplir ;

Le Président : « les décisions se prennent tous ensemble. On juge à partir de l'idée, de la solution qu'apporte celui qui prend la parole. On juge sur la compétence et la réponse au problème, pas par rapport au statut de celui qui parle [chef de village ou d'organisation, puissant notable...] ;

L'animateur principal : « les décisions sont transparentes. Tout le monde sait et peut suivre ce qu'on fait ». [NB : l'union a créé un cahier de procédures qui accompagne cet effort de transparence]²⁶⁰.

Dans un second cas, la Présidente nous a décrit les principes de fonctionnement de l'Union de coopératives :

« Nous nous réunissons tous les 2 mois. Nous discutons des problèmes que chacune rencontre. A cette occasion, nous décaissons les crédits et encaissons les remboursements. [...] l'unité est le premier avantage [de notre regroupement] car à plusieurs on fait plus ; on échange, on apprend »²⁶¹.

L'une des membres de la coopérative est intervenue pour ajouter :

« [la Présidente] nous dit tout ce qu'elle apprend, dès qu'on se voit, elle nous tient au courant de ce qu'elle sait de *nouveau* »²⁶² [Il s'agit d'informations en vue d'améliorer le fonctionnement du fonds soit par les techniques de gestion, soit par le financement d'activités nouvelles].

Dans les petites organisations rurales, la place accordée à la gestion en proximité (tout le monde voit ce qui se passe) est importante. Les règles de fonctionnement sont fermes et ont fait l'objet de discussions de sorte que tout le monde est d'accord pour avancer vers l'objectif commun : améliorer les conditions de vie. Le groupe s'est préalablement construit sur des

²⁵⁹ Sabrina Djefal, *Les pratiques de microcrédit dans le Guidimakha*, rapport final, GRDR Sélybaby-Mauritanie, juin 2001. Les deux organisations dont on restitue les propos ont été initiées par des mauritaniens avec l'appui du GRDR au démarrage pour l'une d'entre elles.

²⁶⁰ S. Djefal, 2001, p. 41.

²⁶¹ S. Djefal, 2001, p. 41.

²⁶² S. Djefal, 2001, p. 41.

repères et des objectifs communs aux personnes impliquées, les éléments clés de la confiance sont donc déjà là pour faciliter les relations d'échange.

Ainsi, nous avons réuni les éléments pertinents permettant de saisir la confiance dans la microfinance, parachevant ainsi le cadre général d'analyse que l'on se pose en vue de comprendre le phénomène.

Conclusion

Au cours de ce chapitre, nous avons exploré les deux principales théories économiques se rapportant à la compréhension de l'émergence des organisations de microfinance, l'une la considérant à partir du concept de marché, l'autre l'interprétant comme une réponse aux crises du capitalisme. Le détour par ces théories nous semble important dans la mesure où celles-ci ont marqué la problématique de la microfinance et influencent, consciemment ou non, les praticiens de la microfinance.

Puis, nous avons proposé notre propre analyse à savoir que la microfinance est un instrument hybride, pris entre deux conceptions, celle du marché et celle du lien social. Elle représente un segment de marché aux ressorts spécifiques. Elle doit en effet veiller à maîtriser sa technique de sorte à devenir un partenaire solide, un véritable acteur économique. Elle repose également sur le lien de solidarité qu'elle participe à renforcer ou à re-crée. C'est ce second fondement qui lui a permis de s'insérer dans les logiques sociales à l'œuvre en Afrique de l'Ouest.

Notre approche de la microfinance suppose de préciser que le marché est une construction sociale et que les rapports économiques sont enchevêtrés dans les rapports sociaux. Enfin, nous avons montré que le lien de confiance est un élément fondamental de compréhension du phénomène dans le contexte où se situe notre observation. La confiance représente un régime d'ajustement collectif des actions individuelles dans un contexte incertain. Elle s'accorde puis se maintient.

Il reste à comprendre quelles sont les principales préoccupations concernant la microfinance, quelles ont été et quelles sont les questions que les praticiens se posent ou se sont posés à ce sujet. Dans le chapitre 2, nous verrons quelle a été l'évolution de la problématique de la microfinance depuis ses débuts.

Chapitre 2.

Évolution des problématiques de la microfinance

L'objet du deuxième chapitre est de révéler et de situer les principales préoccupations se rapportant aux organisations de microfinance. À partir d'une étude de cas, celui de la Coopération française, qui figure parmi les plus anciens et les plus importants intervenants dans l'appui à la création et à la consolidation d'organisations de microfinance, nous souhaitons mettre au jour les principales questions qui les ont concernées sur une période d'une vingtaine d'années. En utilisant cet exemple, nous voulons montrer que les questions posées à la microfinance sont apparues selon un ordre chronologique et dans des environnements particuliers (section 1).

Cependant, les inscrire dans un contexte historique ne veut pas dire qu'elles se succèdent, l'une venant remplacer l'autre. Elles sont effectivement apparues l'une après l'autre, la pérennité puis l'impact, mais se trouvent aujourd'hui coexister. La pérennité se décline d'abord en plusieurs items : la performance, la viabilité et l'institutionnalisation (section 2).

L'impact est une préoccupation qui apparaît un peu plus tard. Elle se décline d'une part, en diverses études visant à évaluer en quelque sorte l'« utilité sociale » de la microfinance ; d'autre part, elle se décline en études de « marché » afin de proposer d'autres produits financiers à ses clients. Plus récemment, nombre de praticiens se sont inquiétés de la « viabilité sociale » des organisations de microfinance comme facteur complémentaire de pérennité. Ces récentes interrogations mettent l'utilisateur de la microfinance au premier plan des préoccupations (section 3).

SECTION 1. Mise au jour des préoccupations à partir d'un cas

L'analyse de l'implication de la Coopération française dans la microfinance nous fournit suffisamment d'éléments pour une projection et une étude sur près de vingt ans (§ 1). Les préoccupations que l'on peut repérer suivent ce découpage historique du développement de la microfinance et se décomposent en deux principaux thèmes : la pérennité, évaluée à partir d'une analyse économique et l'impact, davantage centré sur des analyses sociologiques (§ 2).

§ 1. Évolution de la microfinance depuis les années 1980. Le cas de l'aide française

L'aide française est l'un des principaux intervenants dans la région qui nous intéresse, l'Afrique de l'Ouest. En adoptant son point de vue, nous pouvons analyser l'émergence globale de différents types de SFD, ce qui ne nous serait pas possible en partant de l'optique des opérateurs de microfinance. Ces derniers ayant chacun une approche spécifique de la question, nous aurions eu des difficultés à obtenir des informations homogènes pour tous et sur une longue période. La perspective pour laquelle on opte, celle du bailleur de fonds, fournit un nombre d'observations suffisant à une analyse sérieuse²⁶³.

La Coopération française est parmi les premières impliquées dans la microfinance puisqu'elle y investit depuis près de vingt ans (sous paragraphe A). L'analyse de ses investissements montre un découpage en trois phases (sous paragraphe B). Parallèlement à ces phases, on peut noter une diversification progressive des types de SFD appuyés (sous paragraphe C).

²⁶³ Pour toutes les raisons invoquées dans ce paragraphe, ce cas peut être représentatif de l'appui d'un bailleur de fonds à la microfinance. Cet appui peut être modifié en fonction de l'optique dans laquelle se place le bailleur, mais sur l'évolution générale le schéma décrit pourrait sans doute se vérifier pour d'autres cas, si nous en avons les moyens.

A. Des premières initiatives aux volumes financiers actuels

Les premières initiatives de la Coopération française datent du milieu des années 1980. Tout d'abord, le Ministère des Affaires Etrangères – Coopération et Francophonie (MAE-CF) a soutenu dès le début des années 1980 ce qui allait devenir les MUCODEC (Mutuelles Congolaises d'Épargne et de Crédit). Puis, vers les années 1985, les expériences de la *Grameen Bank* au Bangladesh ont séduit les agents de l'AFD. Un pôle de réflexion a été créé autour de ce sujet. Il comprenait entre autres des agents de l'AFD, de la KfW²⁶⁴, de la Coopération suisse ainsi que des représentants d'opérateurs qui commençaient à intervenir en Afrique²⁶⁵.

Après les premiers financements en 1987-1988 en faveur de coopératives d'épargne et de crédit notamment au Burundi, en Guinée et au Sénégal, la Coopération française a créé en 1991 le Projet Régional d'Appui aux Opérations d'Épargne Crédit Décentralisées (PRAOC), destiné à promouvoir les SFD en Afrique de l'Ouest²⁶⁶. Depuis le second semestre 1998, le PRAOC a été relayé par un nouveau programme d'appui aux SFD, le PAFID (Programme d'Appui au Financement Décentralisé) doté de 20 millions de francs français.

Entre 1987 et 1999, l'AFD et le MAE-CF ont consenti une aide totale de 865 millions de francs français. En 1998, année où le volume d'engagement est le plus important jamais consenti depuis 1987, le financement s'élève à 179 millions de francs français. L'ensemble des fonds octroyés se répartit à raison de 78 % pour l'AFD (672 millions de francs français) et 22 % par le MAE-CF (193 millions de francs français)²⁶⁷. Cette différence s'explique par le rôle imparti à chaque institution, le MAE se chargeant de plus en plus des questions institutionnelles, tandis que l'AFD joue plutôt un rôle de promoteur des organisations de microfinance.

²⁶⁴ *Kreditanstalt für Wiederaufbau*, il s'agit de l'une des deux composantes de la Coopération allemande. Elle est l'équivalent de l'Agence française de Développement en France.

²⁶⁵ Philippe Coquart et Sabrina Djefal, *Synthèse des évaluations rétrospectives des systèmes financiers décentralisés*, AFD/ MAE-CF, juillet 1998.

²⁶⁶ Ph. Coquart et S. Djefal, 1998.

²⁶⁷ Les données sont publiées sur le site internet de l'AFD.

B. Trois phases dans le processus de croissance de l'aide

On peut repérer trois phases dans le processus de croissance de l'aide. La première phase, depuis les années 1980 jusqu'au début des années 1990, fut celle de l'identification ou de l'expérimentation de ce type d'organisations. Elle se caractérise par un tâtonnement, une recherche empirique par essais renouvelés : on teste les différentes manières de procéder, on tente d'adapter les modèles existants au contexte africain²⁶⁸. Au cours d'une deuxième phase, on perçoit que les SFD ont une réelle capacité à améliorer le niveau de vie des populations, tout en commençant à bien connaître leur mode de fonctionnement ; dès lors, les volumes de financements à destination des SFD croissent nettement, avec une inflexion plus importante à partir de 1994. Enfin, au cours de la troisième phase, à partir du milieu des années 1990, émergent les questionnements au sujet de la microfinance.

Le tableau ci-dessous récapitule l'aide accordée par le MAE-CF et l'AFD pour le financement de SFD entre 1987 et 1999. L'évolution de l'aide est en « dent de scie » c'est-à-dire qu'elle fluctue à la hausse sur une année, puis elle est inférieure l'année ou les années suivantes. Ces irrégularités s'expliquent par la manière dont s'octroient les financements. Ceux-ci sont attribués par étapes de création de l'organisation de microfinance. En général, un financement est accordé pour la phase pilote, la première ou la deuxième phase de l'organisation à mettre en œuvre, à appuyer ou à développer. Chaque phase se déroule sur une période de deux à quatre ans et succède à la précédente. Ainsi, la phase pilote est généralement celle durant laquelle le projet et sa méthodologie sont testés ; puis les autres phases, d'une durée équivalente, servent au développement de l'organisation une fois le test de la phase pilote validé. Ces phases sont généralement au nombre de trois ou quatre, y compris la phase pilote.

Dans le tableau ci-dessous, on utilise le terme « opération » pour qualifier l'intervention du bailleur de fonds dans la microfinance. Ce terme englobe les actions les plus courantes du bailleur, c'est-à-dire lors de la création ou au cours du développement d'une organisation de microfinance, ainsi que des actions d'appui ponctuel à une organisation existante, en nombre bien moins important, mais qu'il faut néanmoins comptabiliser pour

²⁶⁸ On tente par exemple d'adapter le modèle de la *Grameen Bank* au contexte africain où la densité de population est très faible, ce qui pose des problèmes de coûts plus importants.

appréhender correctement les financements. Dans le tableau, on comptabilise uniquement les nouvelles opérations de chaque année²⁶⁹.

Ainsi, à chaque croissance importante d'un volume de financement correspond une augmentation notable du nombre d'opérations.

TABLEAU 1 : Engagements et nombre d'opérations AFD/ MAE-CF en faveur de la microfinance (M. FF, 1987-1999)

	AFD	MAE-CF	Aide totale	Opérations
1987	5,0	3,2	8,2	3
1988	0	18,4	18,4	+3
1989	21,0	10,7	31,7	+2
1990	6,0	8,3	14,3	+0
1991	75,7	3,3	79,0	+1
1992	84,0	36,6	120,6	+5
1993	36,0	6,2	42,2	+7
1994	83,5	29,5	113	+12
1995	44,1	8,5	52,6	+6
1996	66,4	2,7	69,1	+6
1997	55,1	8,6	63,7	+3
1998	156	23,0	179,0	+5
1999	39,5	0	39,5	+1
Non ventilé*	0	34	34,0	-
TOTAL	672,3	193,0	865,3	54

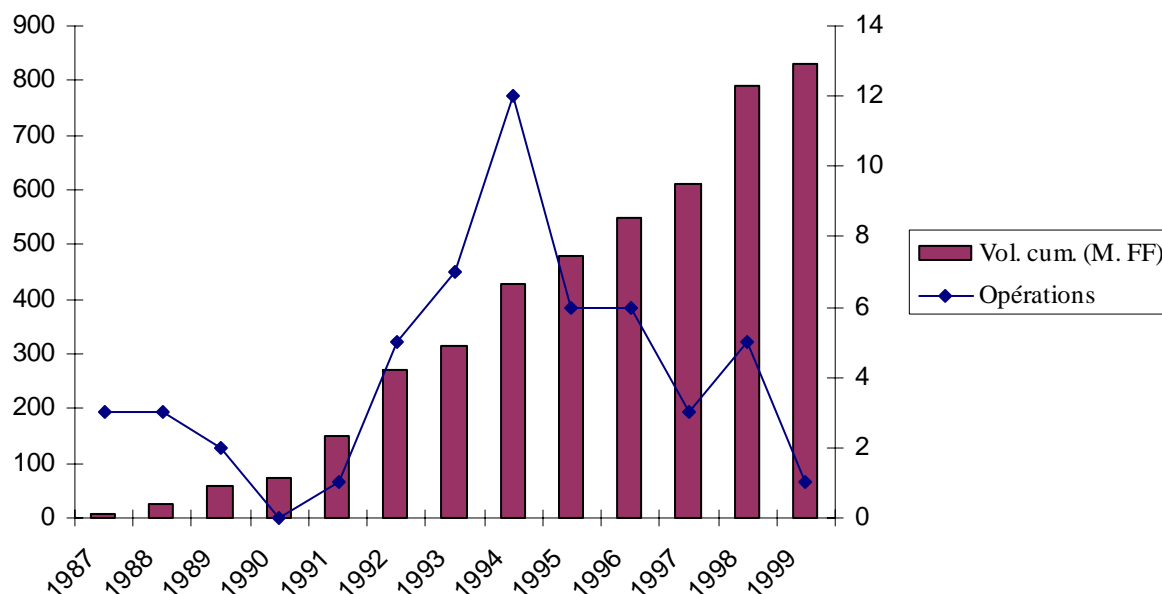
* Principalement assistance technique.

Source : « Concours de l'AFD et du MAE à la microfinance (1987-1999) », in *L'AFD et la microfinance, Note d'orientation*, janvier 2000.

²⁶⁹ Cela signifie que le financement de nouvelles opérations s'ajoute au financement des opérations déjà démarrées. C'est ce qui explique que certaines années, en 1998 par exemple, les financements sont importants en volume sans qu'il y ait une croissance, dans des proportions équivalentes, des opérations financées.

La représentation graphique du volume cumulé de l'aide totale et du nombre supplémentaire d'opérations chaque année affiche plus clairement le rythme de croissance des opérations de microfinance. On utilise ici le volume cumulé de l'aide totale afin de mieux saisir les points de rupture de l'évolution et délimiter les périodes clés.

Graphique 1 : Volume cumulé total de l'Aide française en faveur de la microfinance et nombre d'opérations supplémentaires chaque année



En observant l'évolution de l'aide entre les années 1987 et 1999, trois périodes se distinguent dans le processus d'appui aux SFD.

La première période, entre 1987 et 1991, se caractérise par un investissement timide dans ce type de projet. Les volumes de financement et le nombre d'opérations nouvellement créées chaque année sont faibles. Le nombre de projets nouvellement financés est au plus de trois chaque année (en 1987-88). L'engagement de l'AFD est relativement timide au cours de cette première phase, il augmente à partir de 1991, avec un volume d'engagement de plus de 75 millions de francs français.

Les années 1991-92 amorcent un changement significatif puisque tant en volume, dès 1991, qu'en nombre de projets, à partir de 1992, on constate une nette accélération du soutien à la microfinance. Le point culminant de cette période se situe en 1994 où le nombre de projets nouvellement créés est de douze tandis que le volume consacré à la microfinance est de 113 millions de francs français.

Une troisième période apparaît à partir de 1995, où le nombre d'opérations nouvelles est de six, retombant pratiquement au niveau de 1992, où cinq opérations nouvelles avaient été lancées, alors que le volume de financement s'élève à environ 52 millions de francs français. Le rythme de création de nouveaux projets se ralentit jusqu'en 1997. L'année 1998 est exceptionnelle par le volume des financements (180 millions de francs français). Elle se caractérise par une reprise du financement d'opérations nouvelles (+ 5). L'année 1999 est à nouveau calme (une opération supplémentaire et 39,5 millions de francs français investis).

Le tableau suivant synthétise les trois principales périodes que nous venons de repérer. La première période, de 1987 à 1991, concentre 18 % des financements et 16,3 % des opérations nouvellement créées chaque année par la Coopération française entre 1987 et 1999.

**TABLEAU 2 : Répartition de l'aide française à la microfinance en trois phases
1987-1999**

	AFD	MAE-CF	Aide totale M.FF	Aide totale (% du total)	Nb d'opérations**	Opé. Sup. (%)
1987-1991	107,7	43,9	151,6	18 %	9	16,3 %
1992-1995	247,6	80,8	328,4	40 %	30	55,6 %
1996-1999	317,0	34,3	351,3	42 %	15	27,3 %
TOTAL	672,3	159	831,3*	100 %	54	100 %

* Hors AT non ventilée : 34 millions de francs français (1987-1994).

** Il s'agit du nombre d'opérations supplémentaires chaque année.

Pendant les quatre ans de la deuxième phase, entre 1992 et 1995, les trente opérations financées (55,6 % de l'ensemble des opérations entre 1987 et 1999) représentent un volume de près de 330 millions de francs français (40 % des financements 1987-1999). Enfin, entre 1996 et 1999, les quinze opérations financées (27 % des opérations totales) ont nécessité un volume de 351 millions de francs français environ. Ici, le volume plus important tient aux financements des organisations de microfinance créées depuis plusieurs années et dont les financements sont renouvelés au fur et à mesure de la succession des phases d'actions (phase deux, phase trois, voire phase quatre).

C. Une diversification progressive des types de SFD appuyés

Ces différentes phases ont vu le développement concomitant de plusieurs formes de SFD²⁷⁰. Jusqu'en 1991, les financements sont allés aux organisations de grandes tailles, principalement à des réseaux mutualistes. Puis, l'appui à la microfinance s'est diversifié vers les programmes de « crédit solidaire » - en volumes importants à partir de 1993 - et les caisses villageoises²⁷¹. Simultanément, la diversification a concerné les organisations initiées sous forme de projets de développement. Enfin, très récemment, à partir de 1998, des appuis importants en volume ont été consacrés à la création d'organisations de crédit solidaire spécialisées dans les très petites entreprises urbaines.

Durant la première période, de 1987 au début des années 1990, l'appui de la Coopération française s'est traduit par un soutien à des SFD destinés à s'implanter sur l'ensemble du territoire national, afin de parer au faible développement du système financier national. Les premiers engagements de huit millions de francs français en 1987 ont été affectés à la création de réseaux mutualistes au Burundi et au Congo et à la phase pilote d'un projet de crédit solidaire en Guinée. Puis, les financements sont allés à d'autres mutuelles, en Côte d'Ivoire, en Guinée et au Sénégal. L'intervention s'est également concrétisée par un soutien à une banque de développement en difficulté (CNCA au Bénin en 1989²⁷²). L'appui a alors consisté en la liquidation de la banque en la création d'une structure faîtière « mutualiste », la FECECAM. Le dernier financement consenti pour le démarrage d'un SFD de ce type l'a été en 1991.

Les systèmes ayant une technique dite de « crédit solidaire » ont été initiés avec deux projets à la fin des années 1980 (en Guinée en 1987 et au Burkina Faso en 1989). Cependant, les financements à ce type de SFD n'ont été significatifs en volume et en nombre de projets qu'au cours de la seconde phase, à partir de 1993. C'est également au cours de cette période que certaines organisations de microfinance ont été initiées sous forme de projet de développement. Elles consistaient en un « volet crédit » d'un programme de développement

²⁷⁰ Source : « Les engagements de la Coopération Française en faveur de la microfinance », AFD, 2000.

²⁷¹ Selon le modèle de CVECA – Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées – promu par l'opérateur CIDR.

²⁷² La CNCA chapeautait un réseau de Caisses Locales et Régionales de Crédit Agricole Mutuel.

rural²⁷³ (au Cambodge dès 1993, à Sao-Tomé et Príncipe en 1994 et au Laos en 1995), ou en caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA au Mali en 1993).

Plus récemment, l'AFD a diversifié son activité avec le financement de SFD s'adressant à de Très Petites Entreprises (TPE²⁷⁴). En 1998, elle leur a consenti 55 millions de francs français, soit 35 % des engagements de l'année en faveur des SFD (179 millions de francs français).

Les orientations particulières des financements à tel ou tel type de SFD ont mis en avant des types particuliers d'opérateurs, à tel point qu'aujourd'hui une partie d'entre eux est reconnue comme des spécialistes de tel ou tel type de SFD²⁷⁵.

Ainsi, l'appui à la microfinance se diversifie peu à peu quant aux types d'organisations financés, tout en se spécialisant par le recours à des opérateurs professionnels dans le domaine. On assiste progressivement à la construction de relations identifiées entre les acteurs de la microfinance impliqués dans sa création et son développement. Cette progression s'accompagne d'un contexte marqué par une nette augmentation des financements à destination de la microfinance.

§ 2. Évolution de la problématique et principales préoccupations

L'engouement croissant des bailleurs de fonds pour la question de la microfinance est accompagné d'une évolution dans la littérature consacrée à la question. Des documents de travail des premiers temps, produits par les principales organisations internationales, la littérature va peu à peu s'ouvrir à la publication d'articles dans des revues économiques,

²⁷³ Il s'agit de projets de développement à plusieurs composantes liées entre elles parmi lesquelles l'aspect financier. L'ACEP, au Sénégal a démarré ses activités de cette façon sous l'égide de l'USAID. Elle constituait au départ le volet financier d'un programme de développement, puis s'est autonomisée pour devenir une mutuelle en 1993.

²⁷⁴ Les TPE ne constituent pas véritablement une forme nouvelle de SFD. Ces organisations pratiquent en partie du crédit solidaire ou peuvent être constituées en mutuelle. Elles se caractérisent par le fait qu'elles visent à la création ou au développement d'entreprises, parfois d'une taille relativement importante. L'ACEP en est l'un des exemples les plus connus. Nous y reviendrons plus en détail au cours de la deuxième partie, dans la typologie générale.

²⁷⁵ Voir le chapitre 3, section 1.

depuis notamment *Savings and Development* et *World Development* jusqu'à la publication d'un vaste article dans le *Journal of Economic Literature*, article qui donnera ses « lettres de noblesse » à la microfinance.

Les préoccupations ayant trait à la microfinance suivent le découpage chronologique que nous venons d'examiner. Une revue de la littérature révèle que, durant les années 1980, il n'existe que peu ou pas de publications se rapportant à la microfinance. Puis, à partir de 1991 environ, la microfinance est l'objet d'une recherche-action. Aux environs du milieu des années 1990, elle commence à intéresser la recherche scientifique (sous paragraphe A)²⁷⁶. Une analyse de l'évolution de ces préoccupations débouche sur la mise en exergue de deux champs de préoccupations (sous paragraphe B). L'évolution de la problématique se constate également au regard du vocabulaire employé, lequel indique une précision croissante de l'objet qu'il décrit, de sorte qu'aujourd'hui, il est possible d'en fixer les principaux termes (sous paragraphe C).

A. Évolution de la problématique

Pendant de nombreuses années, la microfinance a été cantonnée à ses acteurs, les informations et documents circulant essentiellement dans les milieux professionnels. Puis, depuis le milieu des années 1990, les premiers ouvrages et études sont publiés avec le souci de mieux comprendre les ressorts de la microfinance, ses facteurs de succès - et/ou de pérennité - et de fixer sa typologie. Ces premières études tirent le bilan de la première décennie de microfinance²⁷⁷.

À partir des années 1997-1998, la place laissée aux questions de l'impact, en termes de lutte contre la pauvreté en général ou plus précisément sur celle des femmes, devient plus importante. À partir de 1999, avec un léger décalage, de nouveaux thèmes apparaissent. Les difficultés rencontrées par plusieurs systèmes de microfinance éveillent un doute de la part

²⁷⁶ Ce paragraphe a bénéficié du dépouillement de deux bases de données bibliographiques, lesquelles sont rapidement présentées en annexe II.1.

²⁷⁷ Les principaux textes se rapportant à ce point sont exposés au cours des sections 2 et 3. On peut retenir les références de : Robert P. Christen, ElysaBeth Rhyne, Robert C. Vogel et Cressida Mac Kean, "Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs", *USAID Program and Operations Assessment Report n°10*, Agency of International Development, Washington DC, 1995. Leila Webster et Peter Fidler (dir.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, Washington D.C., 1996.

des praticiens quant à la pérennisation de l'expérience, doute pouvant aller jusqu'à remettre en question la création de nouvelles structures. Pour notre part, ces débats seront l'occasion de montrer certains aspects de l'expérience qui ont pu être occultés pendant la phase d'engouement et qui sont venus rappeler leur importance par les échecs des institutions. De fait, outre les conditions financières et de gestion, il semble nécessaire de s'intéresser aux questions de « viabilité sociale ».

Depuis peu, un fléchissement de la production intellectuelle dans un contexte de ralentissement des investissements en faveur de la microfinance laisse penser que la « microfinance » est aujourd'hui à un carrefour de son histoire.

Ainsi, c'est lorsque les organisations de microfinance connaissent un engouement important que la production littéraire commence à sortir du domaine des professionnels de la microfinance. En plus de procéder à des états des lieux, très tôt, les premières préoccupations concernant la microfinance sont orientées vers les conditions de sa pérennité. Puis, à partir des années 1997-1998, alors que les investissements sur de nouveaux projets commencent à ralentir, les questions au sujet de l'impact apparaissent. Assez rapidement, d'autres questions viennent les renforcer, questions relatives aux difficultés rencontrées par les organisations de microfinance et à leur viabilité sociale. Ces questions mettent l'utilisateur de la microfinance au premier plan des préoccupations.

B. Deux champs de préoccupations

Aujourd'hui, on peut considérer qu'il existe deux champs principaux de préoccupations se rapportant à la microfinance. D'un côté se retrouvent des items inclus dans la thématique de la pérennité comprise dans un sens économique *stricto sensu*, de l'autre des items se rapportant davantage à l'impact.

La pérennité est abordée à partir de la performance des systèmes de microfinance. Dans les publications, la performance est un concept étroitement lié aux thèmes de la finance, de la gestion, de l'autonomie et de l'équilibre financier. Ces termes constituent le noyau dur de ce que l'on considère comme la capacité de l'organisation à obtenir des résultats probants dans le temps. Une différence apparaît entre les publications anglo-saxonnes et francophones : les premières sont davantage orientées vers des problématiques liées à la pérennité au sens de l'autonomie et de la viabilité financière ; les secondes sont très tôt orientées vers ces questions

tout en leur apposant des considérations en rapport avec le cadre légal et réglementaire de référence. Dans le cas francophone, cette orientation des préoccupations provient du fait, d'une part, que l'Afrique de l'Ouest s'est dotée d'un cadre légal propre à la microfinance et, d'autre part, que les institutions les plus importantes sont des mutuelles. Dans la partie anglophone, la microfinance se caractérise par une plus grande proximité avec le système bancaire dans son fonctionnement général (organisation interne, statuts).

La question de l'impact représente une faible proportion des publications. Le petit nombre d'analyses sur l'impact s'explique par leurs coûts assez élevés. En outre, bien souvent les organisations n'ont pas eu cette préoccupation jusqu'en 1999 environ. L'évaluation de l'impact se fait souvent en référence au thème de la pauvreté. Il apparaît une différence sur ce point entre les publications anglo-saxonnes et francophones, les premières intégrant davantage une réflexion en terme de stratégie de marché, tandis que les secondes restent le plus souvent centrées sur la pauvreté et les principes de solidarité²⁷⁸.

Ainsi, nous avons d'un côté des travaux plutôt orientés sur la question de la performance des institutions de microfinance, considérées sous leurs aspects financier, de gestion, d'autonomie et de réglementation. Il s'agit là des premiers éléments de définition de la pérennité. De l'autre côté, nous avons des réflexions engagées sur l'impact au regard de la pauvreté, puis par rapport à une stratégie de marché. Des différences existent entre les conceptions anglo-saxonnes et francophones de la microfinance, un décalage de trois à quatre années s'observe également entre les deux conceptions d'une même préoccupation.

Ces dernières années se caractérisent par la recherche d'une connaissance plus fine du domaine, que ce soit par le biais d'études de cas ou d'évaluations des organisations de microfinance ; ce qui renforce l'intuition que ces années amorcent un tournant, un temps de pause pour mieux comprendre les ressorts de la microfinance.

²⁷⁸ On peut se reporter au numéro spécial de *Techniques financières et développement*, n° 70, 2003, consacré aux enjeux de la mesure d'impact des institutions de microfinance. Yann Gauthier, « Analyse d'impact ou stratégie marketing ? », *Techniques financières et développement*, n° 70, 2003.

C. Évolution du vocabulaire : une marque d'avancement de la problématique

Le vocabulaire désignant la microfinance a également connu une évolution vers une précision croissante. C'est au cours de l'étape de consolidation et de réflexion sur la pérennisation de ces expériences qu'un vocabulaire spécifique et précis consacré à la microfinance est apparu et s'est consolidé. Ce vocabulaire comprend des termes couramment utilisés dans la profession. Ils sont aujourd'hui employés dans des acceptions bien définies qui ne devraient plus être modifiées par l'usage tant ils sont clairs pour tous et désignent une réalité précise.

Dans le cas de l'aide française, les premières expériences dans le domaine de la microfinance se sont appelées « opérations de crédit décentralisé », puis les expériences sont devenues des « projets ». À la fin des années 1980, et jusque vers les années 1996-1997, le terme « Système Financier Décentralisé (SFD) » s'est imposé, marquant un avancement dans l'identification de ce type d'opérations. Cette identification reste néanmoins encore floue puisque le système financier désigne une entité dont on connaît peu les contours (« système ») mais dont on sait qu'elle pratique une activité financière. Le terme « décentralisé » est le point central dans la définition de ces entités. Il demande à être quelque peu discuté.

On pourrait proposer que ce terme se rapporte à leur niveau d'organisation. Mais il existe des organisations de ce type dont les niveaux sont construits progressivement avec une entité centrale. Par conséquent le terme ne recouvre pas la réalité de l'organisation de ces structures. La seconde hypothèse serait de considérer qu'ils sont désignés de cette façon par rapport à la manière dont ils sont créés ; « décentralisé » se rapporterait donc au processus par lequel le montage institutionnel aboutit à leur création. Cette explication semble la plus appropriée car durant les années 1990, l'État - discrédité par la faillite des politiques de développement des années 1970 et 1980 - a été contourné au profit des organisations de solidarité internationale. La manière de pratiquer le développement est passée d'une approche *top-down* à une approche *bottom-up*, privilégiant un « développement concerté à partir de la base » afin de favoriser une « appropriation et une plus grande implication de cette partie de la population »²⁷⁹.

²⁷⁹ Il ne s'agit pas de citations à proprement parler, mais plutôt de mots d'ordre lancés à la fin des années 1980 et au cours des années 1990.

Puis, après les années 1996-97, au plan international le terme SFD est peu à peu tombé en désuétude au profit de « Institutions de Micro-Finance (IMF) », sauf dans l'UMOA et en Guinée où ce terme utilisé par les autorités monétaires pour désigner les établissements de microfinance. Aujourd'hui, « IMF » est plus répandu dans l'usage des organisations internationales et bilatérales, du fait que ces « institutions » ont pu accéder à un statut juridique plus proche de ce qu'elles sont et que « micro-finance²⁸⁰ » fait référence à un type identifié d'intervention (petits projets et petits volumes d'activités). Ce terme désigne en réalité les systèmes devenus autonomes (financièrement et sur le plan organisationnel) ou en voie de l'être, marquant ainsi une étape importante du processus : le passage de l'état de projet à celui d'institution financière.

Dans cette thèse, les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) regroupent un ensemble d'organisations dont l'objet est de fournir, à des conditions plus ou moins restrictives, des produits financiers (prêts et épargne) à des porteurs de projets généralement exclus du circuit de financement bancaire classique. Les institutions de microfinance²⁸¹ sont des organisations juridiquement reconnues, agréées par les autorités monétaires, financièrement autonomes ou en voie de l'être, pratiquant une activité dans le cadre défini pour les SFD (celui de l'exclusion bancaire), mais présentant certains aspects d'une institution financière classique (outils de gestion et de pilotage de l'activité, contrôle interne).

Dans la présente thèse, le terme « IMF » est utilisé lorsque les organisations en question répondent à la définition de l'institution de microfinance. Le terme « SFD » sera utilisé pour désigner cette forme de pratique financière (crédit et/ou épargne) dont les contours ne sont pas clairement dessinés (le plus souvent par une reconnaissance juridique²⁸²). Ce terme n'a pas la précision du terme IMF, lequel fait également référence à une pratique des activités que l'on dira « professionnelle », incluant des aspects techniques de gestion, de contrôle et de pilotage qui relèvent davantage d'un métier. Le terme plus large « organisations de microfinance » recouvre les deux types –SFD et IMF– sans distinction.

²⁸⁰ Le terme se trouve orthographié de différentes façons : micro-finance, micro finance, microfinance. Il est aujourd'hui très souvent orthographié sans séparation, en un seul mot, signe qu'il fait référence à une entité bien identifiée et non plus formée comme un néologisme (micro-finance).

²⁸¹ Voir en annexe II.2 les définitions de la microfinance par quelques personnalités.

²⁸² Loi réglementant les Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Épargne et de Crédit (IMCEC), dite loi PARMEC dans les pays de l'UMOA ou Loi 98-001 portant réglementation sur les mutuelles en Mauritanie.

À la marge de ce champ, il existe des « outils financiers » dont l'objet est l'octroi de subventions ou de crédit à taux nul, la démarche étant généralement d'accoler à l'outil financier un transfert de compétences (sensibilisation aux problèmes de l'environnement, processus de structuration de la société civile, etc.) sans souci de pérenniser l'outil financier au sens des organisations de microfinance. Dans la mesure où ces systèmes sont parfois des « concurrents » des organisations de microfinance et où ils se situent également pour bon nombre d'entre eux, dans une optique de microfinance quant aux porteurs de projets (appui en vue de créer une activité génératrice de revenus), nous les prendrons en considération dans notre travail. Nous les appellerons « outils financiers » pour les distinguer des SFD, lesquels pratiquent des crédits avec un taux d'intérêt car ils souhaitent se pérenniser, ce qui ne semble pas être le cas ou la volonté des outils financiers.

Ainsi, la microfinance connaît un développement marqué par trois étapes principales. C'est à partir de la deuxième étape que les écrits deviennent plus nombreux et sont relatifs à des préoccupations majeures pour la microfinance : la pérennité et l'impact. Au cours de cette évolution, on peut également percevoir des modifications dans le vocabulaire utilisé pour décrire ces expériences, lequel vocabulaire s'est progressivement précisé de sorte que l'on peut aujourd'hui le fixer.

SECTION 2. Premières préoccupations : pérennité, performance des systèmes et institutionnalisation

Les SFD ont dans un premier temps été évalués à partir de leur capacité à devenir autonomes. Celle-ci est appréciée généralement en termes de performances des systèmes, par le test de leur viabilité financière. En fait, une large partie du questionnement au sujet de la pérennité des SFD est contenue dans des conditions relatives à l'autonomie financière du SFD (§ 1). Dans une approche complémentaire, les critères de pérennité qui permettront à ces structures de durer dans le temps sont élargis à l'ensemble des conditions juridiques, économiques et institutionnelles, c'est-à-dire liées au milieu d'insertion (§ 2).

§ 1. La recherche d'une autonomie financière

À la suite des travaux de Marc Labie, on peut avancer que la pérennité est en premier lieu et *a minima* liée à l'autonomie financière²⁸³. Dans cette perspective, l'autonomie financière se caractérise par la capacité de la structure à se passer de toute subvention extérieure (sous paragraphe A). Les études empiriques qui ont permis de fixer les conditions générales de la pérennité à partir de ces critères ont ensuite donné lieu à des typologies fixant la voie à suivre vers cette pérennité (sous paragraphe B), selon un certain nombre d'indicateurs d'autonomisation (sous paragraphe C).

A. Diminution progressive des subventions

L'un des premiers chercheurs à s'être intéressé à la question des systèmes financiers décentralisés, Jacob Yaron, a développé un indice de dépendance aux subventions (*subsidy dependence index*) dont l'objet est de déterminer jusqu'à quel niveau une organisation ne peut se passer de subventions. *A contrario*, pour qu'une organisation puisse être pérenne, elle doit se passer de financer les crédits par ce biais. L'indice, plus couramment appelé SDI, permet de situer l'organisation dans le cheminement qu'elle a à parcourir vers l'autonomie financière²⁸⁴. Il permet de déterminer quel serait le surcroît d'intérêt à consentir pour que le

²⁸³ Marc Labie, 1998. Dans cette section, nous aurons principalement recours au chapitre 4 de la thèse de M. Labie. Cette thèse a fait l'objet d'un long article dans une revue française ; voir M. Labie, « Autonomie et pérennisation des systèmes financiers décentralisés », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 85-96. L'auteur a publié un ouvrage dans lequel il reprend plusieurs parties de sa thèse tout en développant une partie au sujet de l'impact en matière de lutte contre la pauvreté, peu abordé dans la thèse. M. Labie, *La microfinance en questions - Limites et choix organisationnels*, Éditions Luc Pire, Bruxelles, 1999, 116 p.

²⁸⁴ On peut se reporter à une présentation de cette méthode en français dans : Jacob Yaron, « Performances des institutions de financement du développement, méthodes d'évaluation », in *Microfinance pour les pauvres ?*, Hartmut Schneider (dir.), Séminaires du centre de développement-OCDE, FIDA / OCDE, 1997, pp. 67-78. Voir également Jacob Yaron, "What Makes Rural Finance Institutions Successful ?", *World Bank Research Observer*, vol. 9, n°1, janvier 1994, pp. 49-70. Un test est réalisé dans deux autres articles consacrés à l'expérience de *BancoSol* et de la *Grameen Bank* : Syed H. Hashemi, « Création de capacités bancaires au service des populations pauvres : la *Grameen Bank* au Bangladesh », in H. Schneider, 1997, pp. 119-139. Claudio Gonzales-Vega et al., « *Bancosol* : les défis de la croissance des organisations de micro-crédit », in H. Schneider, 1997, pp. 141-182.

SFD puisse se financer en dehors de subventions.

Avant de proposer le SDI, J. Yaron commence par une analyse de l'intervention de l'État sur le marché du financement rural. Selon lui, l'État intervient pour soutenir l'agriculture afin de pallier les imperfections du marché par lesquelles les rendements privés sont jugés supérieurs aux rendements ruraux. Les investissements privés ne s'orientent pas vers le financement rural car les rendements n'y sont pas attractifs. L'État intervient donc sur les marchés financiers ruraux pour stimuler un investissement qui n'aurait pas eu lieu autrement.

Les imperfections du marché seraient dues à des caractéristiques du système de production agricole. En premier lieu, les conditions climatiques sont sources de risques très élevés par rapport aux autres secteurs. Dans ce contexte, les variations de prix sont souvent erratiques, ce qui implique une grande variation des revenus des agriculteurs et donc une capacité de remboursement des prêts également fluctuante. En outre, les établissements de prêts doivent souvent subir des coûts de transaction élevés du fait qu'ils desservent une population géographiquement dispersée. De plus, le système juridique et les moyens de se couvrir pour les banques sont assez peu développés pour les inciter à intervenir. Enfin, le régime de propriété foncière limite les possibilités de garantie et de forclusion.

Selon l'analyse de Yaron, lorsque les établissements de crédits ont financé le monde rural, ils se sont en général orientés vers les plus gros agriculteurs pour des raisons de coûts élevés du traitement et de l'administration des petits prêts non garantis. Ce serait donc ainsi que le marché informel de crédit se serait développé, pour des raisons de faibles coûts de transaction et de mise à disposition rapide des fonds.

L'intervention de l'État est justifiée pour des raisons d'équité.

« Les échéances courtes et le coût élevé du financement des prêteurs ont été considérés comme un obstacle aux objectifs de croissance et d'équité »²⁸⁵.

L'intervention de l'État s'est déroulée selon trois modes : 1°) par l'affectation administrative des fonds aux activités agricoles et aux zones rurales ; 2°) par un plafonnement des taux d'intérêt et 3°) par un apport régulier de fonds pour couvrir le déficit chronique de l'institution de financement du développement (IFD).

²⁸⁵ J. Yaron, 1997, p. 69.

Les IFD n'ont pas été à la hauteur des espérances : elles ont eu un faible impact en nombre de personnes touchées et ont surtout bénéficié aux plus riches. Elles sont progressivement devenues extrêmement coûteuses et « mangeuses » de subventions (érosion des fonds propres, notamment par le fait de taux d'intérêt négatifs dans un environnement inflationniste). Les administrations ont retardé le développement des marchés financiers (« effets d'éviction »). Enfin, les IFD n'ont pas été le vecteur d'une évolution de la technologie agricole.

Le problème central serait donc que ces IFD n'étaient pas destinées à fonctionner comme de véritables intermédiaires financiers. Selon J. Yaron, cela provient de ce que ces institutions n'avaient pas de contrainte de rentabilité financière ; elles ont bénéficié en continu de taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché et d'un apport de fonds extérieurs. En outre, une absence de concurrence et une faible obligation de rendre des comptes ont conduit à une qualité de prêt médiocre, à un fonctionnement inefficace et au développement du clientélisme.

N'ayant pas recours à des critères commerciaux de performances financières, les organismes de prêts n'auraient pas été incités à mettre en place une politique de recouvrement efficace. Le problème est que les incitations à la performance ont été fondées sur la promptitude dans l'octroi et sur le volume débloqué parallèlement à une hausse des financements externes. En d'autres termes, ces IFD seraient donc des lieux de « recyclage » des fonds externes en prêts subventionnés.

Ce mode de fonctionnement a conduit à une mauvaise visibilité de la qualité du pilotage de l'activité du fait que les données étaient peu nombreuses et peu fiables, par la non prise en compte de l'effet de l'inflation et par un provisionnement pour créances douteuses insuffisant. Ces difficultés impliquaient qu'une évaluation était pratiquement impossible car les scénarios présentés étaient souvent optimistes et pouvaient induire l'analyste en erreur. Les subventions n'étaient pas correctement intégrées (notamment les ressources à des conditions préférentielles et les remboursements de l'État sur les pertes de change liées à des prêts libellés en devises). On ne pouvait donc pas aisément produire une analyse du coût financier global du maintien d'une IFD. Par conséquent, il ne pouvait y avoir un débat public sur les coûts et les avantages et l'intérêt social de ces institutions.

Suite à cette analyse, J. Yaron propose le calcul d'un indice qui permettrait de tenir compte de ces paramètres. Il part du constat qu'il existe deux problèmes quand on doit se fier aux données comptables classiques. Le premier tient à une différence entre les produits et les charges ; le second est relatif aux pratiques comptables classiques qui ne sont pas prévues

pour tous les types de subvention reçues par l'IFD. Il propose l'Indice de Dépendance aux Subventions (IDS) qui comptabilise l'ensemble des subventions reçues et affecte une valeur aux coûts d'opportunité associés. L'IDS tient davantage à l'analyse économique et dépasse l'analyse financière.

L'IDS considère les différences de taux d'intérêt comme des subventions lorsque l'IFD a bénéficié d'un taux d'intérêt concessionnel. Le calcul de l'IDS se base sur des méthodes inspirées de la méthode des prix de référence²⁸⁶. Le ratio de l'IDS mesure la hausse nécessaire, exprimée en pourcentage du taux d'intérêt moyen sur les prêts, pour dédommager une IFD et l'élimination de toutes les subventions en une année donnée de sorte que son ratio de rentabilité financière reste égal au coût approximatif de l'emprunt aux conditions de marchés. Ainsi, un IDS nul signifie que l'IFD a atteint l'autonomie ; s'il équivaut à 100, alors il faut doubler les taux d'intérêt moyens sur les prêts pour pouvoir éliminer les subventions ; s'il équivaut à 200, alors il faut tripler les taux d'intérêt moyens sur les prêts pour compenser l'élimination des subventions.

L'exposé de la méthode préconisée par J. Yaron indique que l'auteur part du principe que les subventions doivent être supprimées parce que le marché pourrait et devrait tout à fait jouer son rôle. Cependant, *quid* du rôle de l'État en tant que ferment de la solidarité nationale ?²⁸⁷

En effet, si l'État se retire du financement rural, comment financer l'agriculture ? Puisque le secteur est peu rentable et très risqué, les banques ne s'y impliqueront pas. On peut travailler à une plus grande transparence et une meilleure prise en compte du recouvrement et de la gestion globale de l'activité sans pour autant supprimer les interventions de l'État (par le biais de subventions ou autrement)²⁸⁸.

Nous aurons l'occasion de revenir sur ce point dans le chapitre 7, lorsque nous aborderons la question de la lutte contre la pauvreté. En effet, nous verrons que, pour une partie d'entre eux, les SFD ne pourront jamais atteindre un niveau de viabilité financière permettant l'autonomie. La question de l'afflux de subventions est aujourd'hui cruciale pour

²⁸⁶ Voir Lyn Squire et Herman G. Van der Tak, *Economic Analysis of Projects*, Baltimore and London : The Johns Hopkins University Press, édité pour la Banque mondiale, [1975], sixième édition 1988.

²⁸⁷ Son analyse se cantonne à deux lignes, p. 69.

²⁸⁸ Voir les expériences de finance solidaire du XIX^e siècle qui sont devenues aujourd'hui des banques à part entière. Une partie d'entre elles n'y serait pas parvenue sans l'appui de l'État (chapitre 1, section 2, § 2, C).

quelques organisations de microfinance. À l'instar de J. Morduch ou de nombreux praticiens aujourd'hui, force est de constater que certains SFD nécessiteront un afflux continu de subventions ; à tel point que nous suggérerons de réfléchir à un « service public de la microfinance ».

B. Le chemin de la pérennité

Dès le moment où les institutions de microfinance commencent à se faire largement connaître, on procède à de nombreuses études de cas pour tenter de déterminer ce que serait une voie idéale vers la pérennité. L'ensemble des réflexions part d'études de cas pour tenter des généralisations valables pour d'autres organisations de microfinance. Plusieurs classifications sont possibles²⁸⁹ ; nous exposerons ici uniquement les plus importantes.

Dans la continuité du travail de J. Yaron, plusieurs classifications ont été imaginées afin de déterminer le degré d'autonomie des SFD. À la suite des travaux de Maria Otéro, figure de la microfinance en Amérique Latine, les classifications prennent en compte des critères tels que le volume de crédit, la capacité institutionnelle à maintenir et à accroître le programme et un taux de remboursement satisfaisant. Une autre approche consiste à identifier un certain nombre de phases devant mener à la pérennisation. Selon M. Labie, deux typologies construites en fonction de critères d'autonomisation servent de cadre de référence.

La première tente de décrire ce que pourrait être un « cycle de vie » de ces organisations, cycle au cours duquel les organisations cheminent vers une autonomie financière. La première phase est dite de « démonstration » ; l'organisation met à l'épreuve sa méthodologie et l'ajuste par rapport aux personnes qu'elle dessert. Au cours de la deuxième phase, dite de « seconde génération », l'institution conforte son mode de fonctionnement afin de tendre vers une certaine autonomie. Enfin, la troisième phase voit apparaître la question de la transformation en une véritable institution financière. Ces trois phases se caractérisent par la variation concomitante de sept variables que sont la fonction de direction, la clientèle, les sources de financement, la méthodologie pour les prestations de services financiers, la gestion financière, l'autonomie et la formation du personnel.

²⁸⁹ Se reporter à M. Labie, 1998.

La seconde typologie est celle de M. Otéro et E. Rhyne²⁹⁰. Elle est considérée comme une référence à l'instar du travail de J. Yaron. Ce type de classification a inspiré maints praticiens dans la recherche de l'autonomisation progressive des organisations dont ils avaient la charge. Elle distingue quatre niveaux. Le premier niveau est celui des programmes traditionnels nécessitant d'importantes subventions ; le deuxième niveau regroupe des organisations dont le produit des intérêts couvre le coût des fonds et une partie des dépenses de fonctionnement, mais des subventions demeurent nécessaires pour financer certains éléments des opérations ; les organisations du troisième niveau ont éliminé la plupart des subventions, mais les programmes peuvent difficilement se passer de certains éléments de subvention ; enfin, le dernier niveau recense les programmes entièrement financés à partir de l'épargne de leurs clients et/ou de fonds levés à des taux commerciaux auprès des institutions financières formelles. Aujourd'hui, la grande majorité des institutions ayant « réussi » leur marche vers l'autonomie en est encore au troisième niveau. Quelques très rares institutions ont cependant atteint le dernier niveau.

Nous pourrions ajouter dans le prolongement de celle-ci une classification qui fait également référence. Elle est le pendant « opérationnel » de la classification que nous venons d'exposer. Elle se base sur une approche en termes de couverture progressive des coûts engendrés par l'activité²⁹¹. À partir d'études de cas en Amérique Latine, les auteurs, dont Elysaabeth Rhyne, décrivent quatre niveaux vers l'autonomie financière. Le niveau zéro est celui où l'organisation est très largement subventionnée pour ses activités. L'organisation qui atteint le premier niveau couvre ses charges d'exploitation par ses produits, c'est-à-dire ses dépenses non financières. Le deuxième niveau est atteint lorsque l'institution est en mesure de se passer de ressources extérieures pour le financement de crédits. Le dernier niveau est celui de l'auto-suffisance, où l'institution est capable de se gérer de façon autonome, voire de se financer aux conditions du marché.

Enfin, en France, l'un des principaux bureaux d'études spécialisés en microfinance a mis en place des indicateurs proches de ceux que nous venons de passer en revue. Il a recours au *taux de couverture* dont le principe est de déterminer quelle est la capacité de

²⁹⁰ Maria Otero et Elysaabeth Rhyne (eds.), *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, London, IT Publications ; Connecticut, Kumarian Press, 1994.

²⁹¹ R. P. Christen, E. Rhyne, R. C. Vogel et C. Mc Kean, 1995.

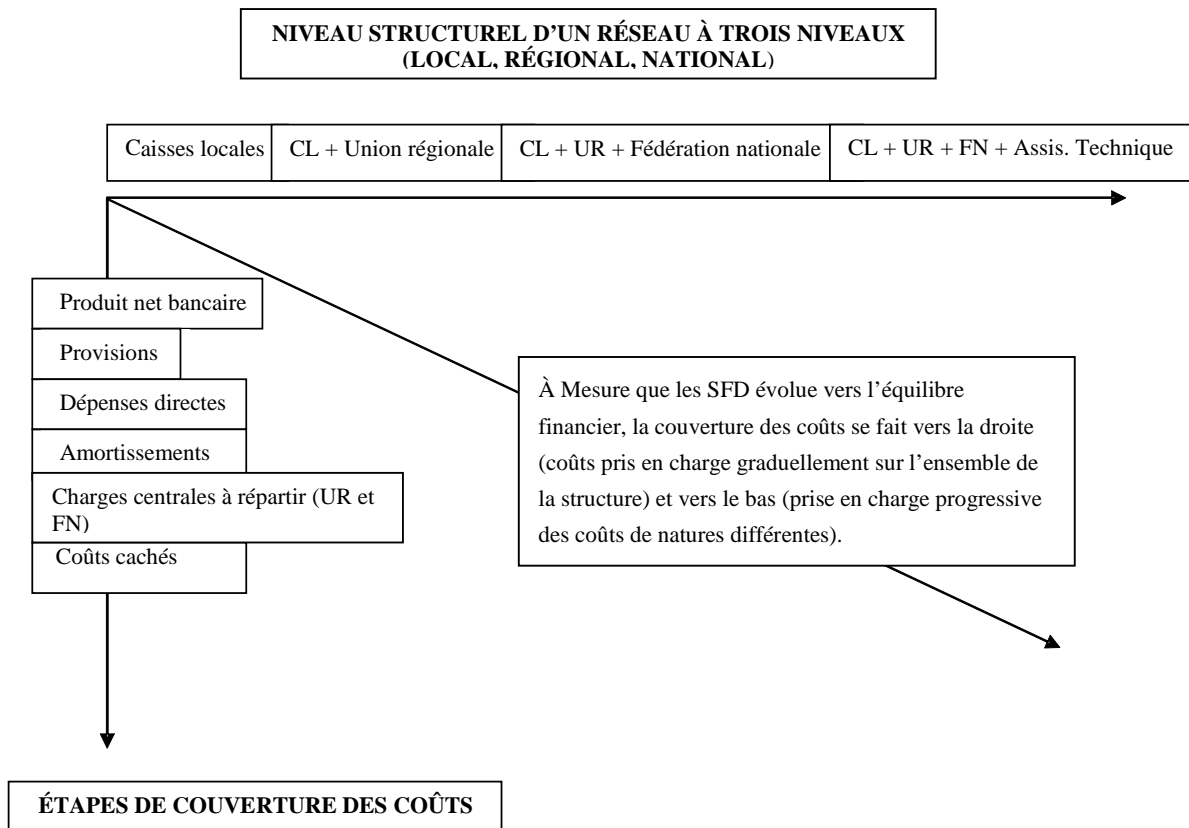
l'organisation à couvrir ses charges par des ressources internes²⁹². La progression vers l'équilibre financier est analysée selon deux axes qui sont la « couverture progressive des charges de tous les niveaux du réseau » et « la couverture progressive de l'ensemble des coûts du réseau »²⁹³. Les charges prises en compte sont les suivantes : charges financières, provisions, dépenses directes, amortissements, charges centrales à répartir et coûts cachés. Les coûts cachés sont la part des coûts qui n'apparaît pas en comptabilité. Ils concernent les subventions en nature, l'élément don des lignes de crédit à taux concessionnel, l'impact de l'inflation sur le bilan, les coûts induits par le passage d'un statut de projet à un statut d'institution financière (fiscalité, règles prudentielles) et le coût de substitution ou de prise en charge de l'assistance technique expatriée.

À partir d'une étude de cas, les auteurs déterminent les étapes successives de progression vers l'équilibre financier (voir le schéma ci-dessous). L'autonomie serait une combinaison de l'organisation de la structure et de différentes étapes de couverture des coûts. Dans le schéma, l'autonomie serait assurée tout d'abord à la base et au niveau des caisses locales, pour ensuite comprendre les unions régionales, puis le secrétariat technique et enfin l'assistance technique. Au plan financier, l'organisation aurait à couvrir ses charges financières (produit net bancaire) et à provisionner correctement ses risques. Elle aurait ensuite à couvrir ses charges non financières, à réaliser ses propres amortissements, puis à répercuter la charge de la structure centrale sur le réseau et enfin à assumer les coûts cachés, ce qui marquerait l'autonomie complète et l'intégration du réseau dans le paysage financier national.

²⁹² Christine Westercamp et Jean-Hubert Gallouet, « La viabilité financière des SFD : étude sur les indicateurs financiers », in *Pérennité et institutionnalisation des systèmes financiers décentralisés, Actes du séminaire-Synthèse, Paris, 1997*, ministère des Affaires étrangères - Coopération et Francophonie, collection rapports d'étude, 1998, pp. 35-40.

²⁹³ C. Westercamp et J.-H. Gallouet, 1998, p. 36.

Schéma 1 : Étapes de progression d'une institution de microfinance vers l'équilibre financier



Les auteurs ajoutent qu'outre la recherche de l'équilibre financier, l'institution doit assurer un suivi de la qualité du portefeuille et veiller à créer une structure financière qui permette la sécurisation de l'activité avec un fort accent mis sur la constitution progressive d'un niveau de fonds propres acceptable et un provisionnement suffisant des créances douteuses.

La revue de ces différentes approches de la pérennité montre que la question de l'autonomie financière est placée au centre des débats. Qu'elles soient formulées en termes de couverture progressive des coûts ou de dépendance vis-à-vis des subventions, l'ensemble de ces approches préconise un « décrochage » entre les organisations pratiquant la microfinance et leurs sources de fonds extérieurs, facilitant ainsi l'*institutionnalisation* de ces SFD, c'est-à-dire leur « appropriation par les acteurs nationaux des SFD », appropriation qui implique elle-

même, notamment, une reconnaissance juridique et une intégration dans la réglementation bancaire²⁹⁴.

C. Principaux indicateurs d'autonomie des systèmes financiers décentralisés

Conjointement à la réflexion engagée sur la pérennisation des SFD, les praticiens de la microfinance se sont construits des indicateurs de performance d'une part, et un creuset commun de SFD reconnus comme des institutions à succès et des exemples à suivre (*best practices, success stories*) d'autre part.

Bien que ces indicateurs ne soient pas uniformes, il est possible d'en distinguer les principaux. Généralement, il s'agit des indicateurs d'activités (nombre de sociétaires, membres ou bénéficiaires, nombre et volume de prêts et d'épargne, taux de remboursement), puis des indicateurs tels que le taux de pénétration et des indicateurs se rapportant au taux de couverture et au niveau de fonds propres.

Une organisation pratiquant ce type d'activités peut être jugée efficace au regard de l'autonomie financière si 1°) elle a un volume croissant et régulier de crédit et d'épargne s'il y a lieu, 2°) elle atteint d'une manière durable des taux de remboursement supérieurs à 95 % et se trouve en mesure de comprendre une situation et de réagir rapidement quand des retards apparaissent et 3°) elle se transforme en une institution financière permanente gérée efficacement et atteignant dans un délai raisonnable (5 à 12 ans) son autonomie opérationnelle et financière²⁹⁵.

Les principaux points d'observation portent sur le taux de remboursement. Il semble nécessaire que le SFD distingue trois niveaux de qualité des prêts qu'il consent : les retards sur encours sains, les prêts restructurés (c'est-à-dire des prêts dont l'échéance a été renégociée avec l'emprunteur) et les encours douteux et impayés définitifs. Le taux de remboursement doit être suivi très régulièrement.

²⁹⁴ Jean-Pierre Lemelle, « introduction au séminaire », *Pérennité et institutionnalisation des systèmes financiers décentralisés, Actes du séminaire-Synthèse, Paris, 1997*, ministère des Affaires étrangères - Coopération et Francophonie, collection rapports d'étude, 1998, p. 14.

²⁹⁵ Dominique Gentil et Marc Nieuwkerk (coord.), avec François Doligez et Yves Fournier (coll.), mai 1998, p. 78.

Concrètement, ce type d'analyse est un vœux pieux pour au moins deux raisons. La première est que ces analyses sont rarement réalisées sur une longue période, par exemple chaque année depuis le début de l'activité du SFD. Seules quelques rares organisations, à l'instar de *Kafo Jiginew* ou de l'ACEP, procèdent ainsi. Il s'agit donc des meilleures institutions connues et encore, la plupart se contente de rapporter ces données sur deux ans.

La seconde raison tient à la qualité des informations disponibles pour un tel suivi. En effet, la majeure partie des SFD n'est pas en mesure de produire des informations pour de tels calculs. Cela semble le plus souvent provenir d'une difficulté qui se pose dès le départ puisqu'en général on constate qu'un SFD capable de produire de telles données est également celui qui fournit des comptes audités et les publie régulièrement dès les premières années d'exercice ; en bref, il s'agit d'un SFD qui a été conçu dès le départ dans le but d'être viable et pérenne. Quelques opérateurs parmi les spécialistes de la microfinance sont d'accord avec l'idée qu'un SFD qui présente tous les points sur lesquels nous venons de discuter sera viable dès le départ d'une façon presque prévisible.

Les acteurs de la microfinance se sont également forgés un creuset d'expériences majeures à retenir pour leurs performances en matières de croissance, de viabilité financière et de pérennité. Ces expériences sont considérées comme des succès. Les acteurs s'y réfèrent souvent comme à des phares pour les éclairer sur le chemin obscur de la pérennité. Il s'agit des organisations telles que la *Grameen Bank* au Bangladesh, *BancoSol* en Bolivie, CERUDEB²⁹⁶ en Ouganda, K-Rep²⁹⁷ au Kenya, les CVECA du pays Dogon et *Kafo Jiginew* au Mali, l'ACEP et ses répliques (ADéFi à Madagascar par exemple).

Cependant, cette façon de procéder, à partir d'exemples typiques de telle ou telle réussite ne nous paraît pas adaptée. Si l'une de ces IMF connaît des difficultés persistantes, il y a un risque d'entraîner une remise en question du fonctionnement de la microfinance dans son ensemble. Par exemple, si une figure de la microfinance comme la *Grameen Bank* était en difficulté du fait que les prêts restructurés ne soient pas correctement comptabilisés²⁹⁸, cela impliquerait une moindre visibilité de l'état du portefeuille, ce qui à terme pourrait rendre

²⁹⁶ *Centenary Rural Development Bank.*

²⁹⁷ *Kenyan Rural Enterprise Program.*

²⁹⁸ Il est courant que, dans une institution de microfinance, une personne conserve son prêt quelques mois supplémentaires. Les agents de crédit peuvent consentir, tacitement ou non, un délai supplémentaire en laissant courir les intérêts.

sceptique nombre d'acteurs. L'annonce d'une érosion importante des fonds propres, par exemple, risque de créer une crise de confiance à l'égard de la *Grameen Bank* et sans doute vis-à-vis d'une partie des organisations qui souhaiteraient garder une gestion proche des emprunteurs. Cette façon de fonctionner à partir d'exemples est « risquée » pour le développement de ces organisations, car à la moindre bourrasque ou rumeur, les institutions elles-mêmes en pâtissent²⁹⁹.

Par conséquent, il semble important d'insister aujourd'hui sur les moyens de préciser d'une manière claire ce que l'on peut attendre d'une institution de microfinance en termes de pérennité en dehors de toutes références aux exemples que nous venons de décrire. Ceux-ci ont en effet amené par le passé nombre d'acteurs à « croire » en la capacité de la microfinance à apporter des solutions globales pour le développement ; dorénavant, il est nécessaire de s'en défaire pour construire une analyse rigoureuse de ce qu'on peut en attendre effectivement³⁰⁰.

§ 2. Une approche complémentaire : la question de l'institutionnalisation

La question de la pérennité, vue sous l'angle de l'autonomie financière, s'est accompagnée des réflexions au sujet de l'institutionnalisation des SFD, considérée sous un angle juridique et organisationnel (sous paragraphe A) et dans le rapport que peut avoir l'institution avec son environnement (sous paragraphe B).

A. La mise en œuvre d'un cadre légal et d'une structure organisationnelle efficaces

La question de la reconnaissance juridique touche particulièrement les SFD en Afrique de l'Ouest. Dans les autres parties du monde où la microfinance s'est développée, les organisations sont le plus souvent issues de programmes de développement en lien avec des ONG ou constituent des *Credits Unions*, prennent le statut de société anonyme ou bien encore

²⁹⁹ En effet, les rumeurs peuvent conduire à une modification du comportement d'une partie des praticiens. *A fortiori* dans une situation où l'information est encore très mal répartie entre les « professionnels » - c'est-à-dire quelques organisations - et les autres personnes simplement intéressées à la microfinance. Dans le cas d'une rumeur, les praticiens, connaissant les « fondamentaux », ont des points de repères leur permettant de relativiser la situation ce dont les « profanes » ne disposent pas.

³⁰⁰ Voir la méthode générale adoptée dans le chapitre préliminaire et son application dans les chapitres 4 et 5.

sont issues du secteur populaire informel. Par conséquent la question du statut juridique se pose avec moins d'acuité.

En Afrique de l'Ouest³⁰¹, un cadre juridique spécifique aux SFD mutualistes a été créé en 1994³⁰² pour encourager les organisations à se développer et à « sortir de l'informel » tout en pratiquant une activité plus sécurisée dans l'intérêt général. Il a été complété en 1996 par un cadre temporaire pour les SFD non mutualistes. La création d'un cadre légal a conduit à mettre en œuvre des études³⁰³ visant à préciser des conditions d'activités, tant sur le plan organisationnel que dans la gestion quotidienne.

En ce qui concerne le premier point, c'est-à-dire l'organisation de l'institution de microfinance mutualiste ou coopérative, des instances de contrôle et de régulation de l'activité ont été conçues qui visent à la transparence et à l'application de règles démocratiques. Ainsi, dans la majorité des cas, les institutions mutualistes doivent se doter, à la base, d'organes de décision stratégique (tel que le conseil d'administration), de contrôle (conseil de surveillance) et de décision sur le crédit (comité de crédit). En fonction ensuite des activités de l'organisation et de leur taille, ces organes sont plus ou moins nombreux³⁰⁴. Ces institutions sont souvent dotées de niveaux intermédiaires et centraux où la proportion de techniciens est plus importante qu'à la base³⁰⁵.

Le second point vise quant à lui à doter – ou à veiller à ce que l'institution soit dotée – des outils nécessaires à la bonne marche de l'activité. Autrement dit, les organisations doivent avoir à leur disposition une infrastructure qui leur permette de suivre l'activité, de l'évaluer et, le moment venu, de procéder à des modifications pour la rééquilibrer. Cela revient donc à souhaiter que les institutions aient à leur démarrage des outils de pilotage de l'activité et de gestion avec une possibilité de contrôle.

³⁰¹ 8 pays de l'UMOA.

³⁰² Une réglementation sur les « Établissements de microfinance » (EMF) a été adoptée courant 2002 dans la Communauté Économique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC). Il s'agit du règlement CEMAC 2002/01 et d'instructions prudentielles de la Commission Bancaire, la COBAC.

³⁰³ Les textes instituant le cadre légal ont été élaborés en référence à des observations directes d'institutions mutualistes en exercice.

³⁰⁴ Les textes de loi et la réglementation sont analysés dans le chapitre 5, section 1. On peut également se reporter à l'analyse de ces textes dans une perspective juridique : Laurent Lhériaux, *Le droit des Systèmes Financiers Décentralisés dans l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine*, Thèse de Droit Privé (N.R.), Université Picardie Jules Verne / Amiens, 2003.

³⁰⁵ Au niveau des caisses, il n'existe parfois qu'un technicien, le gérant, qui appuie le comité de crédit en traitant les dossiers de crédit et assure une partie plus ou moins importante de la gestion dont il rend compte aux organes de référence.

Les outils de pilotage sont généralement des tableaux de bord avec des indicateurs de suivi réguliers, produits mensuellement dans le meilleur des cas, trimestriellement ou semestriellement en général³⁰⁶. Les outils de gestion consistent généralement en des enregistrements d'opérations de crédit ou d'épargne et d'opérations courantes de sorte que les comptes (compte de résultats et bilan) soient régulièrement disponibles à la base et au niveau supérieur ou intermédiaire pour leur consolidation. Le contrôle est assuré par un technicien ou des élus qui suivent régulièrement l'activité ou par le biais d'évaluations externes ou internes (audits des comptes, de l'organisation, etc.). Les spécialistes de la microfinance appuient généralement l'idée que cette organisation doit s'établir sur la base de rapports de pouvoirs équilibrés entre les différentes entités et entre les élus et les techniciens.

L'ensemble de ces points vise à asseoir le principe de consolidation et de pérennité sur des bases organisationnelles et techniques solides.

B. Le rapport à l'environnement

La pérennisation comprise dans un sens financier puis institutionnel a été complétée par plusieurs autres sortes de critères. Certains auteurs ont tenté de perfectionner cette approche en lui ajoutant des critères comme la mise en relation de la vision stratégique, des compétences propres à l'organisation, des ressources financières et des contacts avec l'environnement³⁰⁷. Ce type d'approche a le mérite de mettre l'accent sur d'autres dimensions institutionnelles des SFD.

En premier lieu, l'accent est mis en général sur l'insertion de l'institution – dotée des outils indiqués ci-dessus – dans son environnement³⁰⁸, c'est-à-dire par rapport aux institutions juridiques en place mais également et surtout dans le tissu financier national dont elles constituent un maillon à côté des banques et des systèmes traditionnels.

³⁰⁶ La réglementation sur les institutions mutualistes impose une périodicité minimale annuelle. Toutefois, le Ministre des finances peut imposer de rendre compte plus fréquemment, par exemple tous les trois mois.

³⁰⁷ M. Labie, 1998, chapitre 4.

³⁰⁸ Dans de nombreux cas, l'insertion de l'institution dans son environnement est rapprochée des considérations sur la viabilité sociale ; pour notre part, nous l'intégrons à la viabilité institutionnelle. En effet, lorsqu'on teste la question de la viabilité sociale, on s'aperçoit en général qu'elle recouvre principalement le problème de l'appropriation de la structure par ses membres.

Cette insertion dans le tissu économique national vise également à permettre à ces institutions d'acquies progressivement leur autonomie par le développement, entre autres, de partenariats avec des organisations privées (banques commerciales) ou publiques (banque de développement) en vue d'obtenir des refinancements sous forme de crédit.

Cette reconnaissance est également un atout afin que l'institution trouve en interne ou par le recours direct à l'extérieur – à terme, sans l'aide d'un bailleur de fonds ou d'une ONG – les ressources nécessaires à la résolution de ses problèmes tant économiques que juridiques ou organisationnels.

Pour notre part, nous nous attacherons uniquement aux aspects qui touchent à l'environnement et aux ressources financières de ces organisations, car ils seront plus pertinents à expliquer notre étude de cas (voir les parties 2 et 3). En outre, selon nous, ces considérations sur les compétences de l'organisation et sur sa vision stratégique sont du ressort de l'organisation et ne peuvent constituer des éléments intrinsèques de la pérennité. Elles sont une conséquence d'un processus de pérennité réussit³⁰⁹.

Les considérations de la première période au sujet de l'autonomie financière et de l'institutionnalisation ont déterminé la pérennité des SFD en termes de consolidation technique et financière de l'activité. Ainsi, depuis 1999 environ, les praticiens ont assimilé que la viabilité financière des SFD était un point essentiel d'une politique de crédit efficace dans le temps. Les nouveaux SFD créés sont, en partie, le fait d'ONG spécialisées dans le domaine qui connaissent suffisamment le « métier » pour savoir mettre en place, dès le démarrage de l'activité, les conditions d'une viabilité financière. En ce qui concerne la viabilité institutionnelle, le cadre réglementaire disponible a fait l'objet d'une assez large sensibilisation de sorte que de plus en plus d'organisations se dotent d'outils et des moyens que la réglementation préconise.

³⁰⁹ Ce point fait l'objet d'une analyse plus détaillée au cours du chapitre 6 où nous abordons la question de l'auto-promotion et des étapes vers l'autonomie.

SECTION 3. Préoccupations orientées vers l'utilisateur

Les préoccupations qui suivent celles de la pérennisation ont pour point commun de remettre au premier plan les populations qui sont à la base des organisations ou qui en bénéficient.

Dès 1997, les études concernant l'impact des organisations de microfinance cherchent à en évaluer l'« utilité sociale », puis progressivement, la question est devenue celle de mieux connaître les emprunteurs potentiels, les « clients », dans une perspective de « marché » (§ 1). La problématique de la microfinance se rapporte également à l'intégration de la viabilité sociale de l'organisation de microfinance parmi les facteurs déterminants la pérennité (§ 2).

Finalement, la question de fond est celle des tensions qui traversent la microfinance dès qu'elle se formalise. Celle-ci oscille en effet depuis ses débuts entre solidarité et rentabilité. Comment maintenir une proximité tout en veillant à tendre vers la viabilité financière de l'activité ? L'objectif initial des institutions de microfinance peut-il perdurer au regard des modifications de leur contexte et de leur croissance ? (§ 3)

§ 1. L'impact : de l'utilité sociale à l'approche « client »

La problématique des SFD devient progressivement celle de l'évaluation de leur impact. Dans un premier temps, les évaluations sont réalisées afin de comprendre quel peut être l'effet des SFD sur la population qui y a recours. Les évaluations prennent en considération des critères davantage orientés vers les structures sociales afin de déterminer l'effet que peut avoir la microfinance sur elles. La préoccupation est celle de l'utilité sociale de la microfinance, ce qui va la rattacher à la lutte contre la pauvreté (sous paragraphe A).

Dans un second temps, on tente de mieux comprendre les comportements économiques des principaux intéressés afin de mieux cibler les produits financiers proposés. On détaille davantage le profil de la clientèle et ses attentes car la préoccupation est celle de construire une stratégie commerciale (sous paragraphe B).

A. Un premier temps : quelle utilité sociale de la microfinance ?

L'étude des SFD comporte nécessairement un détour par des études d'impact. Or, dans un premier temps (1997-1999), paradoxalement, leur nombre est assez restreint ; en premier lieu parce que ce sont des études coûteuses, en second lieu parce qu'il n'existe pas de méthode à proprement parler³¹⁰.

Parmi ces méthodes, les unes procèdent à partir de questionnaires ouverts afin de dégager les impressions des membres, sans risquer de les influencer dans leur réponse ; les autres tendent à construire un modèle inspiré des modèles d'équilibre général pour mieux comprendre le comportement économique des ménages (par exemple le modèle de macro-économie sociale développé par G. N'Guyen³¹¹) ; d'autres encore ont recours à des analyses de milieux en rapportant les résultats à des villages témoins qui n'ont pas bénéficié des services de microfinance (étude d'impact des CVECA du pays Dogon) ; d'autres enfin ont recours à l'analyse factorielle de données.

Très récemment, une méthode a été à peu près fixée par un programme de l'USAID³¹². Elle est utilisée dans une large mesure par les acteurs de la microfinance³¹³. Cette méthode procède par enquêtes et retrace les moments-clés de la vie d'une personne dans l'organisation (utilisation du prêt, enquête de sortie, acquisition d'autonomie pour les emprunteurs et test de la satisfaction des membres). Elle procède également par comparaison avec la méthode du groupe témoin (comme dans le cas de l'étude d'impact sur les CVECA du pays Dogon).

³¹⁰ Des recherches méthodologiques sont parfois engagées au sujet de l'impact des actions des ONG, parmi lesquelles les activités liées à la micro-entreprise. Voir *Searching for impact and methods : NGO evaluation synthesis study*, OECD/DAC Expert Group on Aid Evaluation, Ministry of Foreign Affairs of Finland / Dpt for International Development Cooperation, Blue Series, may 97 ; CECCM, *Évaluation du réseau Kafo Jiginew : diagnostic, impact socio-économique et perspectives de développement*, juin 1996 ; Quelques réflexions sur les évaluations et leurs méthodologies figurent dans : David Hulme, "Impact Assessment Methodologies for Microfinance : Theory, Experience and Better Practices", *World Development*, vol. 28, n° 1, 2000, pp. 79-98.

³¹¹ Geneviève Nguyen Thi-Dieu-Phuong, *Food Insecurity and the Evolution of Indigenous Risk-Sharing Institutions in the Sahel*, PhD, The Ohio State University, 1998.

³¹² United States Agency for International Development. C'est l'Agence de Coopération Internationale Américaine.

³¹³ Aujourd'hui, le travail le plus connu et accessible est celui de AIMS - Assessing the Impact of Microenterprise Services, "Lessons from Clients : Assessment Tools for Microfinance Practitioners", *Draft Manual*, january 2000, the SEEP Network, Washington D.C. ; SEEP, « Apprendre des clientes : outils d'évaluation pour les praticiens de la microfinance », *document de travail*, 1997.

La revue de ces rapports montre différents centres d'intérêts des praticiens articulés autour de la question de l'utilité sociale des SFD. Par utilité sociale, on entend ce que la microfinance apporte à ses « bénéficiaires »³¹⁴ en termes d'amélioration des revenus et des conditions de vie. Plusieurs études sont réalisées en vue de tester la conformité de la microfinance avec ses objectifs. Certaines études se situent dans une perspective de justification de l'action du point de vue des opérateurs qui les initient.

Concrètement, elles tentent d'évaluer quelle est la participation de la microfinance aux revenus de ses « bénéficiaires » principalement. Sur un plan qualitatif, la volonté est de déterminer dans quelle mesure ces réseaux participent à l'accroissement des capacités de gestion des personnes, à la reconnaissance de la femme comme participante aux revenus du ménage mais également comme entrepreneur, à l'émergence et à l'avancement de dirigeants associatifs, ainsi qu'à l'avancement des principes démocratiques en œuvre à la base.

La microfinance fait ainsi office d'outil financier et d'outil « d'éducation populaire ». Sur un plan de développement local, on observe également dans quelle mesure elle a participé à amener un flux plus continu de revenus dans des zones enclavées, cela par la création d'activités nouvelles par rapport aux activités traditionnellement pratiquées. Au plan politico-social, on observe si la microfinance ne déséquilibre pas les rapports homme-femme dans le foyer, si elle ne bouleverse pas la donne politique (éventuels conflits entre les pouvoirs politiques et financiers traditionnels et modernes)³¹⁵.

Dans le même temps, des points de controverses apparaissent, mis en avant par des chercheurs britanniques entre autres³¹⁶. Une étude a été menée sur treize institutions de microfinance implantées dans sept pays³¹⁷. L'objectif des chercheurs était de déterminer

³¹⁴ Ce terme est difficile à utiliser car il comporte une connotation passive de la part des personnes membres des systèmes de microfinance. Il appartient à un cadre de travail où la logique de projet prévaut, avec des conséquences en termes d'implications, voire de responsabilisation des « bénéficiaires ». Néanmoins, nous l'emploierons en dehors de ces considérations pour la commodité qu'il offre.

³¹⁵ On peut se rapporter au chapitre 3, section 3, § 1., où sont rapportés quelques résultats au sujet de la place nouvelle de la microfinance par rapport à la finance traditionnelle.

³¹⁶ Ces auteurs sont connus pour l'ouvrage suivant : Paul Mosley et David Hulme, *Finance Against Poverty*, 2 tomes, Routledge, London, 1996.

³¹⁷ Paul Mosley et David Hulme, "Microentreprise Finance : Is There a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation ?", *World Development*, 26 (5), 1998, pp. 783-790. Ce dernier article a fait l'objet d'un document de travail : Paul Mosley et David Hulme, "Micro-Enterprise Finance : Is There a Trade-off Between Growth and Poverty Alleviation", *PRUS Working Paper*, n° 3 ; in Workshop Proceedings, "Recent Research on Micro-

l'impact de ces IMF sur la croissance des revenus des bénéficiaires. Selon eux, l'augmentation n'est pas confirmée pour toutes les catégories d'emprunteurs : l'impact des IMF sur le niveau de revenus est plus important pour les moins pauvres que pour les plus pauvres. Ce phénomène tient au comportement des emprunteurs les plus pauvres qui ont en premier lieu, une préférence pour les prêts à la consommation, qui sont en second lieu les plus vulnérables aux chocs sur leur revenus, qu'ils compensent en vendant leur patrimoine et qui ont en troisième lieu des opportunités d'investissements moindres. Les résultats de leur étude permettent la définition d'une « ligne de démarcation » de l'impact. Les « prêteurs » (bailleurs de fonds, ONG, autres intervenants) peuvent focaliser leur politique de crédit sur les plus pauvres ; ils doivent alors accepter un impact limité sur le revenu total des ménages. Ils peuvent également s'adresser à une tranche moins pauvre de la population et avoir un impact plus conséquent.

Dans un autre article qui a fait date³¹⁸, A. Rahman décrit la manière dont certaines femmes bangladeshi ont fait l'objet de pressions de la part des hommes de leur entourage. Il réalise une étude anthropologique par laquelle il montre que les agents de crédits octroient de plus en plus de crédits et suivent de très près leur remboursement pour maintenir un bon taux de remboursement et assurer ainsi la viabilité économique de l'institution. Afin que le remboursement se fasse dans les délais, les agents de crédit exercent une pression importante sur les femmes. L'étude révèle par ailleurs que de nombreux clients prêtent à leur tour leur propre crédit, ce qui accroît la dette des foyers, créent des tensions dans le foyer, génèrent de nouvelles formes de domination et accroît les violences envers les femmes dans la société.

Ces articles posent les premiers doutes face à la microfinance après plus de dix ans d'une croissance rapide des investissements dans ce secteur. Relayant sans doute ce questionnement, les bailleurs de fonds se mettent, aux alentours des années 1998-99, à évaluer leur portefeuille d'interventions. Ils s'interrogent alors sur les coûts que représentent ces investissements et sur le niveau de retour sur investissement des organisations créées jusque-là. L'objectif des études est de déterminer ce que peut raisonnablement coûter un SFD au regard de sa population-cible, de son implantation et de son ancienneté. Cela suppose de

Finance : Implications for Policy”, I. Matin, A. Sinha et P. Alexander (eds.), Brighton, Sussex, UK : University of Sussex, Poverty Research Unit at Sussex (PRUS), 1998, p. 1-12.

³¹⁸ Aminur Rahman, “Micro-Credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development : Who Pays ?” *World Development*, vol. 27, n°1, 1999, pp. 67-82.

rechercher les facteurs qui expliquent ces coûts. Dans la mesure où le débat est déjà engagé, on peut émettre l'hypothèse que la réflexion visait à l'époque à une « réarticulation » des investissements ou à une volonté de poser les bases d'une nouvelle orientation stratégique³¹⁹.

B. Un second temps : l'approche « clients »

À partir de 1999, apparaît une nouvelle sorte d'évaluation de l'impact. Elle se situe dans un contexte où les IMF cherchent à développer de nouveaux produits et services pour mieux répondre aux besoins de la « clientèle ». Les évaluations d'impact constituent une source de données pour des « études de marché » en vue de (re)définir une « stratégie commerciale » et proposer de nouveaux produits³²⁰.

Les nouveaux produits en question visent à couvrir les besoins des populations qu'ils soient nouveaux ou non. Il peut s'agir de mutuelles de santé, dont l'activité comporte un risque plus important que la microfinance classique, ou de créer des produits financiers à moyen terme pour permettre à un entrepreneur de développer son activité ou bien à un agriculteur de financer ses intrants et ses investissements. Enfin, l'innovation tente également d'englober les questions liées à l'habitat social, butant parfois sur les difficultés afférentes au droit foncier.

Les évaluations comportent alors davantage d'indications relatives, par exemple, au milieu d'implantation de la caisse (urbain, péri-urbain, gros bourg rural, village, etc.), ainsi qu'au profil socioprofessionnel des membres d'une caisse (commerçant, artisan, fonctionnaire, etc.). Il est également question de tester la satisfaction des membres et leurs attentes en ce qui concerne l'accès au crédit³²¹.

³¹⁹ Ce type de recherche a été initié dans plusieurs cellules spécialisées en microfinance au sein de plusieurs organisations internationales ou bilatérales de développement. L'AFD a publié une note d'orientation sur la microfinance en 2000.

³²⁰ La terminologie, particulièrement anglo-saxonne, utilisée pour décrire l'impact évolue comme on peut le noter dans ce paragraphe. On peut se reporter par exemple à : AIMS, *Note technique sur les études de marché et les évaluations d'impact*, USAID, 2000. Document disponible sur le site internet du CGAP. Voir également le numéro spécial de *Techniques financières et développement*, n° 70, 2003.

³²¹ Pascal Bousso, Pierre Daubert, Nathalie Gauthier, Martin Parent et Cécile Zieglé, *L'impact micro-économique du crédit rural au Cambodge*, Éditions du GRET, coll. études et travaux, 1997. Pascale Le Roy et Mathias Robert, *L'impact micro-économique du crédit rural au Nord Vietnam*, Éditions du GRET, coll. études et travaux, 1998. Une autre étude a été conduite avec des préoccupations proches des deux précédentes et avec la méthodologie de AIMS : Barbara Mac Nelly, Karen Lippold, Ayele Foly et Robin Kipke, *Évaluation d'impact menée par le praticien : un test au Mali*, USAID-AIMS, sept 1998.

Le contexte a sans aucun doute changé. Deux phénomènes l'expliquent. D'une part, les IMF initiatrices de ce type d'études ont plusieurs années d'existence, sont viables et ont connu une croissance parfois importante de leurs activités. On peut supposer qu'elles ont atteint une vitesse de croisière en volume d'activités et qu'elles souhaitent l'étendre par d'autres voies, celles des besoins plutôt que celle du nombre de membres. D'autre part, l'observation directe des activités de microfinance sur une zone spécifique, ou indirecte par le biais des publications, laisse supposer une concurrence entre institutions.

Ces remarques amènent à formuler l'hypothèse que les études d'impact sont réalisées, non plus pour justifier une intervention³²², mais dans un contexte où une concurrence existe entre les organisations de microfinance et où, n'étant plus en mesure de s'étendre en volume, elles cherchent une voie nouvelle d'extension de leurs activités. Quoiqu'il en soit, du fait qu'elles ne peuvent croître en volume, il semble bien que les organisations se situent dans un contexte nouveau pour elles : celui de la « saturation du marché »³²³.

L'observation de phénomènes de concurrence a été rapportée dans le but d'alerter les praticiens sur les risques qu'encourent les institutions dans ce cas. Leur pérennité peut effectivement être remise en question devant l'installation dans une zone donnée d'une multitude d'organisations de microfinance pratiquant pour certaines des crédits à taux nul³²⁴ et engendrant parfois des comportements de « passager clandestin » de la part des emprunteurs (emprunter à l'un pour rembourser à l'autre). Ce point suggère que l'une des pistes de réflexion pour comprendre le phénomène de « saturation du marché » se situe dans l'absence de coordination des différents intervenants. Nous aurons l'occasion d'y revenir dans le chapitre 7.

³²² Certaines études se situent à cheval entre les deux types d'approches. L'étude au Cambodge, par exemple, vise à déterminer l'impact en termes de lutte contre la pauvreté puis tente de mieux cerner les « clients » en vue de proposer des solutions pour une meilleure adaptation du produit.

³²³ Ce fait paradoxal fera l'objet d'une analyse plus approfondie dans le chapitre 7. Notre propos ici est de retracer les principales préoccupations à l'œuvre en microfinance durant ces dernières années.

³²⁴ Dans une étude célèbre, un évaluateur a rapporté que dans une région du Burkina Faso, l'engouement des bailleurs de fonds pour la microfinance, l'absence de concertation entre eux, ajoutés au manque de professionnalisme des opérateurs a conduit à une situation où l'on pouvait observer jusqu'à dix-sept systèmes de financement décentralisés dans une région où le besoin était loin d'être si important. Parmi eux, certains pratiquaient du prêt à 0 %. Cela a sans doute eu des conséquences désastreuses sur le taux de remboursement par le biais du comportement opportuniste que cela a provoqué chez bon nombre d'emprunteurs.

Récemment, pour une partie des IMF, les évaluations d'impact, ou plus précisément les études de marché, correspondent semble-t-il à une volonté de « fidéliser » leurs membres ou de devenir plus performantes dans un marché plus étroit.

§ 2. L'intégration récente de la viabilité sociale

L'évolution des préoccupations s'est orientée dans un second temps vers un intérêt marqué pour les personnes membres des institutions de microfinance. En effet, prendre pour cadre de référence la pérennité *stricto sensu* revient à assimiler les organisations de microfinance à des institutions bancaires, ce qu'elles ne sont pas au regard du public qui a fait leur succès. Ce public présente des caractéristiques qu'il est nécessaire de prendre en compte, même en période de consolidation, et *a fortiori* dans ce contexte-là, car un éloignement par rapport à la population initiale peut provoquer en retour un retrait de sa part si elle ne perçoit plus les garanties qu'elle peut continuer à avoir confiance dans la structure³²⁵. Les organisations de microfinance l'ont (re)découvert à l'occasion de certains échecs qui les ont amenées à reconsidérer la nécessité de maintenir une proximité avec les populations qu'elles desservent (sous paragraphe A).

Aujourd'hui, la notion de pérennité d'une organisation de microfinance est renforcée par le souci d'assurer sa viabilité sociale. Celle-ci est apparue comme la reconnaissance de la participation effective – ou appropriation – des membres à sa pérennité (sous paragraphe B).

A. Les principes de base de la pérennité : autour de la proximité

M. Labie fait une synthèse des principaux éléments de la problématique de la microfinance. Grâce à son travail, on peut percevoir que la pérennité des organisations de microfinance tient à deux dimensions : non seulement la dimension technique ou financière, mais également la dimension de proximité.

Plusieurs auteurs, dont M. Labie, partent de l'hypothèse que ce problème de la pérennisation est un processus par essence multidimensionnel. Il s'agit de se demander d'une

³²⁵ Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre 6, lorsque nous aborderons les problèmes liés à une croissance trop rapide. Dans certains cas, ils se sont traduits par une confiance diminuée dans la structure, voire par des échecs retentissants.

part, si la manière de fournir le service financier (« mode opératoire³²⁶ ») correspond bien aux attentes des populations concernées et d'autre part, si la structure organisationnelle pour fournir ce service est adaptée. Pour ce faire, M. Labie s'intéresse à ce qui est généralement considéré comme la clé de voûte du mode opératoire : la garantie solidaire utilisée³²⁷, la délimitation du service rendu et la délégation de la responsabilité aux membres de l'organisation partageant une proximité avec les micro-entrepreneurs.

L'auteur présente donc un cadre global intégrant les facteurs financier, institutionnel et de gestion³²⁸. Par-delà les débats qui agitent le secteur sur la taille idéale de ces groupes, leur effet coercitif, etc., M. Labie propose de retenir dix caractéristiques qui semblent essentielles pour le développement de ces systèmes³²⁹. Ce faisant il reprend, en les synthétisant, les principaux apports intellectuels sur la pérennité :

1. Une méthodologie pensée pour des systèmes en dehors des circuits bancaires ; la clientèle visée doit être celle-là qui est exclue du système bancaire ;
2. L'octroi du crédit doit se faire simplement et à domicile ;
3. Les montants et les conditions de remboursement doivent correspondre aux besoins des Micro et Petites Entreprises (MPE) et ne doivent pas surendetter de bons payeurs qui pourraient alors ne plus être en situation de gérer l'ensemble de leur dette. C'est l'accès permanent à une ligne de crédit qui peut être essentiel bien plus que le montant qu'il est possible d'emprunter en une fois ;
4. Le crédit doit être disponible dans les meilleurs délais ;
5. Ce sont les membres du groupe qui doivent décider de la personne qu'ils peuvent accepter dans le groupe, ceux-ci doivent craindre une « perte de reconnaissance sociale » en cas de non-respect de la parole donnée³³⁰.
6. Les groupes doivent être relativement homogènes quant aux besoins de financement des différents membres ;

³²⁶ La définition de ce terme figure dans le chapitre 3, section 1, § 2, sous paragraphe A au cours duquel nous présentons le mode opératoire des organisations de microfinance implantées en Afrique de l'Ouest et ailleurs. Pour l'instant, nous pouvons retenir qu'il consiste à mettre en œuvre les moyens nécessaires à la construction puis au développement d'une organisation de microfinance.

³²⁷ La garantie solidaire est importante parce qu'elle réduit le risque inhérent au crédit par un processus de diversification de celui-ci au sein de chaque groupe.

³²⁸ M. Labie, 1998, p. 137 et *sq.*

³²⁹ M. Labie, 1998, p. 142 et *sq.*

³³⁰ Ce point renvoie aux développements sur la confiance : voir le chapitre 1, section 3, § 3, D, et plus particulièrement l'alinéa b.

7. Les taux d'intérêt doivent correspondre aux coûts réels de l'octroi du crédit ;
8. Un programme de formation peut être souhaitable mais seulement s'il correspond aux besoins réels en matière de formation ;
9. Lorsque cela est possible, le recours à l'épargne des membres est nettement préférable aux recours à des financements extérieurs. On retrouve le débat « argent chaud et argent froid » proposé par G. Bédard pour établir une liaison entre la nécessité perçue de respecter ou non une obligation et l'origine des fonds à rembourser³³¹ ;
10. Les retards de paiements doivent être considérés comme inacceptables et donner lieu à des réactions immédiates. En cas de non remboursement par un groupe, il est essentiel de ne pas refinancer le crédit et de supprimer toute possibilité de crédit futur pour ce groupe. Il a en effet été démontré qu'accepter un taux de non remboursement important peut rapidement saper les fondements d'un SFD, cette pratique étant par nature « contagieuse ».

Les points 5, 6 et 10 sont liés au mécanisme de « garantie solidaire » ; la plupart des autres points relèvent d'une approche plus globale de l'outil financier à mettre en œuvre de sorte à favoriser une proximité entre le prêteur et l'emprunteur. Dans certains cas, quelques-uns de ces points n'ont pas été respectés, on a alors rapidement constaté la détérioration du système de crédits mis en place³³².

B. Les constituants de la viabilité sociale

Parmi les éléments définissant la pérennité, la viabilité sociale apparaît progressivement comme l'un de ses fondements. Elle peut être définie à partir de l'acceptation de règles et de l'équilibre des pouvoirs entre acteurs (bénéficiaires, administrateurs et salariés) d'une part et, d'autre part, à partir de l'insertion de l'institution dans son environnement³³³. Nous avons déjà abordé la première question³³⁴, nous allons la

³³¹ Certains SFD, notamment ceux pratiquant le crédit aux TPE, tiennent un discours inverse en disant à leurs membres qu'elles feront tout pour qu'ils remboursent car elles en ont besoin puisqu'elles aussi ont leurs créanciers et doivent rembourser leurs dettes.

³³² Nous aurons nous-mêmes l'occasion de revenir sur ce point au cours du chapitre 7 où seront abordés les problèmes liés à une croissance peu ou pas maîtrisée.

³³³ D. Gentil et M. Nieuwkerk, 1998, p. 90.

³³⁴ Voir *supra*, section 2, § 2, A, « La mise en œuvre d'un cadre légal et d'une structure organisationnelle efficaces ».

détailler ici pour montrer l'importance qu'elle revêt pour le bon fonctionnement général de l'organisation. Quant au second point, comme nous l'avons indiqué plus haut³³⁵, il fait partie des aspects institutionnels de la pérennité, nous ne l'aborderons donc pas ici.

L'acceptation des règles suppose une appropriation de la structure par les différents acteurs concernés. Cette appropriation nécessite qu'en amont de la création d'une organisation de microfinance les modalités de fonctionnement de la structure soient conçues de sorte à l'insérer, ou pour le moins, à ne pas être en contradiction avec les normes culturelles de la société, telles que la conception de l'argent, du temps, du taux d'intérêt. Les formes de garanties, basées sur la pression sociale, sont acceptées et efficaces. L'accès aux services est ouvert à tous, ou au plus grand nombre. Dans les IMF mutualistes ou assimilés, les responsables élus sont considérés comme légitimes. Les techniciens et salariés se sentent reconnus dans la structure (reconnaissance sociale, salaires, qualifications). Les élus et techniciens travaillent ensemble dans un équilibre de pouvoir³³⁶.

Il s'agit là d'un cadre idéal que nous aurons à discuter car une partie du travail d'implantation de ce genre de structure consiste à changer la vision qu'ont les personnes sur les taux d'intérêt ou même sur la conception du temps. Par exemple, les personnes concernées par les institutions de microfinance sont très souvent réticentes à l'application d'un taux d'intérêt. Cela constitue une forme d'usure selon elles. Il faut alors expliquer qu'il s'agit plutôt d'une quote-part des frais de structure et d'un « matelas » qu'il faut constituer en cas de problème pour l'institution. Par ailleurs, les institutions sont souvent confrontées à des situations où elles doivent amener les emprunteurs à modifier leur propre vision dans le temps, soit par l'introduction d'activités qui ne sont pas liées au cycle agricole, soit par l'introduction du principe de l'échéancier. Il s'agit là de deux activités qui nécessitent une programmation dans le temps, ce que les emprunteurs ne font pas toujours d'eux-mêmes car, du fait des conditions de l'environnement social, politique, institutionnel, économique et climatique, ils se situent souvent dans un horizon temporel très court³³⁷.

³³⁵ Voir *supra*, section 2, § 2, B, « Le rapport à l'environnement ».

³³⁶ D. Gentil et M. Nieuwkerk, 1998.

³³⁷ Voir le Chapitre 7, au sujet des transferts de techniques et des transferts de culture, car il s'agit en fait de discuter de quel modèle d'auto-promotion promouvoir.

Ces réserves émises, les déterminants cités plus haut restent valables pour définir l'ossature de la viabilité sociale. Il reste à comprendre en quoi les caractéristiques citées ci-dessus peuvent participer à un sentiment d'appropriation et à la solidité de l'organisation. Il nous faudra donc approfondir la question de la confiance³³⁸.

C. Sous la viabilité sociale, la confiance

La viabilité sociale des organisations de microfinance fait partie de leurs facteurs de pérennité parce que la manière de créer la microfinance et de la développer favorise une appropriation de la structure par ses membres et permet que la relation financière s'instaure dans des conditions de confiance. Puis, les emprunteurs vont participer à sa pérennité en s'y impliquant (participation aux réunions des assemblées, implications dans les décisions de la structure, etc.) et en acceptant de rembourser très régulièrement à la condition que leur confiance dans leur organisation de microfinance soit maintenue. Il est donc possible de distinguer deux confiances, l'une pour entrer dans la structure, l'autre pour y rester. La confiance pour entrer dans la structure est celle qui participe du sentiment d'appropriation de la structure ; la confiance pour y rester est celle qui se maintient par le fait d'être sûr de la solidité de l'organisation de microfinance.

Les conditions réunies pour créer la confiance sont : la présence de réseaux sociaux identifiés par les acteurs comme des ressources sur lesquelles s'appuyer, l'existence antérieure ou concomitante de programmes concurrents n'ayant pas fonctionné³³⁹, le temps de construire une relation de réciprocité, la proximité spatiale, culturelle, sociale et relationnelle, une responsabilisation à partir d'une connaissance mutuelle et une possibilité de se répartir les tâches. Ainsi, la prise en compte des éléments de la viabilité sociale constitue un moyen de créer la confiance avec les membres de l'organisation de microfinance.

³³⁸ L'analyse qui suit vient compléter l'exposé du premier chapitre se rapportant à la confiance.

³³⁹ Si une organisation de microfinance a déjà subi un échec dans une région, la suivante aura un effort considérable à fournir pour obtenir la confiance des membres potentiels et ne pas subir les comportements opportunistes.

La confiance est ensuite maintenue dans l'organisation en question à la condition que les garanties attendues par les participants soient toujours présentes³⁴⁰. La prise en compte des dix conditions rapportées par M. Labie permet de garantir aux membres qu'ils peuvent continuer d'avoir confiance dans la structure. L'ensemble de ces conditions et particulièrement les conditions techniques décrites par M. Labie constitue autant de garanties pour que les personnes acceptent d'entrer, puis de rester dans une organisation de microfinance. Cela explique, par exemple, que l'on attache de l'importance à ce que tout retard de remboursement soit immédiatement suivi d'un rappel auprès de l'emprunteur ou éventuellement d'une mise en garde, à ce que la transparence soit maintenue dans les comptes ou tout au moins que tout le monde puisse à tout moment connaître la situation financière de l'organisation. Ces deux points névralgiques nécessitent que l'organisation de microfinance soit en mesure d'exercer un contrôle interne efficace et de disposer d'instruments de pilotage et de gestion fiables et rapides à obtenir.

Ainsi, le mode de construction de la microfinance rejoint les différentes dimensions de la diffusion de la finance³⁴¹ : les dimensions sociale, économique et locale. La microfinance s'est construite sur les trois critères que nous venons de citer. Elle s'est bâtie sur des critères sociaux en touchant les populations que les banques n'atteignaient pas, sur des critères économiques, en améliorant les conditions de vie des personnes touchées, et sur des critères de localisation en se développant dans des zones où nulle institution bancaire n'est allée s'installer.

Ce faisant, la réussite de l'implantation d'une organisation de microfinance est liée en majeure partie à la faculté qu'elle aura, notamment par son mode opératoire, de créer une

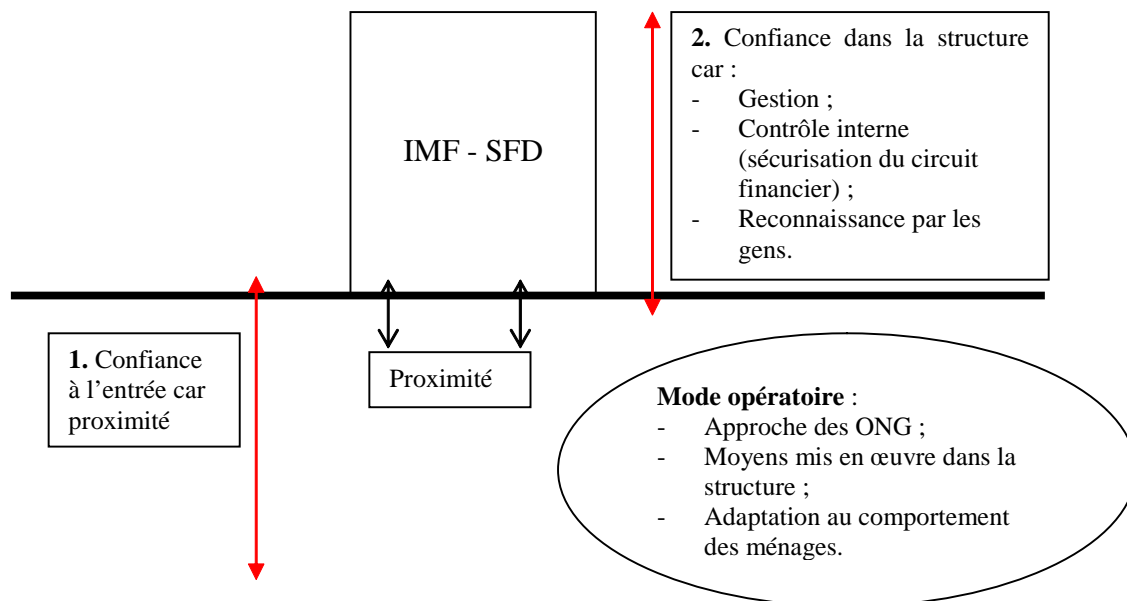
³⁴⁰ Isabelle Guérin, *Étude de la convention « crédits rotatifs » sur la région centre-ouest du Sénégal. Crédit mutuel du Sénégal, Fédération des groupements de promotion féminine, Programme de micro-réalisations coopération décentralisée du 7^{ème} FED, Association Française des Volontaires du Progrès – Centre Walras, Université Lumière Lyon 2, trois tomes, avril 1997. Tome 1 : L'environnement socio-économique des femmes et des groupements féminins de la région centre-ouest ; tome 2 : Description des mécanismes et impact socio-économique, individuel et collectif ; tome 3 : Femmes et crédit au Sénégal. Comparaisons de quelques expériences.*

³⁴¹ Jean-Michel Servet, « L'exclusion, un paradoxe de la finance », *Revue d'économie financière*, n° 58, 2000, pp. 17-28. Dans cet article, J.-M. Servet met au jour ces dimensions de la finance à partir du cas de l'exclusion bancaire. Selon lui, l'exclusion bancaire revêt trois formes qui peuvent être cumulées. La première est la stigmatisation, la seconde est l'exclusion par la mise à l'écart et la dernière consiste en une marginalisation économique. L'exclusion peut être subie par la personne ou recherchée dans le cas des monnaies locales ou des cercles d'échanges et de Systèmes d'Échanges Locaux (SEL).

confiance avec ses membres de sorte que ceux-ci acceptent la relation financière - créée par l'épargne et le crédit - qui leur est proposée. Cette réussite sera également une fonction de la capacité de l'organisation de microfinance à mettre en œuvre les éléments techniques suffisants à maintenir cette confiance une fois enclenchée.

Nous pouvons récapituler nos résultats par le schéma ci-après.

Schéma 2 : La confiance dans une organisation de microfinance



La confiance initiale s'établit à partir de la proximité des actions – ce qui nécessite de s'intéresser de près au mode opératoire –, puis se maintient par le biais de garanties « demandées » par la population comme gage de la possibilité de poursuivre la collaboration ; autrement dit, comme gage de l'appropriation et de la pérennité de l'organisation.

Le second niveau est celui des moyens de maintenir la confiance par le biais des conditions de viabilité financière et institutionnelle. Autrement dit, prendre en compte la viabilité sociale permet de créer la confiance et d'engager la relation, ce qui débouche sur l'entrée dans une organisation de microfinance ; pour maintenir la confiance une fois que cette relation est engagée, il faut garantir la viabilité financière et institutionnelle de l'organisation en question.

§ 3. Une question de fond : la tension entre rentabilité et solidarité

Dès lors que l'on se pose la question de la pérennisation des SFD en la définissant sur le plan financier à partir de notions liées à leur performance, se pose également la question de maintenir la solidarité, principe directeur de la microfinance. Une littérature apparaît, qui tente de faire le point sur ce rapport entre les deux concepts.

Tout d'abord, on se demande quelle compatibilité est possible entre la solidarité et la rentabilité³⁴². À partir de quelques exemples généralement repris, le choix s'oriente vers une solution intermédiaire entre efficacité économique et solidarité. Concrètement, certaines organisations appliquent les principes visant à maintenir la solidarité tout en restant rentables (sous paragraphe A).

Puis, le contexte se modifie. Bien que ces organisations aient pris une place non négligeable dans le paysage financier, quelques-unes ne remplissent pas les critères de rentabilité et après plusieurs années d'existence ne montrent pas d'indices de leur viabilité financière. Il semble donc, dans un second temps, que ce soit le critère de rentabilité qui prenne le pas sur la solidarité, *a fortiori* lorsqu'on considère un contexte où le professionnalisme des organisations de microfinance est mis en avant (sous paragraphe B).

Pour aller un peu plus loin, on peut se demander si la question est correctement posée, c'est-à-dire s'il faut choisir entre les deux notions. Ces changements obligent en effet à élargir le cadre d'analyse tant la question paraît épineuse de savoir quelle est la logique actuelle de l'action. Ils soulèvent également de nouvelles questions quant à la façon même de penser la microfinance et sur les objectifs qu'elle poursuit désormais (sous paragraphe C).

A. La tension entre rentabilité et solidarité

La rentabilité suscite plusieurs autres questions liées à la diversité des systèmes de microfinance. Une partie des systèmes est en pleine croissance ; ceux-ci doivent se soumettre à des contraintes lourdes, gérer des volumes financiers plus importants et par conséquent supporter les coûts afférents. De plus, les risques de ces structures croissent

³⁴² La rentabilité est comprise au sens de l'efficacité économique des opérations, elle indique la capacité de l'organisation de microfinance à tendre vers la viabilité financière en dégagant des ressources suffisantes pour tendre vers un autofinancement et pour procéder à des mises en réserves.

proportionnellement, ce qui implique de veiller au développement en conséquence de leur système de contrôle. Elles se trouvent donc dans une situation qui les pousse vers de nouveaux « clients » plus « bancables », au profil moins risqué, tels les commerçants, les fonctionnaires, les artisans et autres personnes déjà installées dans leur activité, présentant un profil socio-économique stable et une opportunité de revenus réguliers. Le risque est alors celui de s'éloigner de catégories de population qui disposent de moindres niveaux de revenus ou d'opportunité de rentabiliser leur activité.

De cette tension envisagée entre rentabilité et solidarité émerge une recherche des solutions possibles. La principale solution envisagée considère le problème à partir de niveaux de rentabilité³⁴³, lesquels sont calculés en fonction d'un niveau de couverture des coûts (opérationnels, financiers, etc.), que ce soient les coûts unitaires des crédits ou les coûts d'une partie ou de l'ensemble de la structure³⁴⁴. Ce faisant, l'atteinte d'un niveau de rentabilité est bornée par les principes du crédit solidaire, lequel peut et doit renforcer le groupe de base. Les exemples généralement mis en avant sont celui des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (CVECA) dans des publications francophones³⁴⁵ ou celui de la *Grameen Bank* dans les publications anglo-saxonnes. Ces organisations sont capables d'allier les deux versants du problème dans une organisation de microfinance.

La tension entre rentabilité et solidarité suscite des réflexions engagées au niveau des organisations elles-mêmes. Celles-ci se trouvent confrontées au problème de continuer à desservir la population pour laquelle elles ont été créées, tout en contenant les coûts induits par leur croissance. Certaines de ces organisations ont modifié leur stratégie générale pour mieux tenir compte de ce nouveau contexte. Dans certains cas, après une période de consolidation - extension, les organisations gèrent la croissance ou résolvent ce dilemme en travaillant à un maillage plus dense des caisses de base. Ainsi, certaines organisations de microfinance cherchent à mieux couvrir les besoins des populations en accordant par exemple, des prêts à des villages entiers avec une caution solidaire des villageois. C'est le cas

³⁴³ Ce qui rejoint les considérations relatives aux étapes vers l'autonomie financière des organisations de microfinance.

³⁴⁴ Il s'agit là des réponses envisagées dans une synthèse de la bibliographie des principales publications dans le domaine durant la première moitié des années 1990 ; laquelle synthèse a été élaborée par des chercheurs de l'Université de Laval, *Les pratiques de micro-crédit dans les pays en développement*, Université de Laval/ DID, oct. 1996.

³⁴⁵ Isabelle Guérin, « Microfinance dans les pays du Sud : entre rentabilité et solidarité ? », *Revue d'économie financière*, juin 2000, n° 56, pp. 145-164.

par exemple du Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) qui, après une longue période de croissance dans des milieux plutôt urbains (grandes villes à l'intérieur du pays et gros bourgs), s'est étendu à des milieux ruraux par le biais de prêts groupés³⁴⁶. Cette solution correspond à une stratégie de couverture des coûts au niveau d'une partie de l'organisation.

B. Changement de contexte : une priorité à la rentabilité

De récents changements de contexte amènent à penser que c'est le principe de rentabilité qui prévaut. D'un côté, de nombreuses organisations sont pointées du doigt parce qu'elles se montrent incapables de devenir pérennes après plusieurs années d'exercice. De l'autre, on perçoit que certaines organisations de microfinance, tendant vers la pérennité, n'en sont pas moins à la recherche de « clients » ou de membres qui soient solvables.

De nombreuses organisations de microfinance sont sur la voie de la pérennité au sens strict, elles se sont dotées d'une organisation générale de leur activité qui montre une maîtrise de la technique financière. Cependant, on perçoit également que certains SFD ne sont pas et ne seront pas viables. Après plus de dix ans, parfois quinze ans d'existence, ils ne sont toujours pas en mesure de maîtriser leurs coûts. Leur organisation est défailante, par exemple au niveau du système d'information, rendant difficile la production d'états financiers fiables. Leur processus d'institutionnalisation, compris au sens juridique, n'est pas achevé.

Ce changement de contexte modifie les questions que l'on peut se poser. Doit-on abandonner des organisations de microfinance parce qu'elles ne sont pas viables financièrement ? En effet, certaines organisations s'avèrent incapables de tendre vers une autonomie financière et la question se pose de savoir s'il faut fermer l'organisation, l'obliger à se passer de subvention pour honorer son obligation d'être autonome financièrement ou la laisser continuer à exercer son activité, avec l'apport régulier de subventions qu'une telle configuration implique³⁴⁷. Comment sortir de l'impasse, comment réussir à gérer bien tout en conservant un niveau de prise de décision et d'autonomie à la base ? En effet, dans certaines organisations de taille nationale, l'activité devient très difficile à gérer par des élus car elle implique une technicité des opérations qu'ils ne peuvent pas toujours assumer ; mais confier

³⁴⁶ Il se développe également à grande vitesse dans la Capitale.

³⁴⁷ Voir J. Morduch, 1999.

la gestion des activités à des techniciens salariés de la structure affaiblit le principe d'auto-gestion de l'organisation par ses membres. On se trouve là dans un conflit de priorités qui, à l'échelle d'une organisation, donne lieu à des arbitrages délicats.

En outre, il semble bien que les organisations de microfinance restent concernées de très près par une rentabilité. Ainsi, dans des caisses destinées à des exclus du système bancaire, les personnes touchées n'en restent pas moins des personnes « microfinançables » puisque des caisses villageoises (CVECA), par exemple, ne vont pas s'implanter dans des sites où il n'existe pas un potentiel de développement, même dans des régions très pauvres ou particulièrement enclavées.

Ces observations sont confirmées par les recherches de P. Mosley et D. Hulme³⁴⁸, pour qui traiter les « pauvres » comme un groupe homogène et appliquer des régimes rigides de remboursement de prêts peut être à l'origine de leur exclusion des projets de microfinance. Ils suggèrent la création de nouvelles institutions de microfinance qui répondent aux besoins des plus démunis après avoir identifié leurs points de vulnérabilité et leurs contraintes. Ils suggèrent la création d'une « seconde vague » de projets de microfinance, plus flexible, qui serait spécialement adaptée aux vulnérabilités de revenus des plus humbles. Or, pour une partie de ces organisations, atteindre cette population précisément nécessite un coût qu'elles ne sont peut-être pas en mesure d'assumer.

Les récentes modifications de contexte amènent à s'interroger sur la validité d'une démarche où les questions du lien entre rentabilité et solidarité sont résolues au niveau de chaque structure. En procédant de la sorte, on ne résout pas tout à fait la question dans la mesure où les cas évoqués sont isolés. Ces questions délicates ne peuvent pas être résolues à partir d'études de cas car celles-ci sont relatives à leur contexte. La portée des conclusions est nécessairement limitée au cas étudié. Elles ne sauraient fournir des réponses aux questions suivantes : que doit faire un réseau de type mutualiste implanté sur un pays entier pour tenter de sortir de cette impasse ? Doit-on supprimer des organisations de microfinance installées dans des zones de faible densité de population, touchant les plus pauvres, qui existent depuis une dizaine d'années et dont on sait qu'elles ne seront jamais viables ?

³⁴⁸ P. Mosley et D. Hulme, 1996 ; Ahmed Habid, "Operating Format of Microfinance Schemes, Negative Shoks, and Poverty", *Savings and Development*, XXIII, n° 1, 1999.

C. Subsidiarité et professionnalisme : quels nouveaux objectifs ?

Une seconde modification de contexte importe pour expliquer les récents changements à l'œuvre dans la microfinance.

De nombreuses opérations de microfinance sont réalisées sur appel d'offre, par des ONG qui interviennent en complémentarité de l'État dans une dynamique de subsidiarité³⁴⁹. Ces opérations nécessitent en effet un professionnalisme que ne possèdent pas les États. Dans ce contexte nouveau, une partie des ONG est devenue spécialiste dans le domaine. Elle a elle-même recours à des professionnels et moins à des formes de bénévolat comme cela se pratiquait au sein des ONG dans les années 1970 à 1990³⁵⁰.

Or ce professionnalisme se traduit par la mise en œuvre d'organisations destinées à devenir rentables très rapidement, mais elles sont créées par des institutions qui œuvrent au nom d'un principe – la lutte contre la pauvreté – relevant de l'intérêt général. Les organisations de microfinance se sont en effet créées en référence à certaines catégories de population, les modifications de stratégies appellent des interrogations sur les buts que leurs opérateurs poursuivent désormais. Ces organisations se situent-elles dans une stratégie de clientèle ou de marché ? Sont-elles dans une perspective de conquête de nouveaux marchés ou bien cherchent-elles à mieux couvrir les besoins des personnes au nom du principe de solidarité ou de la mission qui leur est impartie ?

En effet, elles pourraient être tentées par une stratégie de conquête de marché (logique privée) alors que leur objectif initial les situe davantage dans une logique de subsidiarité avec l'État. Dans la mesure où elles poursuivent un objectif d'intérêt général, n'y a-t-il pas lieu de parler de « service public de microfinance » pour assurer une sorte de « droit d'accès à un prêt » à des populations que les institutions de microfinance ne pourraient desservir pour des questions de viabilité financière ?

Les réflexions se rapportant aux questions de solidarité et de rentabilité ont été modifiées par deux changements majeurs dans le contexte des organisations de microfinance.

³⁴⁹ Voir la réflexion engagée dans le contexte français in Jean-Michel Servet, « La responsabilité sociale du soutien à la création d'entreprise », *Exclusions et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2001*, Economica, 2001, pp. 105-109.

³⁵⁰ On reviendra sur les modifications dans les modes opératoires des ONG et sur leur professionnalisation dans le domaine de la microfinance (chapitre 6).

D'un côté, on perçoit qu'un certain nombre d'entre elles ne sera jamais viable, de l'autre côté, on perçoit que la microfinance est devenue une sorte de « métier » pratiqué par des organisations spécialisées dans la question, en subsidiarité avec l'État. Ainsi, dans un second temps, on assiste à la mise en avant du principe de rentabilité, avec un objectif général qui tend à faire des organisations de microfinance les vecteurs d'une politique œuvrant pour l'intérêt général.

Dans la mesure où les organisations de microfinance ont acquis une position non négligeable dans le paysage financier de l'Afrique de l'Ouest, il nous semble plus pertinent d'engager la réflexion à une autre échelle et de ne plus la situer uniquement au niveau de chaque institution de microfinance.

L'objet de la démonstration de la deuxième partie est de tester l'hypothèse selon laquelle nous serions face à un secteur financier en cours de constitution. Ces organisations sont en effet devenues par leur taille et le nombre de personnes touchées, de véritables acteurs dans le paysage financier national. Un changement de perspectives est rendu nécessaire par cette modification du contexte. Dès lors, il devient plus difficile de travailler à partir d'exemples isolés. Il est dorénavant plus pertinent de réfléchir à des besoins financiers à couvrir à l'échelle d'un pays. Par conséquent, la réflexion structure par structure nous paraît limitée, il s'agit plutôt de penser le secteur dans son entier.

Ainsi, à l'échelle d'un territoire entier, si le besoin de financement n'est pas couvert en milieu rural enclavé autrement que par des subventions, ne peut-on pas penser que cela doit être un service public de la microfinance ? À l'opposé, les institutions de microfinance viables financièrement devraient-elles prendre le statut de Société Anonyme, avec une fiscalité différente des autres organisations de microfinance ?

Conclusion

Après une étude de cas, nous avons passé en revue les principales questions et les débats suscités par la microfinance. Chaque ensemble de réflexions représente un moment et un contexte particuliers dans son développement. Ainsi, au cours d'une première période, les réflexions engagées ont eu trait à une approche plutôt économique des organisations de microfinance, sans doute du fait qu'elles étaient en pleine croissance et qu'on pensait maîtriser les facteurs tant sociologiques qu'économiques de son succès.

Ensuite, au cours d'une seconde période, les réflexions sur l'impact, puis sur la viabilité sociale indiquent que l'on passe à une analyse intégrant davantage la dimension sociologique dans l'étude de la microfinance. Dans la mesure où cette étape correspond à une période de doutes, suite aux premiers cas d'échecs qui ont secoué le monde des praticiens et suite à la période de forte croissance des organisations de microfinance, une analyse plus sociologique indique que les facteurs de succès de la microfinance que l'on pensait acquis ne le sont pas toujours. Ainsi, l'introduction de la viabilité sociale comme nouveau facteur à prendre en compte pour la pérennisation des organisations de microfinance suppose que la pérennité ne peut être uniquement comprise et atteinte avec les seules analyses et critères économiques. Par ailleurs, l'introduction d'une dimension sociologique dans les « études de marché » est également l'indice d'un changement de contexte : les organisations de microfinance arrivent à une période de leur croissance où elles sont en concurrence, ce qui les pousse à rechercher de nouveaux « créneaux » en termes de produits ou de clientèle.

Ces préoccupations oscillent entre deux concepts fondamentaux et transversaux à la microfinance à savoir la rentabilité de l'institution et le principe de solidarité qu'elle véhicule. Les uns, plutôt tenants d'une vision en termes de viabilité, attachent une plus grande importance à la question de la rentabilité ; les autres, attachés à l'impact, se consacrent à rappeler l'objectif de la microfinance, facteur de cohésion sociale et d'entraide. Lorsque des études d'impact sont réalisées, les objectifs diffèrent. Les premiers, tenants de la viabilité, ont une approche de l'impact plutôt orientée vers une stratégie de marché, tandis que les seconds s'attachent à en montrer l'« utilité sociale ».

Ainsi, l'état des lieux que l'on peut faire aujourd'hui des préoccupations se rapportant à la microfinance est un indice des modifications récentes du contexte dans lequel les organisations de microfinance pratiquent leurs activités. Les différentes manières de « résoudre » le problème entre seuil de rentabilité et solidarité suscitent quelques

interrogations. Ces organisations se situent-elles dans une stratégie de clientèle ou de marché ? Sont-elles dans une perspective de conquête de nouveaux marchés ou bien cherchent-elles à mieux couvrir les besoins des personnes au nom du principe de solidarité ou de la mission qui leur est impartie ? Elles se sont en effet créées en référence à certaines catégories de population, leurs modifications de stratégies appellent donc des interrogations sur les buts qu'elles poursuivent désormais.

Conclusion à la première partie

À l'issue de cette première partie, nous avons réuni l'ensemble des éléments nécessaires à la mise en place de notre hypothèse de travail. Pour nous, la microfinance est une nouvelle forme de financement qui présente des spécificités : en soi, elle est un outil de financement hybride qui se construit en combinant une adéquation particulière de logiques sociales et de techniques financières. Par un mouvement de retour sur les trois chapitres de cette partie, nous pouvons avancer les points suivants :

En premier lieu, l'apparition des organisations de microfinance est liée à une faiblesse dans l'offre globale de financement. Mais il est difficile de faire l'impasse sur les facteurs sociologiques pour en expliquer l'émergence, car à voir comment ces organisations se sont construites et leur contexte d'émergence, à voir la manière dont les personnes qui y ont recours et celles qui les mettent en œuvre se sont enthousiasmées pour cet instrument financier, il paraît difficile de ramener cette question à de simples considérations en termes de coûts, de calculs et d'intérêts. Pour nous, cela peut davantage s'expliquer si l'on se situe dans le cadre du don et de la solidarité. L'analyse par les coûts de transaction est peut-être plus pertinente récemment pour expliquer que certains SFD aient eu à résoudre le problème de leur viabilité financière. Ils ont en effet eu à arbitrer de sorte à réduire leurs coûts dans un contexte où ils avaient à devenir « rentables ». Ce mode d'explication peut également être plus pertinent pour comprendre que des banques s'intéressent à la microfinance.

En second lieu, leur mode d'émergence est plus concrètement lié à une autre dimension de la finance : le lien social qui met en résonance le lien financier et le lien économique. Sans lui, les organisations de microfinance au Sud n'auraient pas pu connaître une telle expansion. Parmi les réponses données par les villageois, par exemple lors d'étude d'impact, on entend souvent qu'elles participent à renforcer les liens entre les villageois. Il s'agirait donc d'un outil qui a su s'insérer dans les logiques sociales inter-individuelles, à l'instar des instruments de financement informel.

Enfin, le contexte dans lequel évoluent les organisations de microfinance et celui des personnes qui y ont recours est marqué par une incertitude omniprésente. Dans un tel environnement, la confiance apparaît comme un régime d'ajustement collectif des rapports inter-individuelles. Elle se construit dans un rapport de proximité, puis se maintient par l'activation régulière des garanties attendues par les partenaires afin que les échanges puissent avoir lieu.

La compréhension des ressorts de la microfinance à laquelle nous parvenons n'est pas suffisante à saisir entièrement le phénomène. Tout d'abord, vu l'engagement en faveur du renforcement de la capacité d'autonomie après la phase d'expérimentation de ce type d'outil et du fait que la microfinance représente peu à peu un « métier » pratiqué pour une sorte « d'intérêt général » par des organisations susceptibles de travailler maintenant dans une logique purement privée, nous sommes conduits à poser l'hypothèse d'un secteur financier en cours de constitution.

Cette partie du secteur financier relève du secteur privé. À voir les règles régissant la microfinance qui concernent d'abord les conditions sociologiques et culturelles pour que la population l'intègre dans ses pratiques, qui concernent ensuite les conditions juridiques cadrant cette activité, il semble que ce secteur privé relève de principes alliant solidarité et rentabilité.

En outre, si nous sommes face à un secteur financier en cours de constitution, alors cela signifie que nous sommes face à des organisations qui ont atteint une certaine maturité organisationnelle. Dès lors, l'interaction avec leur environnement importe car l'un peut influencer sur l'autre : l'organisation de microfinance, quand elle atteint une taille conséquente, peut contribuer fortement au secteur financier dans son pays. L'environnement quant à lui peut également avoir un effet sur l'organisation de microfinance en l'accompagnant dans sa croissance, s'il est favorable, ou au contraire en la freinant, s'il lui est défavorable. Ainsi on peut supposer qu'une organisation peut en soi être solide, mais que si elle évolue dans un environnement peu favorable, elle butera sur des facteurs qui la limiteront. En revanche, si elle est solide et qu'elle évolue dans un environnement favorable, alors sa réussite se trouvera renforcée.

Dans la deuxième partie, nous allons tester l'hypothèse qu'il s'agit d'un secteur financier en cours de constitution dont le succès se fonde sur des conditions internes et précises de réussite. Le chapitre 3 est consacré à situer l'ampleur du phénomène. Les chapitres 4 et 5, consisteront en une étude des conditions internes de réussite de la microfinance.

Dans la troisième partie, le travail portera sur les aspects extérieurs de la microfinance qui participent à la déterminer et la limitent. Si l'on admet que la proximité est le ferment de l'action des organisations de microfinance alors l'explication sous-jacente en termes de confiance et d'appropriation conduit à s'intéresser au mode opératoire car il participe à déterminer la façon dont la confiance sera ou non placée dans la structure. Une fois

déterminés les éléments par lesquels la confiance se crée, il restera à s'intéresser aux éléments qui permettent de la maintenir (chapitre 6). Enfin, à la suite de nombreuses observations *in situ*, il nous semble nécessaire de reconnaître que la finance ne suffit pas. Pour relever le défi qui lui revient, améliorer durablement les conditions de vie de la population qu'elle dessert, la microfinance doit prendre en considération son environnement immédiat dans son processus de développement. Dans les analyses se rapportant à la microfinance, il manque une réflexion, un travail sur l'économie dans son ensemble (chapitre 7).

Deuxième partie.

Un secteur financier en cours de construction

La deuxième partie a pour objectif de tester notre hypothèse de travail. Cela revient à faire la démonstration qu'il existe effectivement un secteur financier en cours de constitution, lequel secteur présente des caractéristiques propres qu'il s'agit de mettre en exergue.

Tout d'abord, une analyse du secteur financier dans son ensemble est possible à partir du cas de l'Afrique de l'Ouest. Nous verrons que bien qu'elles aient eu un mode d'émergence similaire, aujourd'hui, les organisations de microfinance ne constituent pas un groupe uniforme. Elles présentent des profils différents par rapport à leur mode opératoire. En outre, elles représentent un volume d'activité non négligeable. Enfin, elles se situent entre le financement traditionnel et le secteur bancaire (Chapitre 3).

Ensuite, pour comprendre les ressorts de la microfinance et en démontrer les fondements, l'analyse se fait plus fine à partir d'un cas observé *in situ*, dans le bassin du fleuve Sénégal. La microfinance est alors appréhendée comme un ensemble composé de plusieurs catégories différentes³⁵¹. Chaque catégorie s'est construite progressivement en référence à une population pour laquelle elle a développé une technique particulière. Une typologie des organisations de microfinance permet de rendre compte de la diversité des formes qui existe en Afrique de l'Ouest en veillant à inclure autant les organisations classiques de microfinance que celles, moins connues, nées localement. Ce faisant, l'analyse et le traitement systématique des données recueillies *in situ* démontre l'existence de deux fondements spécifiques à ces organisations : le degré de proximité des actions et le degré de sophistication financière des activités pratiquées. Dans ce secteur, les combinaisons de ces deux facteurs forment les différents types d'organisations de microfinance que l'on peut trouver (chapitre 4).

Enfin, lorsque nous aurons à détailler les caractéristiques de ce secteur, nous pourrons voir que ces organisations se différencient en fonction de la population qu'elles souhaitent toucher et celles qu'elles touchent effectivement. Nous verrons également que ce secteur a été amené à développer une technique particulière. À l'issue du chapitre 5, nous aurons les éléments déterminants la réussite des organisations de microfinance au plan interne.

³⁵¹ Cela permettra de réduire le biais si l'analyse ne s'intéresse qu'à un seul type d'organisation de microfinance exposé sous forme de cas étudié.

Chapitre 3.

Panorama de la microfinance en Afrique de l'Ouest

L'objet de ce chapitre est de réunir les éléments utiles à une connaissance générale de la microfinance en Afrique de l'Ouest, condition nécessaire à l'approfondissement ultérieur des analyses. Pour ce faire, nous procéderons à une description analytique des différentes actions menées dans le domaine de la microfinance afin d'en dresser un panorama général. Ce tableau comporte trois volets.

Le premier volet expose les principales organisations de microfinance connues, leur mode de création supposé ainsi que l'objectif généralement avancé pour leur création. Ce faisant, nous passons en revue la manière dont les organisations de microfinance sont créées. On met généralement en avant l'idée qu'elles sont initiées depuis la « base », c'est-à-dire à partir des populations directement concernées. Mais, en confrontant cette manière que l'on a de présenter leur création avec ce que les observations nous révèlent effectivement, tant au plan international qu'en Afrique de l'Ouest, il semble en réalité que la microfinance soit dans une large mesure mise en place par des organisations du Nord, qui les financent ou les mettent en œuvre dans les pays d'Afrique de l'Ouest. Ainsi, le phénomène est plutôt construit à partir de volontés étatiques internationales ou d'opérateurs aux approches spécifiées dans le domaine. Les différents types d'organisations observables aujourd'hui sont ainsi issus de ce mode opératoire particulier (section 1).

Le deuxième volet situe le phénomène dans l'économie des pays d'Afrique de l'Ouest. Depuis une vingtaine d'années, l'effort continu des partenaires a conduit à la construction d'organisations devenues des acteurs économiques importants notamment par les volumes financiers qu'elles drainent (section 2).

Enfin, le dernier volet replace le phénomène dans son contexte financier et économique, en le situant par rapport aux financements traditionnels et par rapport au financement bancaire. Dans les faits, la microfinance constitue une nouvelle source de financement de l'économie à côté du système bancaire classique et des multiples dispositifs de la finance traditionnelle (section 3).

SECTION 1. Principaux types de systèmes financiers décentralisés connus et mode opératoire

Les principaux types de systèmes financiers décentralisés connus aujourd'hui ont deux origines possibles. Pour une part, ils se rattachent au « crédit solidaire » et pour une autre, ils sont liés au système coopératif (§ 1). Leur mode de construction est le plus souvent présenté comme provenant de la « base », c'est-à-dire de la population et des associations, avec pour objectif de « lutter contre la pauvreté » (§ 2). Cependant, d'après nos observations des principaux acteurs de la microfinance, en Afrique de l'Ouest et à l'extérieur, il semblerait plutôt que les organisations de microfinance se sont construites, certes, à partir de la base, mais aussi et surtout avec un appui important d'États ou d'organisations extérieures (§ 3). La zone géographique que nous étudions est l'Afrique de l'Ouest, mais dans la mesure où nous souhaitons dresser un panorama de la microfinance et dans un but didactique, les expériences internationales les plus significatives sont signalées dans cette première section.

§ 1. Principaux types de SFD connus aujourd'hui

On présente généralement les organisations de microfinance connues aujourd'hui, à partir des modèles auxquelles elles se rattachent. Les expériences conduites au Sud sont souvent datées à partir de l'expérience de la *Grameen Bank* au Bangladesh (sous paragraphe A). Dans le cas africain, les systèmes mis en place ont une autre origine possible : le système coopératif (sous paragraphe B). L'analyse de ces expériences débouche sur la mise en exergue de quatre sortes de systèmes, dont deux sont liées au crédit solidaire (la *Grameen Bank*, puis ses répliques) et deux à la forme coopérative (mutuelles et caisses villageoises). Bien que la forme coopérative soit plus ancienne, les formes de crédit solidaire sont à présenter en premier car c'est ce par quoi la microfinance est connue.

A. Le système de crédit solidaire et ses répliques

Le système de crédit solidaire est l'une des deux origines de la microfinance³⁵². C'est à ce type de financement que l'on fait référence lorsqu'on parle communément de « micro-crédit »³⁵³. L'expérience pilote de ce type de financement a débuté au Bangladesh en 1976. Mohammed Yunus, professeur d'économie à l'Université de Dhaka, a initié ce système dans les quartiers proches de l'Université. Il avait en effet constaté la grande précarité dans laquelle se trouvaient les femmes de cette partie de la ville. Les femmes assumaient la jonction entre les fonds versés par l'époux au ménage et les besoins à couvrir pour le foyer, travaillant notamment pour gagner de quoi couvrir les besoins des enfants. Elles pratiquaient pour cela des activités liées à l'artisanat. Ne disposant d'aucun fonds pour acheter la matière première, elles s'endettaient auprès d'un usurier. L'idée de M. Yunus a consisté à se substituer à l'usurier en octroyant un prêt sans intérêt. Il a progressivement créé la *Grameen Bank* en fournissant des prêts avec un taux d'intérêt destiné à couvrir les coûts de la structure pour la rendre pérenne³⁵⁴.

Le principe de fonctionnement du crédit solidaire est basé sur la constitution de groupes de cinq femmes. Le prêt est accordé à deux femmes ; les autres ne peuvent prétendre à un prêt tant que les deux premières n'ont pas remboursé. Puis, un second groupe de deux personnes peut ensuite obtenir un prêt et enfin vient le tour de la dernière femme (principe du « two-two-one »).

On occulte souvent un second aspect du fonctionnement du système de crédit solidaire de la *Grameen Bank*. Il s'agit de normes de comportement introduites dans le règlement intérieur de la caisse de base et auxquelles les membres de la caisse doivent se conformer. L'outil financier sert ainsi l'« éducation populaire » des personnes qui y ont recours. Dans ces

³⁵² Il existe une littérature foisonnante au sujet du modèle de la *Grameen Bank* et de ses « avatars ». On peut se reporter par exemple, à : Dominique Gentil, « Les avatars du modèle “*Grameen Bank*” », *Revue Tiers-Monde*, n° 145, janv.-mars 1996, pp. 115-133. Hans Dieter Seibel, “*Grameen Replicators, Do They Reach the Poor, and Are They Sustainable ?*”, *Second Annual Seminar on New Development Finance*, IPC, Gæthe University of Frankfurt, 21-25 September 1998.

³⁵³ Ce terme est largement utilisé par le public, mais beaucoup moins par les professionnels, lesquels lui préfèrent généralement le terme « microfinance ». Le micro-crédit recouvre principalement le crédit solidaire, ce qui ne représente qu'une petite partie de la microfinance en général.

³⁵⁴ Mohammed Yunus, *Vers un monde sans pauvreté*, Jean-Claude Lattès, Paris, 1997. Ce livre est une autobiographie de M. Yunus. Il y décrit le parcours qui l'a conduit à la création de la *Grameen Bank* et livre quelques réflexions sur le développement.

caisses, il existe au moins seize principes que les femmes doivent respecter, qui vont de l'hygiène de vie (exercices physiques communs avant le bilan de la caisse) jusqu'à la lutte afin que les femmes ne soient plus soumises à l'obligation de constituer une dot pour leur mariage. Ces principes visent également à une « éducation » des clientes.

Ce règlement intérieur, second axe fort de la pratique du crédit solidaire, n'est souvent pas reproduit dans les répliques de par le monde. La grande majorité des répliques se concentre sur l'outil financier et occulte le volet « éducatif ». Elle intègre simplement un volet formation des agents de crédit afin qu'ils soient en mesure d'exercer leur métier de proximité auprès des clientes³⁵⁵.

L'originalité de l'approche de la *Grameen Bank* a permis une très large diffusion du système de crédit solidaire. L'expérience a ainsi été répliquée dans quelque 57 pays pendant les années 1980-1990 avec le soutien de bailleurs de fonds. Puis, dès le début des années 1990, les systèmes basés sur le modèle de la *Grameen Bank* se sont développés à une vitesse exponentielle. Aujourd'hui, la Banque mondiale estime que près de 7 000 SFD desservent environ 16 millions de personnes à travers le monde.

Les vecteurs de la réplique sont bien souvent des ONG, autrement appelées les Organisations de Solidarité Internationale (OSI). Elles sont à l'origine d'une autre forme de « crédit solidaire »³⁵⁶ dans la mesure où elles adaptent l'outil financier au contexte dans lequel elles l'implantent.

En Amérique Latine, la problématique est davantage orientée vers la petite entreprise et le développement de l'entrepreneuriat. Ainsi, une ONG, ACCION a lancé en 1974 des programmes destinés à appuyer de petits entrepreneurs du secteur informel à Recife, au Brésil, pour qu'ils puissent accroître leur activité. ACCION est aujourd'hui parmi les premiers opérateurs de microfinance du monde. Elle a initié des programmes de micro prêts dans quelque quatorze pays d'Amérique Latine. Sa méthode d'intervention se concentre sur l'octroi de petits prêts à court terme. Cette ONG a également lancé en 1992 la première

³⁵⁵ Par l'introduction de principes extérieurs à l'usage du prêt, M. Yunus cherche manifestement à modifier les comportements des clientes en les soustrayant à certaines contraintes de leur environnement culturel. En formant uniquement des agents de crédit pour qu'ils soient en mesure d'exercer leur métier dans la proximité, on influe uniquement sur la capacité de la personne à prendre un crédit, puis à le rembourser.

³⁵⁶ Le terme « crédit solidaire » désigne également cette forme particulière de crédit qui lie entre eux une partie des membres d'une caisse. Ce terme est plutôt francophone, voire français.

banque commerciale³⁵⁷ à destination des plus pauvres : *BancoSol*. Aujourd'hui, cette banque est la première de son pays (la Bolivie) par le nombre de clients qu'elle touche. Ceux-ci représentent près de 40 % des 170 000 clients des banques boliviennes. À la fin de l'exercice 1997, *BancoSol* présentait un encours de prêt de 59 millions de dollars américains soit 1,4 % de l'encours de crédit à l'économie³⁵⁸. Elle est la première banque du pays en termes de nombre de prêts octroyé par mois³⁵⁹.

Ce type de système s'est développé en Afrique vers le milieu des années 1980³⁶⁰. En Afrique de l'Ouest, des opérateurs français comme le Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques-GRET ou l'Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement-IRAM se sont lancés dans la réplique de ce modèle³⁶¹. La méthodologie de la *Grameen Bank* est adaptée en fonction du contexte, avec des modifications se rapportant à la taille des groupes (plus importante), aux populations ciblées (par exemple des populations mixtes au lieu de populations exclusivement féminines) ou à l'objectif de l'organisation. Dans certaines expériences, le crédit solidaire accompagne une politique de relogement et d'emploi dans des quartiers particulièrement défavorisés.

³⁵⁷ Elle a plus précisément un statut de Société Anonyme.

³⁵⁸ L'encours de crédit à l'économie était, à la fin de l'exercice 1997, de 20 885 millions bolivianos, soit 4 177 millions de dollars américains.

³⁵⁹ Les organisations sud-américaines de microfinance sont très dynamiques et plus anciennes que les organisations africaines. Pour un aperçu de quelques organisations, voir IPC, *Annual Seminar on New Development Finance*, Goethe University of Frankfurt. Ce séminaire a lieu chaque année à la fin du mois de septembre ; les organisations d'Amérique Latine et du monde anglo-saxon y sont particulièrement représentées. Au cours du séminaire de 1998, plusieurs interventions se sont rapportées à ces expériences : Maria Otero, "Poverty and Impact of Microfinance", *Second Annual Seminar on New Development Finance*, Goethe University of Frankfurt, 21-25 September 1998. Pilar Ramirez, « Fondo Financiero Privado FIE, S.A. Bolivia », *Second Annual Seminar on New Development Finance*, Goethe University of Frankfurt, 21-25 September 1998. Sergio Prudencio, « PRODEM », *Second Annual Seminar on New Development Finance*, Goethe University of Frankfurt, 21-25 September 1998. Carmen Velasco, « PROMUJER », *Second Annual Seminar on New Development Finance*, Goethe University of Frankfurt, 21-25 September 1998. Robert Ridgley, « CRECER », *Second Annual Seminar on New Development Finance*, Goethe University of Frankfurt, 21-25 September 1998.

³⁶⁰ Le réseau de K-Rep au Kenya en est devenu un exemple phare.

³⁶¹ Ils l'ont bien sûr également développé sur d'autres continents ou dans d'autres parties de l'Afrique.

B. Les organisations rattachées à la forme coopérative : mutuelles et caisses villageoises

La seconde origine des organisations de microfinance, particulièrement en Afrique, est attribuée aux systèmes coopératifs. Ceux-ci se déclinent en deux types de structures : les mutuelles et les caisses villageoises.

La philosophie coopérative, à l'œuvre dans les mutuelles, se définit sur le plan juridico-économique à partir de la constitution d'un patrimoine - l'épargne - géré en commun par les différents propriétaires - les déposants et membres - et à partir d'un système démocratique -une personne, une voix - en vue de fournir du prêt. Le principe de leur action allie épargne et crédit dans le cadre d'un travail de proximité des caisses avec leurs membres³⁶². Les caisses conditionnent souvent l'octroi de prêt à la constitution d'une épargne préalable, la problématique étant plutôt orientée vers la sécurisation de l'épargne. Les caisses de ce type sont généralement implantées en milieu urbain ou péri-urbain.

L'arrivée de ce type de système date parfois des années 1920 dans les pays anglophones (Ghana, indépendant depuis 1955). Les mutuelles sont plus récentes dans les pays francophones : en 1967 au Togo ; en 1968, les coopératives (COOPEC) de Fakena ont été créées au Burkina Faso ; en 1976 au Bénin et en Côte d'Ivoire. Plus récemment, dans les années 1980, certaines structures ont été implantées au Mali, au Sénégal, en Guinée Conakry, au Burundi et à Madagascar³⁶³.

Certains systèmes mutualistes sont issus de la crise des années 1980 comme dans le cas de la FECECAM au Bénin³⁶⁴, laquelle reçut l'appui d'un opérateur français : l'IRAM. D'autres institutions ont également été créées dans le courant des années 1980, avec l'appui d'organisations mutualistes (le Développement International - DID au Canada, le Centre International du Crédit Mutuel - CICM en France).

³⁶² La personne souhaitant bénéficier de crédits doit mobiliser une somme initiale pour devenir sociétaire ; le crédit est consenti aux seuls sociétaires, généralement après une phase d'épargne préalable et, parfois, avec l'appui d'un personnel technique pour la gestion de l'activité.

³⁶³ Y. Fournier et A. Ouedraogo, 1996.

³⁶⁴ Voir dans l'introduction générale, la partie traitant de la crise bancaire qu'a connue la région pendant les années 1980.

Une seconde forme de microfinance rattachée au système coopératif est celui des caisses villageoises. La philosophie coopérative des caisses villageoises, à l'instar de la philosophie à l'œuvre dans les mutuelles, suppose la constitution d'un patrimoine géré par les propriétaires en vue de fournir du prêt. Le principe de leur action allie également épargne et crédit dans le cadre d'un travail de proximité des caisses avec leurs membres. La philosophie coopérative des caisses villageoises diffère de celle des mutuelles sur pratiquement tous les autres points.

Tout en assurant une fonction de sécurisation de l'épargne, ce type de caisses ne pose pas l'épargne comme une condition d'octroi du prêt. La présence de ces caisses est plus développée en milieu rural, avec une forte insertion dans le tissu social villageois. La zone de l'action reste le village où la caisse est logée. Les membres, tous habitants du village, prennent les décisions concernant leur caisse en impliquant également les représentants du pouvoir traditionnel. Ces structures ont une organisation très légère de leur gestion qui maintient le pouvoir au niveau des caisses de base.

Les Caisses Villageoises du pays Dogon au Mali constituent l'expérience phare de ces formes d'organisations. Elles ont été ouvertes en 1986, avec le soutien financier de la KfW et du Centre International de Développement et de Recherche - CIDR pour opérateur d'appui.

En Afrique de l'Ouest, quatre opérateurs d'appuis français, à savoir le CICM, le CIDR, le GRET et l'IRAM peuvent être considérés comme des pionniers en matière de microfinance. Ils sont aujourd'hui les spécialistes de la question en France et ont été, durant les années 1980-1990, les partenaires privilégiés des agences de coopération pour la création et l'appui à de nombreuses organisations de microfinance à travers le monde.

§ 2. Mode opératoire supposé : d'une logique top-down à une logique *bottom-up*

Quelles que soient les organisations de microfinance considérées, on s'accorde aujourd'hui à dire qu'elles sont nées au cours des années 1980, dans un contexte où l'État était discrédité en tant que principal investisseur et moteur du développement de son pays. Le montage institutionnel à l'œuvre pour la création des organisations de microfinance aurait été réalisé en privilégiant les ONG ou les associations. Puis, progressivement, à partir des années

1990, on s'est accordé à leur désigner un objectif général à atteindre : les organisations de microfinance sont présentées comme des outils efficaces de « lutte contre la pauvreté »³⁶⁵.

Le mode opératoire désigne la façon dont on conçoit, puis dont on met en œuvre une action dans le temps. Il se décompose en différentes étapes pour lesquelles on mobilise des moyens humains, techniques et organisationnels en vue de créer un système de microfinance. Ce dernier peut être initié sous forme d'institution de microfinance, de projet de développement ou être intégré à un programme de développement. Le type de moyens et la forme générale de l'organisation dépendent des objectifs que l'organisation doit atteindre. La manière de concevoir l'institution est un aspect important du mode opératoire³⁶⁶. Celui-ci tient également au contexte dans lequel il est construit : la façon dont on conçoit une action est liée à la façon de penser et de pratiquer le « développement »³⁶⁷ au moment où l'action est entreprise.

Durant les années 1980, le contexte de création des organisations de microfinance a été modifié. Ces années ont marqué la remise en question de l'État dans son rôle d'administrateur et de gestionnaire de l'économie productive de biens et services après une période, les années 1950-1960, d'intervention massive de sa part. La crise économique et financière, alliée à la faillite des modèles de développement où l'État jouait un rôle central, ont nettement discrédité sa fonction de moteur du développement³⁶⁸. Le paradigme de la planification étatique a été progressivement abandonné tant sur le plan théorique que concret. La conception qui prévalait jusque-là a par la suite été baptisée "*top-down*"; elle recouvrait une réalité où l'État mettait en œuvre une politique nationale visant à créer les conditions d'une croissance économique, structurante et durable. La coopération internationale se déroulait principalement dans un cadre inter-étatique.

Ces transformations ont eu pour conséquences un changement tant dans la manière de concevoir, puis de mettre en œuvre un projet que dans l'esprit ou la « philosophie » qui guide

³⁶⁵ Cet aspect de la microfinance est abordé dans le chapitre 7, section 2.

³⁶⁶ Cet aspect du mode opératoire fera l'objet d'analyses ultérieures, nous nous intéressons ici à l'origine des organisations de microfinance présentées dans les paragraphes précédents.

³⁶⁷ Le terme « développement » est employé ici dans un sens pragmatique. Le concept fait l'objet de nombreuses réflexions dont aucune ne fait l'unanimité. On pourra se reporter à : Philippe Hugon, *Économie du développement*, Paris, Dalloz, 1989 ; Celso Furtado, *Théorie du développement économique*, Paris, PUF, 1970 ; Albert O. Hirschman, *La stratégie du développement économique*, Paris, Éditions ouvrières, 1958 ; L'œuvre de François Perroux peut également éclairer le lecteur.

³⁶⁸ Cette remise en question a concerné le rôle de l'État au Nord comme au Sud.

ces projets. L'approche "*bottom-up*" naît alors, caractérisée par de petits projets réalisés à petite échelle et générateurs de revenus³⁶⁹. Plus largement, dès la fin des années 1980, les termes désignant les approches du développement évoluent ; on parle notamment de « développement auto-centré » et de « développement par le bas ». Le secteur informel, jusque-là écarté, est mis en exergue non plus pour déterminer la manière de l'éliminer en l'intégrant au secteur « officiel »³⁷⁰, mais pour impulser un mouvement ascensionnel en relation avec les populations à la base.

Le concept *bottom-up* n'est pas novateur pour ce qui est de placer la population au centre des projets³⁷¹. En revanche, l'objectif est modifié car il s'agit de « générer des revenus », là où il visait auparavant à « émanciper » les populations rurales. Il vise des « entrepreneurs » là où, dans les années post-indépendance, il s'adressait à des « paysans ».

Cette approche met en avant les ONG qui en deviennent les principaux vecteurs, après avoir passé plusieurs années à être le contre-pouvoir de bailleurs de fonds internationaux dont elles ont parfois dénoncé les excès pendant les années 1980³⁷². Dans les méthodes, le travail auparavant réalisé par des agents gouvernementaux devient le fait des associations et ONG³⁷³ qui utilisent des mécanismes similaires.

On s'attache généralement à considérer que les organisations de microfinance sont nées et surtout se sont développées à la faveur d'une modification d'un mode opératoire. On décrit son évolution d'un modèle "*top-down*" vers un modèle "*bottom-up*". La création des organisations de microfinance se serait faite selon ce mode opératoire particulier par lequel les

³⁶⁹ À ce sujet, voir par exemple Bishwapriya S., 1999.

³⁷⁰ Voir B. Lautier, 1994.

³⁷¹ À la fin des années 1980 et au début des années 1990, on semble redécouvrir l'approche par le bas, à l'œuvre durant les années 1960-1970, voire depuis la colonisation (se reporter à Jean-Pierre Chauveau, « Participation paysanne et populisme bureaucratique. Essai d'histoire et de sociologie de la culture du développement », *Les associations paysannes en Afrique*, Jean-Pierre Jacob et Philippe Lavigne-Delville (dir.), Karthala, 1996, pp. 25-60). Durant les années qui ont suivi les indépendances, il s'agissait de restituer le pouvoir aux paysans dans les pays « sous-développés » ou « en voie de développement » afin qu'ils construisent eux-mêmes leur pays. Cette approche faisait partie d'un mouvement plus vaste qui mettait la révolution agraire au centre du processus de croissance dans des pays caractérisés par une forte prégnance du secteur primaire. Ce mouvement visait également à une « émancipation » de la « classe » agricole selon les termes de la théorie marxiste.

³⁷² Par exemple, de nombreuses organisations se sont mobilisées dans les pays soumis à des Plans d'Ajustements Structurels pour en dénoncer les « coûts sociaux ».

³⁷³ Dans cette thèse, le terme « association » désigne les organisations non gouvernementales de droit national, le terme « ONG » désigne les associations de droit étranger, le plus souvent originaires du Nord.

ONG ont progressivement été mises au premier plan, avec pour objectif de « lutter contre la pauvreté ».

§ 3. Le mode opératoire effectif : une logique top-down et bottom-up

La logique de création des organisations de microfinance telle que nous venons de la voir est à nuancer. L'observation effective de leur mode opératoire montre que leur développement n'aurait pu se faire sans la participation d'une autre forme d'État : les bailleurs de fonds qui participaient à la création des organisations de microfinance par le biais, entre autres, de financements. La logique "*top-down*" n'a donc pas totalement disparue, elle est concomitante de la logique "*bottom-up*".

L'idée de cette nuance à apporter nous est venue lors de l'observation des différents acteurs intervenant dans la microfinance, tant les acteurs incontournables au plan international que les acteurs intervenant en Afrique de l'Ouest³⁷⁴. En effet, lorsque nous avons cherché à établir une classification, nous avons été freinés par la difficulté que représentent leur nombre et leurs types très diversifiés. Il a été néanmoins possible de parvenir, à partir de leurs modes d'interventions, à définir des catégories d'acteurs, lesquelles ont été ensuite précisées à partir de la fonction de chacun des acteurs dans le montage institutionnel à l'œuvre lors de la création d'une organisation de microfinance. Ainsi on peut, d'un côté, rendre compte des programmes et initiatives des bailleurs de fonds, de l'autre, présenter les opérateurs intervenant dans le domaine. C'est pourquoi, par une logique descendante, les principaux bailleurs de fonds seront abordés en premier lieu (sous paragraphe A), les opérateurs d'appui ensuite (sous paragraphe B), puis les autres acteurs (sous paragraphe C).

³⁷⁴ Les acteurs intervenant auprès des organisations de microfinance peuvent être des services d'État (ministère en charge de la coopération, Banque ou Agence de Développement), des banques publiques ou privées, des organisations de coopération bilatérales ou multilatérales, des fondations ou des fonds et société de capital investissement, des opérateurs (ONG de droit étranger ou associations de droit national), des organisations tournées vers la formation (Centre de formation), la recherche (Universités et instituts de recherche), l'édition, la documentation. Le lecteur intéressé pourra se reporter au site internet du pôle microfinancement du GRET-CIRAD sur lequel il trouvera les informations se rapportant à ces différents acteurs : <http://microfinancement.cirad.fr>.

A. Principaux programmes internationaux

Parmi les bailleurs de fonds internationaux, les précurseurs sont les coopérations française (AFD et MAE-CF), suisse (DDC), allemande (GTZ et KfW), anglaise (DFID) et américaine (USAID). En Europe, les premières répliques du modèle de la *Grameen Bank* ont été menées dans les années 1980³⁷⁵. Puis, à partir du milieu des années 1980, les organisations internationales ont peu à peu été séduites par ce type d'expériences et les ont financées de façon croissante. La plupart d'entre elles, à l'instar de la Banque mondiale, s'est aujourd'hui dotée d'une cellule spécialisée dans la microfinance ou bien a intégré ce thème à un département banque et finance. Ces organisations internationales interviennent elles aussi, dans la majorité des cas, avec l'objectif de « lutter contre la pauvreté ». Les bailleurs de fonds se composent d'organismes publics de développement (alinéa a), des fondations (alinéa b), des organisations internationales (alinéa c) et des programmes transversaux (alinéa d).

a. Les organismes publics de développement

Actuellement, les principaux bailleurs de fonds sont des organismes publics de développement qui, au sein de leur fonction de coopération, ont développé un pôle ou une unité spécialisée dans le domaine. Il s'agit, parmi les principales organisations de ce type et mis à part celles que nous avons citées ci-dessus, du ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas, de la Norvège (NORAD), de la Finlande et du Danemark³⁷⁶, des agences de Coopération internationale du Japon (ACIJ), du Canada (ACDI), de l'Australie (AusAID)³⁷⁷.

La plupart de ces organisations soutient le développement de la microfinance par le biais de financements ou d'un appui technique. Dans certains cas, une organisation peut contribuer à la diffusion de la microfinance. L'ACDI, par exemple, a créé une bibliothèque sur le développement international³⁷⁸. L'USAID, elle, a créé un pôle spécifique qui recense

³⁷⁵ Plusieurs bailleurs de fonds dont l'AFD et la KfW ont participé à la création d'un pôle de réflexion sur la microfinance. Voir Ph. Coquart et S. Djefal, 1998.

³⁷⁶ Le niveau d'implication des organismes publics de développement dans la microfinance correspond à leur niveau d'engagement dans la coopération internationale.

³⁷⁷ Nous nous basons sur le recensement effectué par le CGAP - *Consultative Group to Assist the Poorest* -, un comité de coordination des actions des bailleurs de fonds internationaux.

³⁷⁸ <http://www.acdi-cida.gc.ca/virtual.nsf> ; elle a développé sur ce site *The Resource Centre*, en partenariat avec une ONG canadienne (*Calmeadow*).

des informations et développe des méthodes et des analyses sur la micro-entreprise³⁷⁹. Mais leur principal moyen d'action reste le financement *via* un opérateur ou une banque pour l'identification, la mise en place ou le renforcement d'institutions de microfinance³⁸⁰.

Un certain nombre de ces organisations consacre un effort conséquent à la création d'institutions de microfinance. La DFID a consacré quelques 100 millions de dollars américains à la microfinance entre 1990 et 1996, l'USAID lui a consenti 120 millions de dollars, la DDC la finance à hauteur de 17 millions de dollars par an³⁸¹. La France lui a consacré environ 130 millions d'euros entre le démarrage de son intervention dans le domaine et 1998³⁸².

Le deuxième groupe de bailleurs de fonds est constitué de banques de développement. Ce sont des organismes publics qui se distinguent des agences de coopération ou des ministères de la coopération par le type d'intervention. Ces banques se concentrent plutôt sur des questions de refinancement ou participent à des programmes liés à leur métier (par exemple outils de contrôle ou de gestion appliqués à la banque). D'une façon générale, l'activité des banques de développement reste assez peu importante relativement aux autres organismes publics. Leur mode d'intervention s'effectue essentiellement par le biais de financements et d'appuis techniques. Les trois plus importantes sont : la Banque Asiatique de Développement (BAsD), la Banque Inter-Américaine de Développement (BID) ou la Banque Africaine de Développement (BAfD).

En Afrique de l'Ouest, la BAfD a créé une unité spécialisée dans la microfinance dotée, à son démarrage en 1997, de 21,4 millions de dollars américains : l'Initiative du fonds africain de développement en faveur de la microfinance en Afrique (AMINA)³⁸³. Elle a pour objectif de renforcer les capacités techniques et organisationnelles des institutions de

³⁷⁹ Microenterprise Innovations Project ; <http://www.mip.org>. C'est sur ce site que l'on peut trouver le manuel d'évaluation de l'impact des organisations de microfinance.

³⁸⁰ Au Sud, quelques pays se lancent dans des programmes nationaux de microfinance en les insérant dans des programmes de lutte contre la pauvreté. En Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso a été le premier à créer un tel programme : le Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes. Le FAARF a été créé en 1991 avec l'appui du PNUD et dessert aujourd'hui 210 000 femmes pour un volume de prêt de l'ordre de 5 milliards de FCFA.

³⁸¹ Source : site internet du pôle microfinancement du GRET-CIRAD.

³⁸² Source : <http://www.afd.fr> ; site internet de l'AFD.

³⁸³ http://www.afdb.org/about_adb/amina.htm.

microfinance par des financements et un appui en matière de politique de crédit, de système d'information et de formation.

b. Les fondations

Il existe également quelques fondations qui appuient la microfinance. Les principales sont : la fondation Carnegie³⁸⁴, la fondation Rockefeller et la fondation Ford aux États-Unis. En France, la fondation impliquée de longue date dans la microfinance est celle du Crédit Coopératif. En Afrique de l'Ouest, elle a soutenu le réseau de *Kafo Jiginew*³⁸⁵. Elle a également été à l'origine, avec un groupement d'ONG, du Consortium Européen pour le Crédit Coopératif Malien, ou CECCM, chargé de l'appui à *Kafo Jiginew*³⁸⁶.

c. Les organisations internationales

Enfin, le dernier groupe de bailleurs de fonds est constitué des organisations internationales telles que le Fonds International de Développement Agricole (FIDA), l'Organisation Internationale du Travail (OIT)³⁸⁷, la Communauté Européenne, l'OCDE, le PNUD (et le FENU), la Banque mondiale, la FAO, la CNUCED et l'UNESCO.

Ces organisations peuvent intervenir dans le cadre de leur propre programme, comme dans le cas de la FAO³⁸⁸, ou en insérant la microfinance dans une préoccupation spécifique à l'organisation. C'est le cas du FIDA par exemple pour lequel la mise en place des organisations de microfinance s'insère dans une préoccupation plus générale de couvrir les besoins alimentaires des populations concernées. Dans le cas de l'OIT, l'intérêt pour la

³⁸⁴ Plus précisément la *Carnegie Corporation of New York*.

³⁸⁵ Le lecteur intéressé par l'expérience célèbre de *Kafo Jiginew*, peut se reporter à l'ouvrage suivant : Marina Paugam et Christophe Lebègue, *Kafo Jiginew, une banque dans la brousse*, Éditions du Félin, 1998, 125 p. On peut également se reporter à un article de réflexion sur cette institution : Bernard Haudeville, « *Kafo Jiginew* : portée et limites d'une expérience de crédit et d'épargne solidaires », in *Exclusions et liens financiers. Rapport du centre Walras*, Jean-Michel Servet et David Vallat (dir.), Economica, Paris, 2001, pp.199-213.

³⁸⁶ Le Consortium est lié par contrat à *Kafo Jiginew* pour un appui technique.

³⁸⁷ Voir Bernd Balkenhol, « Pauvreté, exclusion sociale et l'action du BIT en matière de microfinance », in *Exclusions et liens financiers. Rapport du centre Walras*, J.-M. Servet et D. Vallat (dir.), Economica, Paris, 2001, pp.126-133.

³⁸⁸ LA FAO souhaite également soutenir la microfinance par un appui technique; elle a par exemple conçu en 1988 un logiciel pour automatiser les opérations bancaires ; voir <http://www.microbanker.com>.

microfinance s'insère dans une politique plus globale de création d'activité par les chômeurs ou les exclus³⁸⁹.

La Banque mondiale est un acteur incontournable : elle a développé plusieurs unités en lien avec la microfinance pour en étudier les aspects liés à la lutte contre la pauvreté³⁹⁰ ou à la création et au développement de la micro-entreprise en milieu rural³⁹¹ ou dans d'autres zones³⁹². Son intérêt pour la microfinance se situe à l'échelle du continent africain³⁹³. Elle peut également s'intéresser à des aspects liés au développement économique dans son ensemble³⁹⁴. Enfin, la Banque a créé, avec d'autres bailleurs de fonds, une unité spécialisée dans la microfinance, le CGAP³⁹⁵, dont l'objet est d'apporter un appui technique aux bailleurs de fonds et aux SFD en vue de mieux coordonner, cibler, préparer ou renforcer les activités de microfinance qu'ils soutiennent.

L'un des apports de la Banque mondiale lors de la création du CGAP a été de procéder à un état des lieux de la microfinance à travers le monde, permettant ainsi une première évaluation de ce que représente ce phénomène. En 1996, les 206 institutions qui ont répondu au questionnaire³⁹⁶ ont octroyé environ 7 milliards de dollars américains de prêt à plus de 13 millions de personnes et de groupes. Elles ont mobilisé plus de 19 milliards de dépôts logés dans 46 millions de comptes³⁹⁷.

³⁸⁹ L'OIT a créé un programme intitulé Stratégies et techniques contre l'exclusion sociale et la pauvreté. Voir le site consacré à cette question : <http://www.ilo.org/public/french/protection/socsec/step/light/ostende.htm>.

³⁹⁰ On peut se reporter au site de PovertyNet (<http://www.worldbank.org/poverty>), ou au site du programme *Sustainable banking with the Poor* (<http://www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp>).

³⁹¹ Voir le site de *Rural and Micro Finance / Small Enterprise (RMF/SE) Thematic Group* à l'adresse http://fpsi/fpsiweb/fpsilite.nsf/PS_FIN_MFSME.

³⁹² Voir le site du MENA (*Micro Finance in the Middle East / North Africa*) à l'adresse http://www.worldbank.org/html/extdr/offrep/mena/Micro_finance/default.htm.

³⁹³ Voir *African Region Micro and Small Enterprise Finance* à l'adresse <http://afr.worldbank.org/aft2/microfin/MFBPTA.HTM>.

³⁹⁴ Voir le site de l'EDI (*Economic Development Institute*) (<http://www.worldbank.org/html/edi/home.html>).

³⁹⁵ Voir <http://www.cgap.org>.

³⁹⁶ Le programme de recherche visait à un inventaire mondial des activités de microfinance d'une certaine envergure. Il a été réalisé sur enquête pendant l'été 1995. Le rapport final date de 1996. Il concernait toutes les institutions créées au plus tard en 1992 et recensant au moins 1000 clients. Une liste de plus de 900 institutions a été établie ; 600 institutions ont ensuite été contactées, 206 ont répondu aux critères de sélection.

³⁹⁷ Programme de recherche de la Banque mondiale sur la pérennité des systèmes financiers décentralisés ; <http://www-esd.worldbank.org/sbp/>.

d. Les programmes transversaux

Ces organisations internationales ont créé des programmes transversaux d'appui ou de soutien au secteur. Par exemple, le programme *Sustainable Banking with the Poor* regroupe la Banque mondiale, le ministère des Affaires étrangères de la Norvège, la fondation Ford et la coopération suisse. La GTZ, en collaboration avec la FAO, a créé un programme en vue d'élaborer des stratégies et des instruments pour améliorer l'accès des populations aux services financiers. Le PNUD a lancé, avec le FENU, un programme de création de systèmes de microfinance : *micro-start*. Le CGAP, en association avec le PNUD et le DFID, a créé le programme *Microsave* dont l'objet est de créer des services de microfinance pérennes à destination des populations pauvres de l'Afrique de l'Est. Il a également créé une cellule de formation de formateurs en microfinance pour l'Afrique de l'Ouest.

B. Plus proches du terrain : des approches spécifiées

Les opérateurs sont les organisations en charge de la mise en œuvre de l'organisation de microfinance, que ce soit pour l'initier ou pour l'appuyer par la suite. Le développement de la microfinance n'aurait pu être effectif sans l'appui et souvent l'initiative d'opérateurs intervenant sur le terrain. Les OSI interviennent dans la microfinance avec un panel de motivations qu'elles décrivent comme la participation au développement du mutualisme ou du secteur privé ou encore la volonté professionnelle de lutter contre la pauvreté.

Celles d'entre elles qui consacrent une large part de leur activité à la microfinance ont développé des approches assez spécifiées qui ont abouti à des formes particulières de SFD. Si l'on reprend ces opérateurs par type de SFD³⁹⁸, les principaux qui peuvent être cités sont les suivants : les opérateurs de crédit solidaire (alinéa a), ceux des systèmes mutualistes (alinéa b) et ceux des caisses et des banques villageoises (alinéa c). Dans la mesure où les systèmes coopératifs - mutuelles et caisses villageoises - sont très différents *in situ*, ils font l'objet de paragraphes séparés.

³⁹⁸ Voir le § 1 pour les principaux types de SFD généralement repérés.

a. Les principaux opérateurs de crédit solidaire

Le premier type d'approche est celui du crédit solidaire. Les opérateurs répliquent, le plus souvent en l'adaptant, le modèle de la *Grameen Bank*. Au plan international, les organisations les plus importantes sont le *Catholic Relief Service (CRS)*³⁹⁹, ACCION⁴⁰⁰, *Opportunity international*⁴⁰¹, OXFAM⁴⁰² et FINCA⁴⁰³. Hormis ACCION, très tôt spécialiste de la question (1974), les autres organisations sont venues progressivement à la microfinance en la soutenant régulièrement entre la fin des années 1980 et les années 1990. Elles interviennent pour des raisons assez diverses, le plus souvent pour lutter contre la pauvreté avec des motivations confessionnelles (*Opportunity International* ou le CRS), laïques (FINCA) ou pour développer le secteur privé (ACCION).

Les trois premières organisations génèrent un volume d'activité important, comme le montre le tableau ci-après.

TABLEAU 1 : Activités des principaux opérateurs internationaux spécialisés dans le crédit solidaire

Institution	ACCION	Opportunity International	CRS
Source Date info	R.A.* 2000 31/12/2000	R.A. 2001 juil. 00 - juil 01	R.A. 1997 31/12/1997
Nb. bénéficiaires	463 293 clients actifs	262 840 familles ⁴⁰⁴	135 823 clients
Vol. de prêts octroyés	486,9 M.USD	104,6 M.USD	5,02 M.USD
Nb. de prêts octroyés	nd	353 623	52 546
Prêt moyen	\$ 592	\$ 296	\$ 98

* R.A. = Rapport d'activités.

³⁹⁹ <http://www.catholicrelief.org>.

⁴⁰⁰ <http://www.accion.org>.

⁴⁰¹ <http://www.opportunity.org>.

⁴⁰² *Oxford Committee for Famine Relief*. Site internet : <http://www.oxfam.org/about>.

⁴⁰³ *Foundation for International Community Assistance*. Du fait de la dénomination de son approche ("*village banking*"), FINCA est étudiée dans l'alinéa b, les opérateurs de « banques villageoises ». Cependant, elle pratique la microfinance avec une méthodologie qui correspond pour nous au crédit solidaire, laquelle méthodologie est fondée sur des groupes de 30 à 50 personnes voisines, le plus souvent des femmes. <http://www.villagebanking.org>.

⁴⁰⁴ Si l'on compte six personnes en moyenne par famille, le nombre de personnes touchées serait de 1 577 040.

Le rythme de croissance des activités de ces organisations est très rapide. Par exemple, *Opportunity* a plus que doublé ses activités entre 1995 et 2000. En 1995, elle touchait quelques 151 000 familles (+ 174 % en 2001) à qui elle a octroyé 28,2 millions de dollars (+ 371 % en 2001) en 102 236 prêts (+ 346 % en 2001). Le prêt moyen touchait la même catégorie de population puisqu'il a assez peu varié (276 dollars)⁴⁰⁵.

a. Les principaux opérateurs mutualistes

L'organisation la plus importante dans le mutualisme est le *World Council of Credit Unions* (WOCCU), confédération internationale de mutuelles. Les deux autres opérateurs mutualistes internationaux sont le Développement International Desjardins (DID) au Canada et le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) en France. Ces organisations œuvrent pour le développement des mutuelles dans le prolongement de leurs prédécesseurs historiques, le Crédit Mutuel et les Caisses Desjardins⁴⁰⁶.

Les organisations qui nous intéressent plus particulièrement dans cette thèse sont le CICM et le DID car ils interviennent en Afrique de l'Ouest⁴⁰⁷. DID est une émanation du réseau des Caisses Desjardins, l'une des plus importantes institutions financières du Québec⁴⁰⁸. L'ONG québécoise a été fondée en 1970 avec pour mission de développer les activités mutualistes à travers le monde et plus précisément dans les pays dits en développement. Elle a participé à la création de coopératives d'épargne et de crédit en Amérique Latine, en Afrique et en Asie. Elle appuie plus d'une cinquantaine de partenaires institutionnels dans 25 pays en développement. DID réalise sur le continent africain un peu plus de 50 % de ses activités. En trente ans de présence dans cette région, DID a réalisé 180 mandats⁴⁰⁹ dans une quinzaine de pays principalement situés en Afrique de l'Ouest⁴¹⁰.

⁴⁰⁵ Source : *Opportunity International, Rapport d'activités*, 1997.

⁴⁰⁶ Voir le chapitre 1, section 2.

⁴⁰⁷ Le WOCCU intervient dans une moindre mesure en Afrique de l'Ouest.

⁴⁰⁸ Voir *La Microfinance et le Développement International Desjardins*, Série expertises, cahier 13. Ce document est disponible à l'adresse : <http://www.did.qc.ca/expert/ouvrages.asp>.

⁴⁰⁹ En tant qu'opérateur.

⁴¹⁰ Source : <http://www.did.qc.ca>. Sauf mention contraire, les données se rapportant aux activités des opérateurs sont issues de leur site internet, lequel n'est mentionné qu'une fois.

Le CICM⁴¹¹ fut créé en 1979 sous forme d'association loi 1901 dans le but principal d'apporter un appui à la création de caisses d'épargne et de crédit dans les pays en développement et de former leurs cadres. L'association regroupe 17 des 18 fédérations régionales du Crédit Mutuel de France, la Confédération Nationale (CNCM) ainsi que la Caisse Centrale de Crédit Mutuel (CCCM). Les activités du CICM touchent à la conception et à la mise en œuvre des réseaux d'épargne et de crédit, à la conception, la maintenance et la restructuration d'outils de gestion. Il participe à des formations spécifiques dans le domaine de l'épargne et du crédit et dans le domaine bancaire. Il a également réalisé des expertises sur les questions d'institutionnalisation et de législation⁴¹².

La première intervention du CICM en lien avec la coopération française dans le domaine de la « microfinance » date de 1983, avec une implication en tant qu'opérateur au Congo. La structure, qui n'était au départ qu'une « opération d'épargne-crédit », s'est transformée en un réseau, les Mutuelles Congolaises d'Épargne et de Crédit (MUCODEC). Le CICM a ensuite soutenu la création et l'extension de plusieurs réseaux mutualistes d'épargne et de crédit d'envergure nationale, notamment en Afrique de l'Ouest.

Ces opérateurs sont parmi les plus importants de leur catégorie au regard du volume d'activité des organisations de microfinance qu'ils soutiennent. Ainsi, le WOCCU touche, par le biais de neuf programmes, 163 mutuelles, 1,83 millions de membres et consent des prêts à hauteur de 410 millions de dollars américains. Les organisations liées au WOCCU ont collecté environ 314 millions de dollars⁴¹³. DID, par le biais des organisations qu'il soutient, touchait 2,9 millions de personnes à la fin du mois de septembre 2001, l'encours de prêt s'élevait à 1,4 milliard de dollar canadien⁴¹⁴. Le CICM, davantage centré sur l'Afrique, a soutenu des programmes touchant 500 000 sociétaires et s'élevant à 40 milliards de FCFA d'activités⁴¹⁵.

⁴¹¹ Source: <http://microfinancement.cirad.fr> ; AFD.

⁴¹² Ces dernières activités sont également pratiquées par le DID.

⁴¹³ Source : WOCCU au 31/12/1999 ; <http://www.woccu.org>.

⁴¹⁴ Source : DID.

⁴¹⁵ « Les institutions de microfinance : de nouveaux acteurs dans le paysage financier », *Conférence-débat, Épargne sans frontières*, Paris, 12 mai 1999.

b. Les opérateurs des systèmes de « banques villageoises »

Le troisième type généralement connu est appelé le système de « banque » ou de « caisse » villageoise. La spécificité de ces approches est de s'adapter au milieu rural et par conséquent de toucher des populations aux revenus faibles. Au niveau international, les principaux organismes connus pour ce type d'approche sont le CIDR et le FINCA. Bien qu'ils aient des approches différentes sur le terrain, ils peuvent être rassemblés en une même catégorie parce qu'ils s'intéressent tous les deux aux milieux ruraux enclavés et travaillent pour une large part de leur activité avec les villageois. Le FINCA travaille davantage avec des groupements villageois qui se constituent en groupes solidaires auxquels un crédit collectif est attribué (environ 50 personnes) ; tandis que le CIDR met en place des caisses où les villageois peuvent obtenir un crédit individuellement, mais avec la caution morale des autres villageois qui refuseront le prêt à ceux qu'ils ne la jugent pas « sérieux »⁴¹⁶.

Le FINCA a été créé en 1984 en vue de lutter contre la pauvreté par le développement social, économique et individuel des populations du Sud. Il s'est très tôt lancé dans le système des « banques villageoises ». Il a également développé des systèmes de crédit solidaire aux États-Unis et dans les pays de l'Est. À la fin de l'année 1999, le FINCA comptait 121 120 bénéficiaires, 10 millions de dollars américains de prêts octroyés à 69 000 emprunteurs. Le prêt moyen calculé par l'organisation était de 145 dollars américains. À cette date, les banques villageoises avaient collecté environ 6,9 millions de dollars américains.

Seul le CIDR - Centre International de Recherche et de Développement - nous intéresse pour la région que nous étudions. Le CIDR est une ONG internationale française active dans le domaine du microfinancement depuis 1982. Les objectifs de cette ONG sont de favoriser l'accès des services financiers de proximité à des micro-entrepreneurs ruraux et urbains et de lutter contre la pauvreté par l'initiative économique et l'auto-promotion. L'ONG utilise, pour une large part de ses activités, l'approche des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA) en matière de microfinance, mais elle peut, dans une moindre mesure, avoir recours à l'approche « Crédit Solidaire » ou venir en appui aux systèmes traditionnels (tontines), articulés avec les banques.

⁴¹⁶ Pour une comparaison détaillée des deux opérateurs, Korotoumou Ouattara, Claudio Gonzalez-Vega et Douglas H. Graham, "Village Bank, Caisses Villageoises and Credit Unions : Lessons From Client-Owned Microfinance Organisations in West Africa", *Economics and Sociology Occasional Paper*, No. 2523, USAID Microfinance Best Practices Case Study, April, 1998.

Ces différents opérateurs de microfinance se sont spécialisés dans des domaines d'activités précis. Ils présentent des résultats très différents si l'on en compare l'envergure. Les organisations ayant une approche de type banque villageoise ou caisse villageoise produisent un volume d'activité moins important que les organisations spécialisées dans le crédit solidaire, ces dernières générant un volume d'activité inférieur à celui des structures mutualistes. Ces différences tiennent à leur ancienneté ou au niveau auquel ces organisations se situent. Les structures mutualistes ont une stratégie d'implantation de leur caisse qui fait qu'elles rayonnent sur un large périmètre, lequel est moindre dans le cas d'une caisse de crédit solidaire et se voit même réduit à un village dans le dernier cas. La possibilité de croissance est plus importante dans le premier cas (mutuelle) que dans le dernier (caisse villageoise).

C. Les autres acteurs de la microfinance

Deux autres catégories d'acteurs ne sont en général pas prises en compte quand il s'agit de les classer : les organisations dont la microfinance n'est pas l'activité principale (alinéa a) et les réseaux d'opérateurs ou d'institutions de microfinance (alinéa b).

a. Les opérateurs intégrant la microfinance à leur activité principale

Certaines organisations pratiquent la microfinance en marge de leur activité principale ou proposent des services de microfinance. Elles développent généralement des actions de microfinance dans leur zone d'intervention parce qu'elles constatent que leurs activités principales auprès des populations s'en trouvent complétées ou renforcées. Le besoin de financement à satisfaire peut aller de la création d'organisations de microfinance à des refinancements ciblés pour des catégories particulières de populations ou des services ponctuels.

Parmi ces organisations, on peut citer les ONG les plus connues : *Care*⁴¹⁷, *Freedom From Hunger* (FFH)⁴¹⁸, *Save the Children*. Par exemple, *Care-France*⁴¹⁹ qui intervient

⁴¹⁷ <http://www.care.ca>.

⁴¹⁸ <http://www.freefromhunger.org>.

⁴¹⁹ <http://www.carefrance.org>.

principalement dans la santé et l'urgence, consacre environ 10% de son activité à la microfinance. En Afrique de l'Ouest, elle a initié deux réseaux de crédit dans le département de Tahoua au Niger et au Togo où la banque communautaire touche 10 500 femmes⁴²⁰.

FFH, organisation américaine, considère que le crédit seul ne suffit pas pour lutter efficacement contre la pauvreté et la malnutrition. En 1989, elle a donc développé le « crédit avec éducation » car, selon elle, des ressources (savoir-faire, santé, etc.) doivent être adjointes au crédit afin d'assurer un impact durable à l'institution de microfinance. FFH fournit ses services essentiellement à des banques communautaires (banques villageoises) ou à des coopératives.

Elle a par exemple soutenu *Kafo Jiginew* au Mali. FFH a ainsi conclu en 1998 un accord de coopération de cinq ans avec l'USAID pour fournir à ce réseau mutualiste de l'assistance technique, de la formation pour le personnel et des fonds d'exploitation dans le cadre de l'intégration de ce « crédit épargne avec éducation »⁴²¹.

Save the Children, dont l'activité est centrée sur la santé, la nutrition, l'éducation et l'urgence, a créé de nombreuses institutions utilisant l'approche du crédit solidaire plus particulièrement à destination des femmes. Ainsi, en 1997, *Save the Children* était opérateur pour ce type d'organisations dans 10 pays et fournissait ainsi des crédits à près de 40 000 personnes (99 % de femmes).

b. Les réseaux d'opérateurs ou d'institution de microfinance

Les organisations de microfinance sont suffisamment avancées aujourd'hui pour s'organiser en réseau de professionnels ou pour diffuser et promouvoir la microfinance.

Les différentes ONG passées en revue s'organisent en réseaux⁴²². Il peut s'agir d'un réseau qu'elles développent à partir de leur expérience initiale, en vue de la diffuser⁴²³ ou de promouvoir une pratique de la microfinance plus professionnelle. Par exemple, cinq

⁴²⁰ Source : dossier de presse de CARE-France, 1999.

⁴²¹ Source : rapport d'activité de *Kafo Jiginew* pour l'exercice 1998, p. 6.

⁴²² Seuls les principaux réseaux d'Afrique de l'Ouest seront exposés dans ce paragraphe. On peut se reporter au site internet du Pôle microfinancement du CIRAD-GRET pour obtenir des informations supplémentaires sur les autres réseaux dans le monde.

⁴²³ *Opportunity International Network, ACCION International, ACEP International.*

rganisations (CERUDEB, FIDI⁴²⁴, IDM-M⁴²⁵, SIDI⁴²⁶, SIPEM⁴²⁷) ont créé en 1995 un réseau de droit ivoirien, le *Microfinance African Institutions Network* (MAIN), afin d'améliorer les pratiques et de contribuer à la professionnalisation des organisations impliquées dans la microfinance.

Les réseaux peuvent également être créés en vue de devenir un centre de recherche-action⁴²⁸, de favoriser la concertation entre partenaires⁴²⁹ et de mutualiser les charges d'expertises et de formations qui pèsent sur une institution de microfinance seule⁴³⁰. Enfin, des partenaires peuvent se lier en créant des fonds et des sociétés de capital investissements afin de favoriser le processus de pérennisation par la prise de capital⁴³¹. Au niveau national ou régional, de nombreuses institutions s'organisent dans des associations de professionnels de la microfinance et fonctionnent en réseau.

Ainsi, depuis ses débuts, la microfinance a fait des émules. D'un côté, des opérateurs spécialisés dans la question ou non ont développé des méthodologies et des problématiques ; de l'autre, ils ont pu être appuyés par des bailleurs de fonds qui les ont soutenus par des investissements dans ce « secteur ». Depuis quelques années, ces acteurs et les organisations elles-mêmes se sont organisés pour développer ce « secteur », que ce soit par le biais d'expertises, de renforcement des compétences des acteurs ou des organisations de microfinance, ou encore par des réseaux d'échanges et de diffusions des pratiques de microfinance. L'ensemble de cet aperçu indique que nous sommes face à une forme de financement dont la structuration laisse penser qu'elle est en cours de constitution.

⁴²⁴ Fonds Ivoirien de Développement et d'Investissement.

⁴²⁵ Initiative pour le Développement en Mauritanie - Mutuelle.

⁴²⁶ Société d'Investissement et de Développement International.

⁴²⁷ Société d'Investissement pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar.

⁴²⁸ *The Small Enterprise Education and Promotion Network*, SEEP ; en France, le groupe CERISE a été formé à partir des principaux opérateurs spécialisés en microfinance.

⁴²⁹ Microfin-Afric au Sénégal, Réseau Africain d'appui à la Micro et Petite Entreprise - RAMPE - au Mali.

⁴³⁰ Réseau des Initiatives d'Épargne et de Crédit Autogérés en Afrique - RIECA.

⁴³¹ On peut citer par exemple la SIDI ou de PROFUND en Amérique Latine. Il existe assez peu de sociétés de ce type dans le paysage de la microfinance.

SECTION 2. La microfinance en Afrique de l'Ouest : un phénomène d'envergure, situé économiquement

Les quelques données recueillies au niveau international nous montrent que la microfinance est un phénomène qu'il est difficile de négliger. Néanmoins, ces expériences restent trop éparses pour donner lieu à une interprétation plus approfondie. En revanche, si l'on s'intéresse à l'Afrique de l'Ouest, les données sont bien plus homogènes et nous permettent un aperçu plus fin du phénomène. Celui-ci peut être observé sur plusieurs années à partir d'un travail de recensement élaboré par la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest conjointement avec le Bureau International du Travail.

En Afrique de l'Ouest, les organisations de microfinance représentent aujourd'hui des volumes d'affaires parfois importants dans leur pays. Leurs volumes d'activités rapportés à l'économie et leur taux de pénétration indiquent une croissance forte et rapide (§ 1). Les caractéristiques de leurs flux financiers montrent qu'elles touchent une population plutôt moyenne et qu'elles présentent un bon taux de remboursement. Les organisations de microfinance tendent vers une autonomie financière et forment un groupe homogène et capable de se projeter dans le temps (§ 2). Enfin, il est possible de distinguer deux formes de microfinance : l'une plutôt centralisée, l'autre plus localisée. Chacune présente des caractéristiques spécifiques (§ 3).

§ 1. Une progression rapide des activités de microfinance

L'effort général consenti en faveur des organisations de microfinance s'est traduit très récemment par une croissance importante des activités, nonobstant le fait que le recensement de ces activités est plus fin depuis quelques années. Cette progression peut se constater en volumes des activités (sous paragraphe A). Elle est plus flagrante encore si on la rapporte à des agrégats économiques équivalents (sous paragraphe B). Enfin, le taux de pénétration montre que le phénomène touche en moyenne une famille sur cinq en Afrique de l'Ouest et peut toucher jusqu'à sept familles sur dix (sous paragraphe C).

A. Volumes d'activités de la microfinance

À la fin de l'année 1997, les 188 SFD répertoriés par la banque de données PA-SMEC⁴³² dans sept pays membres de l'UMOA⁴³³ représentaient environ 2 500 institutions de base (caisses, coopératives, mutuelles), regroupant 1,4 million de bénéficiaires, membres et/ou sociétaires. Ils collectaient près de 60 milliards FCFA (91 millions d'euros) de dépôts. L'encours de crédit était de l'ordre de 66 milliards FCFA (100 millions d'euros). Le tableau ci-après synthétise les principales informations pour les sept pays⁴³⁴.

TABLEAU 2 : Principales données se rapportant aux SFD répertoriés pour 7 pays de la base de données PASMEC au 31/12/1997

Pays	Nb. expériences	Nb. institutions de base	Bénéficiaires	Dépôts (M. FCFA)	Encours de Prêts (M. FCFA)
Bénin	30	558	376 306	17 685	15 887
Burkina Faso	18	522	231 120	8 434	9 731
Côte d'Ivoire	12	132	119 259	8 129	4 521
Mali	20	450	202 451	5 624	8 882
Niger	25	104	95 051	1 285	2 684
Sénégal	41	419	204 606	8 521	15 192
Togo	42	335	190 428	10 100	8 715
Total	188	2520	1 419 221	59 778	65 612

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001.

Deux ans plus tard, en 1999, les 272 expériences recensées représentaient 2 600 points de service⁴³⁵, regroupant près de 2,4 millions de personnes⁴³⁶. Elles ont collecté 100 milliards

⁴³² Le PA-SMEC est le Programme d'Appui aux Systèmes Mutualistes d'Épargne et de Crédit soutenu depuis 1992 par le Bureau International du Travail sur financement du gouvernement norvégien.

⁴³³ Hors Guinée-Bissau.

⁴³⁴ Des différences existent entre les informations de la banque de données PA-SMEC de 1998 et les informations sur la même année de la banque de données de juin 2001. Nous tenons compte des données référencées en 2001.

⁴³⁵ Voir en annexe III.1, les tables des données et les représentations graphiques.

⁴³⁶ Voir en annexe III.2.a, la table de donnée et la représentation graphique.

de FCFA d'épargne (152 millions d'euros) ; leur encours de prêts s'élevait à la fin de l'année à 97 milliards de FCFA (148 millions d'euros)⁴³⁷.

Le nombre des organisations recensées a très nettement augmenté (+ 70 % tous pays confondus). Le Burkina, le Mali et le Sénégal sont les trois pays où le nombre de SFD a le plus augmenté ; respectivement, cette hausse est de 31 %, 116 % et 307 %⁴³⁸. Elle a essentiellement concerné les systèmes d'épargne et de crédit (+ 144 % entre 1997 et 1999, soit une croissance de 93 à 227 organisations)⁴³⁹. La population touchée a presque doublé durant les deux ans, en passant de 1,4 à 2,5 millions de bénéficiaires.

TABLEAU 3 : Principales données se rapportant aux SFD répertoriés pour 7 pays de la base de données PASMEC au 31/12/1999

Pays	Nb. expériences	Nb. de points de services	Bénéficiaires	Dépôts (M.FCFA)	Encours de Prêts (M.FCFA)
Bénin	14	270	725 981	20 500	18 277
Burkina Faso	21	564	432 164	12 850	15 091
Côte d'Ivoire	15	184	295 570	26 379	20 253
Mali	41	846	338 163	11 413	15 448
Niger	9	140	56 275	1 514	2 084
Sénégal	122	285	281 885	13 602	14 880
Togo	50	332	221 758	13 547	11 020
Total	272	2 621	2 351 796	99 805	97 053

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001.

Le volume des dépôts a augmenté de 67 % en passant de 66 à près de 100 millions de FCFA⁴⁴⁰ ; l'encours des prêts a augmenté de 48 % en passant de 60 à 98 millions de FCFA.

⁴³⁷ Voir en annexe III.3, l'évolution des volumes d'épargne et des encours de prêts ainsi que leurs représentations graphiques.

⁴³⁸ La hausse du nombre de ces institutions dans le cas du Sénégal est due à « une hausse des mutuelles ayant communiqué l'information financière, mais surtout [au] changement intervenu dans le mode de recensement des institutions qui sont encadrées par des opérateurs techniques. L'absence de contrats d'affiliation entre ces institutions et les opérateurs techniques a amené la MRDM [Mission pour la Réglementation et le Développement de la Microfinance] à comptabiliser ces institutions sur une base individuelle », Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés 1999 UMOA, juin 2001, p. 33.

⁴³⁹ Les pourcentages indiqués dans ce paragraphe sont tirés de la banque de données.

⁴⁴⁰ Les pourcentages sont calculés en fonction des données figurant dans les tableaux présentés ici.

B. En grandeurs rapportées à l'économie

Rapportées à l'économie, les masses financières collectées ou prêtées par les SFD représentent une part non négligeable. L'encours de prêts des SFD représente de 0,4 % à 22 % du crédit au secteur privé en 1997⁴⁴¹. Les pays présentant les taux les plus importants sont le Bénin (22 %), le Niger (7,5 %), le Burkina (6 %) et le Togo (5,7 %). Ce résultat provient à la fois du grand nombre de SFD et/ou de leur ancienneté et du faible niveau de développement du système bancaire des quatre pays. Le volume de crédits à l'économie ainsi que celui de la quasi-monnaie sont parmi les plus bas de l'ensemble des pays comme l'indique le tableau ci-après.

**TABLEAU 4 : Part des SFD dans les prêts et dépôts du pays
au 31/12/1997**

Pays	Crédit à l'économie* (Mds FCFA)	Quasi monnaie** (Mds FCFA)	Encours crédit des SFD/Crédit à l'économie (%)	Dépôts dans SFD/ Quasi monnaie (%)
Bénin	71,7	99,6	22,0	17,8
Burkina Faso	165,0	83,7	6,0	10,0
Côte d'Ivoire	1 147,4	527,7	0,4	1,5
Mali	199,3	89	4,5	6,3
Niger	35,6	25,3	7,5	5,1
Sénégal	431,0	237,7	3,5	3,6
Togo	155,0	73,8	5,7	13,7

Source : *Statistiques financières internationales*, FMI, oct. 1998.

* Créances sur le secteur privé. ** Recouvre les dépôts à terme, d'épargne et en devises.

En termes de dépôts, ce sont le Bénin, le Togo et le Burkina qui sont premiers avec respectivement 17,8 %, 13,7 % et 10 %. La Côte d'Ivoire vient en dernier car le pays dispose

⁴⁴¹ Résultats obtenus de la comparaison des masses financières drainées par les SFD et des masses financières des crédits à l'économie. Pour que la comparaison soit juste, nous utilisons les volumes de crédit à l'économie, en excluant les prêts aux institutions publiques ainsi que la quasi-monnaie, c'est-à-dire les dépôts à un horizon cours, en excluant les placements et la monnaie en circulation. Source : *Banque de données PA-SMEC*, BIT-BCEAO et *Annuaire des statistiques financières internationales*, FMI.

du système bancaire le plus développé avec seulement quinze SFD recensés.

En 1999, la part des prêts aux SFD par rapport aux prêts à l'économie augmente dans tous les pays à l'exception du Bénin, du Niger et du Sénégal où elle accuse un recul respectivement de 11 points, 3 points et 0,5 point. Au Bénin, l'explication réside dans la progression du volume des prêts à l'économie (+ 125 %), laquelle est deux fois plus rapide entre 1997 et 1999, tandis que la progression des prêts des SFD est plus lente (+ 15 %). Au Niger, ce recul est le fait d'un volume de prêt des SFD en recul depuis 1997 (- 22 %). Au Sénégal, la diminution de 0,5 point depuis 1997 est le fait d'un recul de la masse des prêts aux SFD. Pour les autres pays, la progression est de l'ordre de 3 points en deux ans.

**TABLEAU 5 : Part des SFD dans les prêts et dépôts du pays
au 31/12/1999**

Pays	Crédit à l'économie* (Mds FCFA)	Quasi monnaie** (Mds FCFA)	Encours crédit des SFD/Crédit à l'économie (%)	Dépôts dans SFD/Quasi monnaie (%)
Bénin	161,7	110,2	11,3	18,6
Burkina Faso	186,5	108,5	9,1	11,8
Côte d'Ivoire	1 084,5	477,7	1,9	5,5
Mali	286,5	97,1	7,8	11,8
Niger	47,7	23,8	4,4	6,4
Sénégal	483,0	273,2	3,0	5,0
Togo	146,6	68,9	7,5	19,7

Source : *Statistiques financières internationales*, FMI, 2002.

* Créances sur le secteur privé. ** Recouvre les dépôts à terme, d'épargne et en devises.

En termes de dépôts, la progression est nette quel que soit le pays. Elle varie de 0,8 point au Bénin à 5,5 points en Côte d'Ivoire et jusqu'à 6 points au Togo. La part des dépôts des SFD représente entre 5 % (Sénégal) et 18,6 % (Bénin) ou 19,7 % (Togo) des dépôts de leur pays.

C. En taux de pénétration

En 1997 (voir le tableau ci-après), le taux de pénétration calculé sur la base des familles touchées⁴⁴² est en moyenne de 13,3 %. Il varie de 5 % en Côte d'Ivoire à 41 % au Bénin. Le Bénin, le Mali, le Sénégal et le Togo ressortent comme les pays "leader" dans le domaine. Un calcul établi à partir de la population active indique les mêmes tendances :

**TABLEAU 6 : Taux de pénétration
au 31/12/1997**

Pays	Taux pénétration/ familles (en %)	Pop. totale * (millions)	Pop. act. * (millions)	Bénéficiaires	Taux pénétration/ pop act. (%)**
Bénin	40,9	5,6	3,0	376 306	12,5
Burkina Faso	12,3	11,3	6,0	231 120	3,9
Côte d'Ivoire	4,7	15,3	5,4	119 259	2,2
Mali	13,7	9,6	5,0	202 451	4,0
Niger	5,8	9,9	5,0	95 051	1,9
Sénégal	14,0	8,8	4,1	204 606	5,0
Togo	26,6	4,3	2,0	190 428	9,5
Total	13,3	64,8	30,5	1 419 221	4,6

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001.

* Estimations de la Banque mondiale, in banque de données. ** Nb. membres des SFD recensés/Population active du pays. Le taux de pénétration/famille est reproduit de la banque de données ; le taux de pénétration/population active est calculé par l'auteur.

En 1999 (voir le tableau ci-après), le taux de pénétration est en moyenne de 20% sur les sept pays, ce qui signifie qu'à cette date une famille sur cinq a accès aux services des SFD⁴⁴³. Ce taux varie de 3,3 % au Niger à 71 % au Bénin où sept familles sur dix ont accès aux SFD. Dans l'intervalle de temps, le Bénin a pris de l'avance sur les autres pays ; le

⁴⁴² Le taux de pénétration a été calculé en rapportant la clientèle des SFD (membres + usagers) au nombre de familles avec l'hypothèse qu'une famille regroupe en moyenne six personnes. Ce calcul semble justifié par le fait qu'un prêt à un membre de SFD bénéficie à plusieurs personnes. Le prêt peut également être distribué à nouveau à d'autres membres de la famille et permettre le démarrage de plusieurs activités concomitantes.

⁴⁴³ Voir le détail de l'évolution du taux de pénétration en annexe III.2.b.

Burkina Faso, ainsi que le Togo se distinguent également avec respectivement un taux de pénétration de 22 % et de près de 29 %. Le Mali et le Sénégal viennent ensuite avec un taux de pénétration de 18 %.

**TABLEAU 7 : Taux de pénétration
au 31/12/1999**

Pays	Taux pénétration/ familles (en %)	Pop. totale (millions)	Pop. active* (millions)	Bénéficiaires	Taux pénétration/ pop act. (%)
Bénin	71,4	6,1	3,0	725 981	24,2
Burkina Faso	22,4	11,6	6,0	432 164	7,2
Côte d'Ivoire	10,8	16,4	5,4	295 570	5,5
Mali	18,4	11,0	5,0	338 163	6,8
Niger	3,3	10,3	5,0	56 275	1,1
Sénégal	18,2	9,3	4,1	281 885	6,9
Togo	28,9	4,6	2,0	221 758	11,1
Total	20,4	69,3	30,5	2 351 796	7,7

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001.

* Les données et les sources concernant la population active recensée sont les mêmes qu'en 1997.

§ 2. Caractéristiques des flux financiers

L'aperçu des volumes d'activités des sept pays de l'UMOA⁴⁴⁴ donne l'impression d'une certaine ampleur des activités. Le détail des prêts et des dépôts moyens permettra de saisir quelle est la catégorie de population touchée par ces organisations. Nous verrons qu'elles touchent en moyenne des populations qui ne sont pas pauvres (sous paragraphe A). Les organisations de microfinance présentent un bon taux de remboursement, ce que l'on peut interpréter comme l'indice que les populations se sentent concernées par la vie de la structure en place (sous paragraphe B). Les informations relatives aux sources de financement indiquent que les organisations de microfinance en Afrique de l'Ouest semblent s'acheminer vers une autonomie financière ; l'étude des taux d'intérêt et de quelques autres

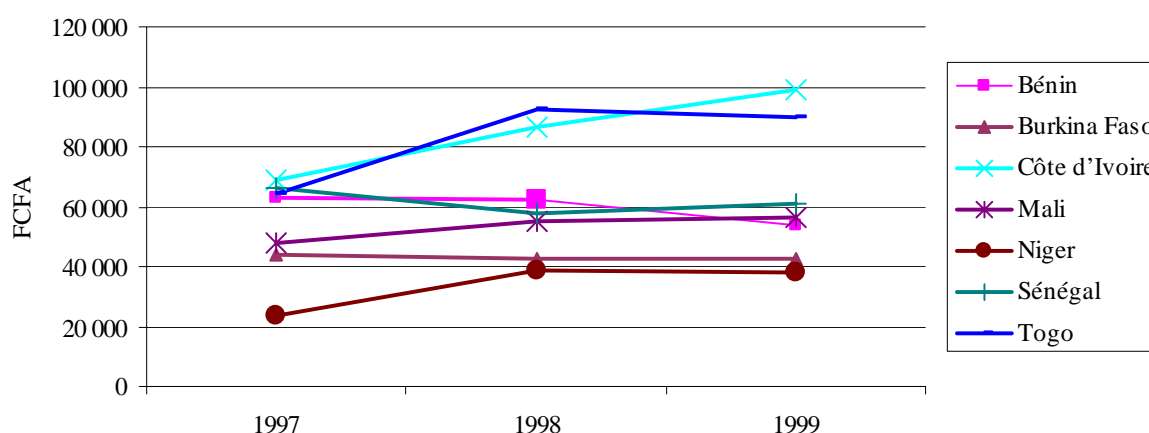
⁴⁴⁴ Hors Guinée-Bissau.

caractéristiques parachève l'idée qu'elles tendent à prendre une position de véritables acteurs économiques (§ 3).

A. Les organisations de microfinance couvrent une population moyenne

Les dépôts moyens ont eu tendance à croître entre 1997 et 1999 comme le montre le graphique ci-dessous⁴⁴⁵. Ils sont passés de 56 849 FCFA en 1997 à 63 640 FCFA en 1999.

Graphique 1 : Évolution des dépôts moyens par pays (1997-1999)

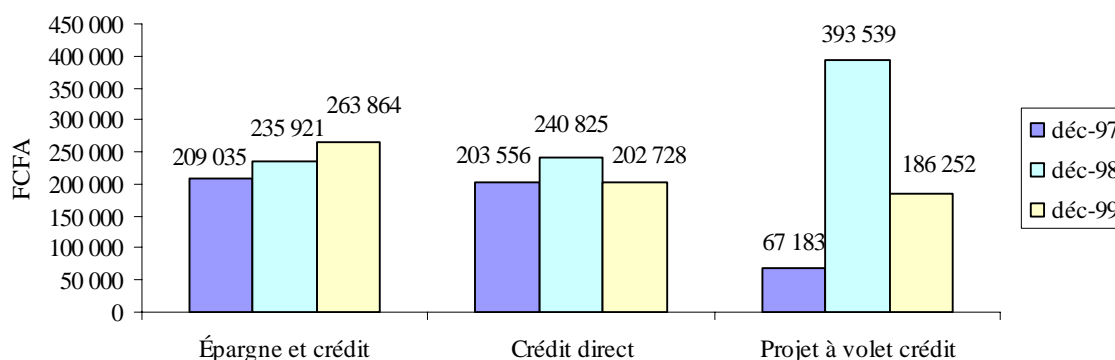


Ce volume est relativement élevé eu égard aux niveaux de revenus de l'ensemble des clients potentiels de la microfinance. Ce résultat est lié à la place prépondérante des institutions mutualistes et coopératives d'épargne et de crédit qui sont pratiquement les seules à collecter de l'épargne. Celles-ci touchent des catégories particulières de populations : fonctionnaires, commerçants, artisans, qui sont des personnes susceptibles d'avoir des ressources financières relativement plus importantes que les plus pauvres d'une population.

⁴⁴⁵ Se reporter à la table des données correspondantes dans l'annexe III.4.a.

Le prêt moyen se situe également à un niveau assez élevé comme le montre le graphique 2 ci-après. Il est passé, tous pays confondus, de 181 319 FCFA en 1997 à 251 364 FCFA en 1999, augmentant de 39 %⁴⁴⁶.

Graphique 2 : Évolution des prêts moyens par type de SFD (1997-1999)



Là encore, l'évolution est le fait des institutions d'épargne et de crédit, lesquelles, sans doute du fait de la croissance régulière de leurs ressources, augmentent régulièrement leur niveau de prêt. Par contre, l'évolution des prêts moyens des structures de crédit direct est orientée à la baisse. L'évolution est enfin plus discontinue pour les projets à volet crédit⁴⁴⁷. L'analyse des flux de financement permettra de préciser ces évolutions.

B. Un bon taux de remboursement déclaré

Le taux de remboursement n'est pas toujours déclaré. Bien que les informations aient tendance aujourd'hui à devenir plus transparentes, elles restent difficiles d'accès concernant des points qui pourraient être sensibles⁴⁴⁸. Ainsi, en 1998 les statistiques publiées par la BCEAO au sujet du taux de remboursement concernent 86,8 % des SFD qui ont bien voulu communiquer l'information, contre 72,8 % des SFD en 1999⁴⁴⁹.

⁴⁴⁶ Voir l'évolution du prêt moyen par type de SFD en annexe III.4.b.

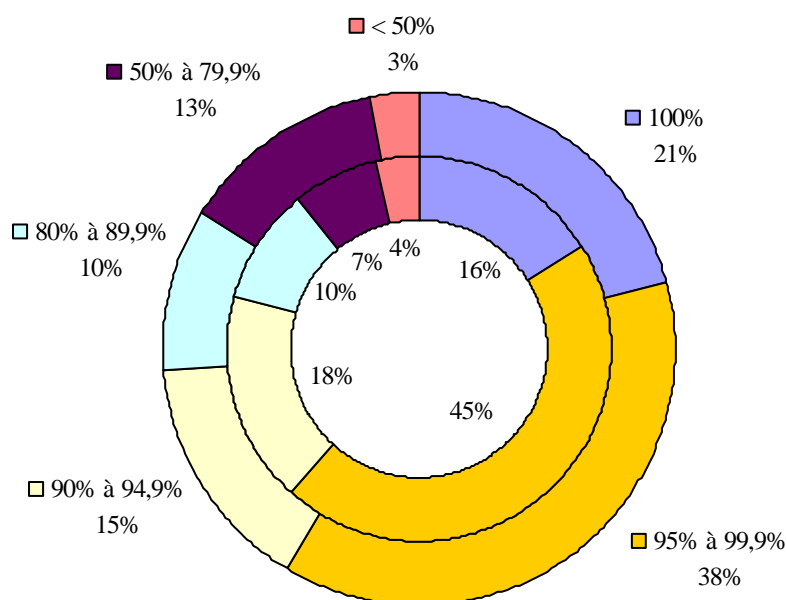
⁴⁴⁷ Les projets à volet crédit recensent toutes les opérations qui développent un volet crédit dans le cadre d'un programme de développement plus vaste.

⁴⁴⁸ Nous avons rencontré ce même type de difficultés lors de nos enquêtes réalisées sur le terrain. Cela peut s'expliquer de différentes manières, comme nous l'avons vu dans le chapitre préliminaire, section 3, § 1, E, a.

⁴⁴⁹ Voir la table des données en annexe III.4.c.

Le graphique ci-après récapitule les informations pour 1998 (cadran intérieur) et 1999 (cadran extérieur). Les taux de remboursement sont classés de très bon (100 %) à très mauvais (< 50 %).

Graphique 3 : Taux de remboursement déclaré (1998-1999)



En 1998 (cadran intérieur), quatre institutions sur cinq (79,5 %) déclarent un taux de remboursement supérieurs à 90 %, contre trois institutions sur quatre (73,7 %) en 1999⁴⁵⁰.

C. Vers une autonomie financière

L'autonomie financière peut s'apprécier en considérant les ressources des organisations de microfinance. Celles-ci peuvent être décomposées en cinq catégories qui sont les dépôts, les fonds propres hors subvention d'investissement⁴⁵¹, les lignes de crédit⁴⁵², les

⁴⁵⁰ Voir la synthèse des données en annexe III.4.d.

⁴⁵¹ Les fonds propres se composent des reports à nouveau, des fonds de dotation, des réserves générales et facultatives, du capital social et du résultat net.

⁴⁵² Les fonds propres hors subvention, les dépôts, les lignes de crédit étaient les seules catégories recensées jusqu'en 1998. Les lignes de crédit sont des apports en capitaux fournis à des taux d'intérêt bonifiés ou au taux du marché par des partenaires financiers (États, banques, bailleurs de fonds) et destinés à accroître la capacité de crédit des SFD.

subventions et les ressources affectées⁴⁵³.

Les ressources des SFD de sept pays de l'UMOA ont augmenté de 64 % en passant de 96 milliards de FCFA en 1997 à 157 milliards de FCFA en 1999. Cet accroissement concerne tous les pays de la zone en dehors du Niger. La Côte d'Ivoire et le Sénégal ont connu les plus fortes hausses, avec respectivement 58 % et 43 % d'augmentation⁴⁵⁴.

L'accroissement des ressources globales provient des dépôts, des fonds propres et des subventions. En 1999, ils ont augmenté respectivement de 29 %, 38 % et 43 %. Les ressources affectées stagnent entre 1998 et 1999. Le tableau ci-après montre l'évolution de ces catégories :

**TABLEAU 8 : Décomposition des ressources des SFD de l'UMOA
1997-1999 (M. FCFA)**

	1997	%	1998	%	1999	%
Dépôts	59 778	62,1	77 237	63,0	99 805	63,6
Fonds propres hors subventions d'investissement	15 157	15,8	23 078	18,8	31 800	20,3
Lignes de crédit	15 372	16,0	13 038	10,6	13 501	8,6
Subventions	5 888	6,1	5 864	4,8	8 364	5,3
Ressources affectées	-	-	3 446	2,8	3 380	2,2
Ressources totales	96 195	100,0	122 663	100,0	156 850	100,0

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 41.

Il en ressort une nette amélioration de la situation financière des SFD. Cette évolution est marquée d'un côté par une croissance des fonds propres et des dépôts et de l'autre par une diminution des lignes de crédits et un ralentissement des subventions et des ressources affectées. Ces organisations semblent donc s'acheminer vers une autonomie de financement puisque les fonds propres et les dépôts représentent près de 86 % des ressources en 1999

⁴⁵³ Les subventions d'exploitation, d'investissement et les ressources affectées ont été prises en compte à partir de 1999. « Sont considérées comme ressources affectées, "les ressources mises à la disposition de l'institution par certains organismes et qui servent à financer des emplois selon des modalités définies par ces bailleurs de fonds qui en assument le risque" », Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 40.

⁴⁵⁴ Voir la table des données en annexe III.5.a.

contre 78 % en 1997, tandis que les ressources apportées de l'extérieur hors ressources affectées⁴⁵⁵ représentent 14 % en 1999 contre 22 % en 1997.

TABLEAU 9 : Évolution de la structure des ressources internes/externes des SFD de l'UMOA 1997-1999 (M. FCFA)

	1997	%	1998	%	1999	%
Ressources internes :	74 935	77,9	100 315	84,1	131 605	85,8
<i>dont dépôts</i>	59 778	-	77 237	-	99 805	-
<i>dont fonds propres hors subv. d'investissement</i>	15 157	-	23 078	-	31 800	-
Ressources externes :	21 260	22,1	18 902	15,9	21 865	14,2
<i>dont lignes de crédit</i>	15 372	-	13 038	-	13 501	-
<i>dont subventions</i>	5 888	-	5 864	-	8 364	-
Ressources totales	96 195	100,0	119 217	100,0	153 470	100,0

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 41.

D. Un groupe plus homogène, capable de se projeter dans le temps

L'étude des taux d'intérêt montre une convergence des institutions de microfinance. La fourchette des taux d'intérêt pratiqués tend à se réduire entre les pays, indiquant que les organisations pratiquant la microfinance tendent à devenir un groupe homogène. Par ailleurs, l'étude de la structure des crédits indique un début de projection dans le temps. Les organisations commencent à octroyer des crédits à moyen terme.

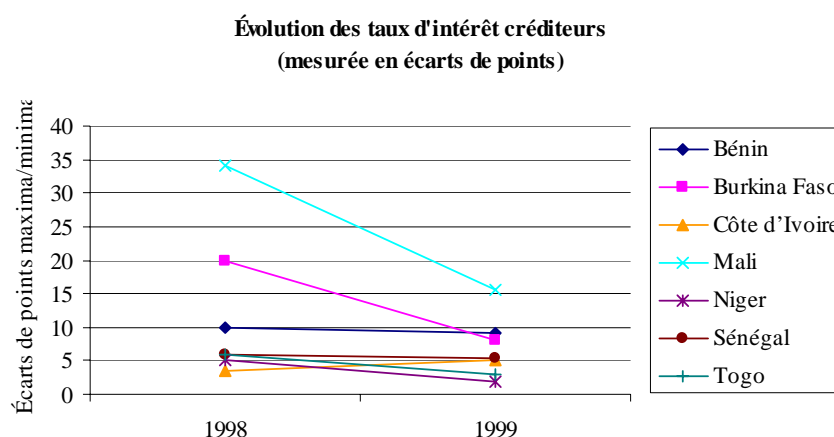
L'étude des taux d'intérêt et de l'évolution de la structure des crédits soulignent que, manifestement, ces organisations se sont non seulement ancrées dans leur milieu, mais s'y sont également insérées. On peut avancer qu'elles s'y sont ancrées parce que les taux d'intérêt, même si des écarts importants subsistent, sont en voie d'homogénéisation, ce qui signifie que les organisations arrivent à contrôler suffisamment leurs coûts pour être en mesure de les répercuter sur les taux d'intérêt. Leur croissance paraît donc s'être stabilisée :

⁴⁵⁵ Ces ressources ne sont pas prises en compte afin de faciliter la comparaison entre 1997 et 1999.

elles n'en sont plus à l'étape où les coûts sont très importants et difficiles à maîtriser (en principe au début de l'activité) et sont parvenues au moment de la maturité (ou vitesse de croisière) où les coûts sont mieux connus et maîtrisés⁴⁵⁶. Cela s'explique également par l'évolution de leurs ressources, lesquelles sont davantage internes qu'externes ; elles sont donc moins coûteuses que des lignes de crédit ou des refinancements.

Les observations de la BCEAO⁴⁵⁷ montrent que les taux d'intérêt créditeurs et débiteurs⁴⁵⁸ annuels se sont stabilisés entre 1998 et 1999⁴⁵⁹. Les écarts constatés⁴⁶⁰ entre les *maxima* et les *minima* ont eu tendance à se réduire, comme le montrent les deux graphiques ci-après :

Graphique 4 : Évolution des taux d'intérêt créditeurs et débiteurs
(mesurée en écarts de points entre *maxima* et *minima* annuels)



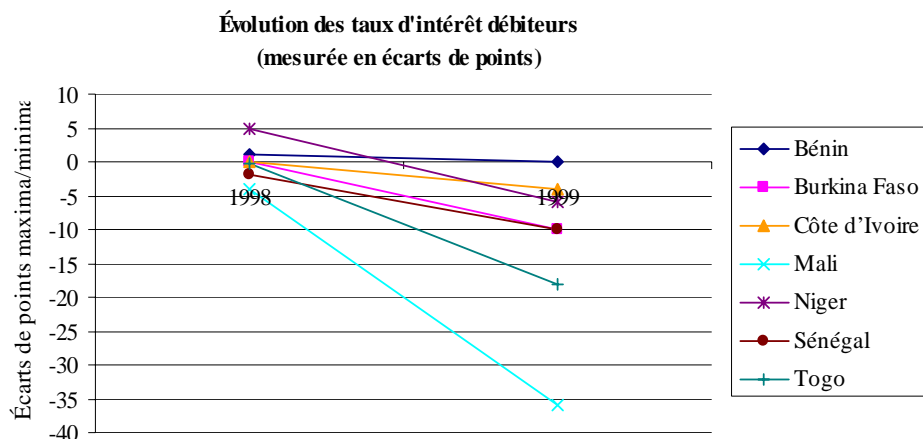
⁴⁵⁶ Quelle que soit l'organisation créée, les coûts sont très importants à son démarrage et au cours de sa phase initiale, ils décroissent ensuite au fur et à mesure que l'organisation stabilise et maîtrise son activité.

⁴⁵⁷ Voir *Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO*, Dakar, juin 2001, p. 45 et p. 63.

⁴⁵⁸ Rappel : le taux créditeur correspond au taux de rémunération de l'épargne ; le taux d'intérêt débiteur correspond au taux d'intérêt sur un prêt.

⁴⁵⁹ Voir l'évolution des taux d'intérêt annuels en annexes III.5.b et III.5.c.

⁴⁶⁰ Voir l'annexe III.5.d.



Les taux créditeurs, c'est-à-dire la rémunération de l'épargne, se sont améliorés au Bénin et se sont détériorés en Côte d'Ivoire (recul de 10 points sur les taux maximum pratiqués) et au Mali (recul de 18 points sur les taux maximum pratiqués). Au Bénin, la situation peut s'expliquer par la présence d'institutions en moins grand nombre (baisse de 53 % du nombre d'expériences recensées et de 52 % du nombre de points de services), touchant une population plus nombreuse (hausse de 93 % du nombre de membres) avec un niveau de dépôt moyen en recul de 16 % entre 1997 et 1999. Le cas de la Côte d'Ivoire s'explique par une forte augmentation des dépôts (+ 225 %), du nombre de membres (+ 147 %) et du dépôt moyen (+ 45 %). En outre, dans la mesure où l'encours de prêt a crû de 348 %, les organisations de microfinance ne sont pas incitées à mieux rémunérer l'épargne puisque les ressources sont importantes. Au Mali, la situation s'explique plutôt par l'augmentation du nombre d'institutions recensées (+ 105 %) et par l'augmentation concomitante des dépôts (+ 103 %), alors que le nombre de membres (+ 67 %) ainsi que le dépôt moyen (+ 74 %) croissent moins vite. Cela suppose donc que, lors de la phase de démarrage, les organisations de microfinance ont tendance à moins rémunérer l'épargne.

Les taux débiteurs maximum, c'est-à-dire le taux d'intérêt sur le prêt, sont en majorité dans la limite du taux d'usure fixé à 27 %. La majorité des institutions affichent des taux d'intérêt nominaux situés entre 9 % et 30 % par an. Cependant, au Mali, au Bénin et au Niger ces taux lui sont supérieurs. Le taux d'intérêt reflète les coûts tant matériels qu'immatériels de la structure, la position de ces pays implique des coûts élevés (zones enclavées, faible densité de population impliquant des frais supplémentaires). Les organisations plutôt spécialisées dans les SFD à implanter dans ce type d'environnement peuvent mettre en œuvre une politique de crédit avec un taux d'intérêt allant jusqu'à 60 % par an.

Le tableau ci-après retrace les écarts de points entre les taux débiteurs maximum et les taux minimum pratiqués⁴⁶¹. La fourchette des taux d'intérêt débiteurs minimum et maximum s'est rétrécie, avec une hausse des taux minimum et une baisse des taux maximum.

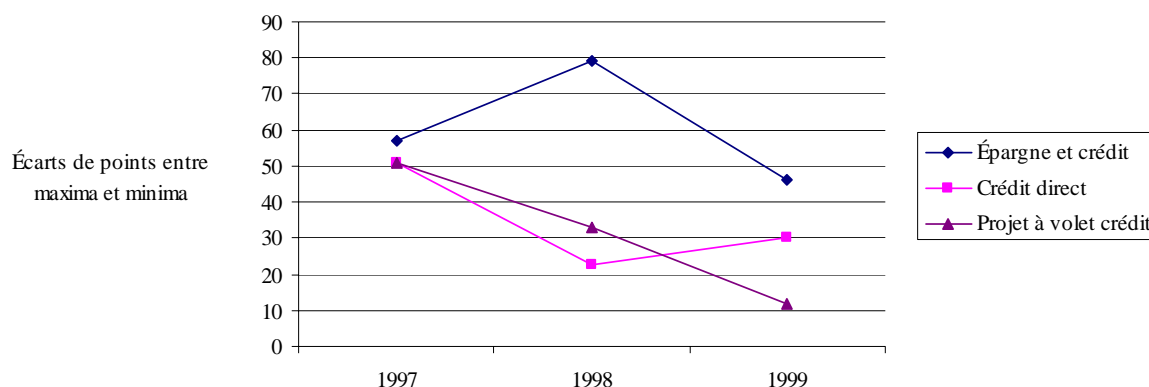
TABLEAU 10 : Évolution des taux d'intérêt débiteurs par types d'institutions
(mesurée en écarts de points entre le min. et le max.)

Type d'institutions	1997	1998	1999
Épargne et crédit	57	79	46
Crédit direct	51	22,4	30
Projet à volet crédit	51	33	12

Source : tableau réalisé à partir de BCEAO/BIT, 2001.

La représentation graphique de ce tableau montre plus nettement l'évolution.

Graphique 5 : Évolution des taux d'intérêt débiteurs par type d'institutions
(mesurée en écarts de points)



Par ailleurs, ces organisations ont également vu évoluer une partie de leurs prêts du court terme vers le moyen terme⁴⁶². Ce fait indique que les organisations se sont insérées dans leur environnement de manière à réagir en proposant des produits financiers adaptés à leurs clients. En 1998, les crédits à court terme, inférieur à 12 mois, représentaient 85 % de

⁴⁶¹ Voir le détail en annexe III.5.e.

⁴⁶² Selon la réglementation, les crédits à court terme ont une échéance de remboursement inférieure à 12 mois ; si l'échéance est entre 12 et 36 mois, il s'agit de crédits à moyen terme.

l'encours total de prêt alors que le crédit à moyen terme représentait 15 %. En 1999, les expériences recensées ont consenti 23 % de leur crédit à moyen terme (de 12 à 36 mois).

TABLEAU 11 : Structure des crédits par terme et par pays (M. FCFA)

Pays	Crédits à CT		Crédits à MT et LT		Total	
	Montants	%	Montants	%	Montants	%
Bénin	12 734	79	3 369	21	16 103	100
Burkina Faso	11 372	75	3 719	25	15 091	100
Côte d'Ivoire	19 641	97	612	3	20 253	100
Mali	13 239	91	1 339	9	14 578	100
Niger	1 795	96	66	4	1 861	100
Sénégal	7 450	50	7 430	50	14 880	100
Togo	5 871	53	5 149	47	11 020	100
Total UMOA	72 102	77	21 684	23	93 786	100

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 57.

Le Sénégal et le Togo apparaissent les plus dynamiques en la matière, la part des prêts à moyen et long terme y est respectivement de 50 % et 47 %. La Côte d'Ivoire paraît quant à elle « frileuse » (3 % des prêts à moyen et long terme), car les institutions présentes existent depuis longtemps et disposent de ressources importantes sans donner lieu à une évolution de la structure de crédit. C'est peut-être que l'environnement paraît peu fiable ou que les institutions en place pratiquent une politique de crédit « sécurisée », c'est-à-dire qu'elles limitent leur risque à des prêts « sûrs ».

Il s'agit là d'une variation significative, quoi que trop récente pour donner lieu à une conclusion définitive. Ce fait peut toutefois être noté car l'évolution vers le crédit à moyen et long terme suppose au préalable une maîtrise de l'environnement pour permettre une projection dans le temps, de sorte que le calcul du risque soit suffisamment fiable du point de vue de l'institution afin qu'elle puisse octroyer des crédits à plus long terme. En outre, ce passage peut être effectif à la condition de disposer de ressources stables et longues suffisantes ; ce qui semble être progressivement devenu le cas.

§ 3. Des organisations parfois au premier plan de l'activité de microfinance nationale

Dans ces différents pays, il apparaît que les organisations de microfinance occupent des places non négligeables dans le paysage de la microfinance. Afin de mieux saisir le phénomène, voyons quelques ordres de grandeur dans les pays les plus dynamiques dont deux d'entre eux feront l'objet de notre étude de cas. Il s'agit du Mali et du Sénégal, deux pays parmi les plus actifs, les plus anciennement impliqués et les plus diversifiés en expériences de microfinance.

A. Deux profils de microfinance

Tous les pays n'ont pas le même dynamisme en matière de microfinance. La mise en rapport de différents indicateurs montre que deux profils de microfinance apparaissent. D'un côté, nous avons des pays comme le Burkina Faso, le Mali et le Togo qui se caractérisent par des organisations offrant un grand nombre de points de services⁴⁶³ ; de l'autre, des pays comme le Bénin ou la Côte d'Ivoire se définissent par un nombre de points de services moins important. Cela signifie que nous avons d'un côté des organisations qui privilégient une très grande proximité avec les membres par la multiplication des caisses ou institutions de base ; de l'autre, ce sont des organisations plus centralisées, avec l'implantation de caisses au périmètre de rayonnement ou d'action plus large.

Cette observation se trouve confirmée par l'évolution des dépôts et des prêts. La seconde catégorie de pays, du type de la Côte d'Ivoire, se retrouve parmi les niveaux de prêts les plus élevés. Ces pays y parviennent par leurs ressources plus importantes du fait qu'ils touchent des catégories particulières de population (commerçants, etc.). Les seconds, du type du Burkina, parviennent à des niveaux de prêts relativement élevés par une croissance lente et régulière des crédits.

Ainsi, dans les pays comme la Côte d'Ivoire, le dynamisme s'explique par la forte présence de quelques institutions en situation de quasi-monopole ; tandis que le dynamisme

⁴⁶³ Terme générique employé dans la *Banque de données PA-SMEC* pour désigner le nombre de caisses ou institutions de base.

de pays comme le Burkina s'explique par la présence d'organisations nombreuses et multiples dans leur approche de la microfinance.

B. Un dynamisme parfois expliqué par une situation de quasi-monopole

En Côte d'Ivoire, la FENACOOPEC-CI⁴⁶⁴ est en situation de quasi-monopole. Ce réseau⁴⁶⁵, créé en 1976, occupe une place prépondérante puisqu'au 31 décembre 1997 il se composait de 98 caisses (77 % de l'ensemble des SFD du pays) et comptait 107 637 membres (92 % de l'ensemble). En 1999, la progression de 70 % de ses dépôts explique la position de la Côte d'Ivoire au premier rang des pays de l'UMOA en termes de mobilisation d'épargne. La FENACOOPEC représentait à cette date 85 % des dépôts mobilisés par les SFD du pays. À elle seule, elle collectait un quart des dépôts de l'ensemble des SFD de l'UMOA⁴⁶⁶. Elle octroyait également 83 % de l'encours de prêt de l'ensemble des SFD du pays. L'évolution du volume de l'encours de prêt en Côte d'Ivoire est, là encore, liée à l'évolution de la FENACOOPEC-CI, laquelle a assoupli sa politique de crédit, donnant lieu à une très forte croissance, de 113 %, de l'encours de prêt.

Alors que le niveau de population active est environ le même qu'au Sénégal (5,4 millions en Côte d'Ivoire contre 4,1 millions au Sénégal), le rapport nombre de membres/population active semble indiquer un manque dans le financement de proximité (taux de pénétration de 2,2 % en Côte d'Ivoire contre 5 % au Sénégal) ; on note par ailleurs que le système financier est également plus développé en Côte d'Ivoire, ce qui peut expliquer, pour une part, la moins grande importance des SFD.

En 1997, au Bénin, la FECECAM occupe une place de premier plan avec 78 % des membres, 70 % du volume de crédit octroyé et 92 % de l'épargne collectée par les SFD béninois. En 1999, elle représente 88 % des membres, 94 % des dépôts et 48 % des crédits octroyés. La FECECAM au Bénin était également en situation de quasi monopole dans de nombreuses zones. Les possibilités de créer des SFD paraissaient plus faibles puisque

⁴⁶⁴ Fédération Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit de Côte d'Ivoire.

⁴⁶⁵ Qui s'appelait les CREP-COOPEC, Caisse Rural d'Épargne et de Prêts - Coopérative d'Épargne et de Crédit.

⁴⁶⁶ Hors Guinée-Bissau.

la population active était moins nombreuse et le système financier peu développé. La situation a évolué depuis 1997, car la FECECAM a vu l'arrivée de banques offrant de nouvelles possibilités de financement (*Financial Bank*⁴⁶⁷, *Bank of Africa* et *Ecobank* dans quelques villes secondaires). De plus, la FECECAM a dû progressivement faire face à la concurrence du PADME⁴⁶⁸ pour le crédit à Cotonou et à Porto Novo⁴⁶⁹.

C. Aperçu des expériences dans deux pays particulièrement dynamiques

Le Mali et le Sénégal, par la grande diversité des expériences de microfinance et l'ancienneté de leur implication dans le domaine, sont deux pays particulièrement dynamiques en la matière.

Au Mali, les deux premiers SFD (*Kafo Jiginew* et *Nyesigiso*) collectent 71 % des dépôts et octroient 36 % des prêts des SFD. *Kafo Jiginew* est le premier en ce qui concerne l'octroi de prêts (24 % du volume de prêt octroyé contre 12 % pour *Nyesigiso*), tandis que *Nyesigiso* occupe la première position en termes d'épargne (37 % de l'épargne collectée contre 34 % pour *Kafo*). Puis viennent les CVECA du pays dogon (7,6 % des crédits octroyés et 4 % des dépôts), et les CVECA⁴⁷⁰ de l'Office du Niger (10,5 % des crédits octroyés et 3,3 % des dépôts). En 1999, la donne est la même sauf que *Kondo Jigima* se place devant les caisses villageoises (10,8 % des dépôts et 6,7 % de l'encours de prêts)⁴⁷¹.

Au Sénégal, les deux premiers SFD (l'ACEP⁴⁷² et le CMS⁴⁷³) octroient 75 % des crédits et collectent 70 % de l'épargne du secteur. Le CMS est le premier des SFD en termes d'épargne (58 % de l'épargne collectée contre 12 % pour l'ACEP) tandis que l'ACEP occupe

⁴⁶⁷ Voir *infra*, section 3, § 3, A.

⁴⁶⁸ Association pour la Promotion et l'Appui au Développement de Micro-Entreprises.

⁴⁶⁹ Ces organisations de grande taille ne sont pas les seules et n'existent pas uniquement en Afrique de l'Ouest. Au Congo, les MUCODEC constituent la cinquième institution financière du réseau bancaire congolais. En Ouganda, le secteur financier formel consistait en une vingtaine de banques commerciales. En 1997, CERUDEB octroyait en moyenne 800 prêts par mois, cela en faisait la première banque ougandaise en termes de production de prêts. Voir « Pérennisation et institutionnalisation des SFD », *Actes du séminaire*, PRAOC, 1997.

⁴⁷⁰ Des CVECA, mises en œuvre par le PASECA - Programme d'Appui aux Systèmes d'Épargne et de Crédit Autogérés -, font partie de l'échantillon de SFD de l'étude de cas ; voir les chapitres 4 et 5. Les autres organisations n'en font pas partie car elles ne sont pas implantées dans la zone de l'étude de cas.

⁴⁷¹ *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés*, 1999, Mali, BIT/ BCEAO, Dakar, juin 2001.

⁴⁷² Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production.

⁴⁷³ Crédit Mutuel du Sénégal.

la première place en matière de crédit avec 34 % des encours de crédits (51 % des octrois) contre 12 % pour le CMS. En 1999, on peut noter que l'UM-PAMECAS⁴⁷⁴ a nettement renforcé sa position (augmentation du sociétariat de 207 %, contre 44 % pour le CMS et 37 % pour l'ACEP). Le CMS représente 60 % des dépôts, l'UM-PAMECAS 17 % et l'ACEP 7 %. En termes de crédits octroyés, l'ACEP représente près de 46 % de l'ensemble, contre 26 % pour le CMS et 11 % pour l'UM-PAMECAS⁴⁷⁵.

SECTION 3. Aujourd'hui en Afrique de l'Ouest, des financements entre banques et systèmes de financement traditionnels

L'ensemble des systèmes financiers que nous identifions actuellement se situe entre deux autres sphères financières : le système de financement traditionnel d'un côté (§ 1) et les banques de l'autre (§ 2).

§ 1. Le financement traditionnel : une multiplicité des dispositifs

Dans leurs activités, les populations ont principalement recours à un mode de financement traditionnel, autrement appelé « informel »⁴⁷⁶. Par ce terme, on définit un : « ensemble d'activités et d'opérations financières légales mais qui ne sont pas officiellement enregistrées et réglementées et qui échappent à l'orbite des institutions financières officielles ». Plus précisément, la finance informelle regroupe, d'après Michel Lelart un ensemble :

« de mécanismes originaux [...] qui permettent de faire circuler la monnaie en contrepartie [...] d'une accumulation temporaire de créances et de dettes »⁴⁷⁷.

⁴⁷⁴ Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal.

⁴⁷⁵ L'ACEP et le CMS font partie de l'échantillon de SFD de l'étude de cas.

⁴⁷⁶ Pour un historique du terme et une définition d'un champ de l'informel, on se reportera à Bruno Lautier, 1994.

⁴⁷⁷ Définitions in Célestin Mayoukou, *Le système des tontines en Afrique. Un système bancaire informel*, L'Harmattan, 1994. Document de base de la première définition : A. G. Chandavarkar, "The Role of Informal Credit Markets", in *Support of Micro Businessmen in Developing Countries*, Washington, juin 1988. Définition de Michel Lelart, 1990.

La finance informelle se caractérise donc par l'aspect non réglementé de ses transactions financières (emprunts et dépôts) et par sa déconnexion d'avec les instances financières reconnues juridiquement⁴⁷⁸.

Selon J.-M. Servet, l'intérêt pour les pratiques informelles d'épargne, notamment, s'est développé avec la crise des banques commerciales et de développement⁴⁷⁹. L'étude des pratiques financières dites informelles a fait l'objet de nombreuses recherches, particulièrement après la publication de D. Kessler et P.-A. Ullmo, *d'épargne et développement*, actes du colloque organisé en 1984⁴⁸⁰, les analyses et études de terrain se sont multipliées afin de mieux comprendre les ressorts de ces activités par rapport au secteur formel et sans doute pour mieux asseoir la critique adressée à la théorie de la répression financière. Celle-ci pense le comportement d'épargne à partir d'un rapport de prix (taux d'intérêt) et de quantité, alors que ces critiques penchent davantage pour une analyse en termes de confiance reposant sur les liens sociaux et la proximité des activités.

D'une façon générale, la finance informelle se compose de plusieurs types de « financiers ». Dale Adams, chercheur à l'*Ohio State University*, en distingue une dizaine à travers les pays en développement⁴⁸¹. La plupart d'entre eux se retrouvent en contexte africain. Les plus importantes sources de financement pour un individu sont la famille (sous paragraphe A), les commerçants et/ou les usuriers qui se composent des prêteurs sur gage et des prêteurs professionnels (sous paragraphe B), les tontines (sous paragraphe C), le garde monnaie (sous paragraphe D). Pour compléter cet aperçu des financements informels, nous souhaitons en ajouter un qui fait le lien entre le Nord et le Sud, qui situe le contexte de notre étude de cas et qui est peu pris en compte : les transferts financiers par la valise (sous paragraphe E).

A. Le recours à la famille et aux amis : premier mode de financement

Il s'agit là de la plus importante source de financement individuel. Le régime traditionnel des droits et obligations auquel sont soumis les membres d'une famille au sens large constitue la base d'un système de redistribution permettant à chacun de bénéficier de

⁴⁷⁸ Cette définition minimale rejoint celle de D. W. Adams et D. A. Fitchett (dir.), 1994, p. 14.

⁴⁷⁹ J.-M. Servet (dir.), 1995b.

⁴⁸⁰ Cité par J.-M. Servet, 1995b.

⁴⁸¹ D. W. Adams et D. A. Fitchett (dir.), 1994, pp. 17-36.

l'aide des autres en sachant qu'il doit en faire bénéficier d'autres à son tour. Ce système fonctionne comme un « filet de sécurité » : la population y a recours lorsqu'elle éprouve des difficultés qu'elles soient conjoncturelles ou non⁴⁸².

Ce système peut paraître contraignant aux personnes qui le pratiquent. Elles peuvent avoir une « préférence pour l'absence de liquidités », c'est-à-dire qu'elles peuvent chercher à éviter ce type de prélèvement obligatoire en déposant leur argent notamment auprès d'un garde-monnaie, d'un groupe d'épargne ou d'une tontine. L'objet est de « mettre des richesses à l'abri des demandes quotidiennes émises par des parents ou des voisins [...]. Les agriculteurs gambiens [par exemple] aiment que leur épargne soit accessible quand ils en ont réellement besoin, mais pas quand ils en ont tout simplement envie »⁴⁸³.

B. Les usuriers et commerçants en situation de monopole

Le deuxième mode de financement semble être le recours aux usuriers et/ou aux commerçants. Dans la majorité des cas, dans des zones de faibles échanges économiques - en milieu rural principalement -, l'usurier peut se trouver dans une situation de quasi-monopole. Le prêteur est alors dans une situation avantageuse où il peut pratiquer des taux d'intérêt prohibitifs. En Afrique, des estimations indiquent que les taux d'intérêt peuvent atteindre 100 % par an⁴⁸⁴, les observations effectuées *in situ* indiquent que le taux peut même être de 100 % par mois, ou pour la durée d'un prêt de quelques jours⁴⁸⁵ à quelques semaines.

L'intervention d'un SFD dans un milieu donné a pour conséquence de modifier le mode de financement. Ainsi, une étude de l'IRAM a montré qu'il est possible d'observer un recours moindre aux usuriers lors de l'implantation d'un SFD. L'organisation de microfinance induit parfois un changement de comportement de leur part. Les auteurs rapportent que les usuriers ont quelque fois diminué leur taux d'intérêt⁴⁸⁶.

⁴⁸² F.-R. Mahieu, 1996.

⁴⁸³ Parker Shipton, « La corde et la caisse », in D. W. Adams et D. A. Fitchett, 1994, p. 43.

⁴⁸⁴ Christian Jacquier, *Coopératives et mutuelles face à la pauvreté urbaine*, BIT, Genève ; in J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau, 1999, p. 75.

⁴⁸⁵ Voir M. Yunus, 1997.

⁴⁸⁶ Dominique Gentil et François Doligez, *Impact des SFD, étude comparée dans trois pays d'Afrique de l'Ouest : Bénin, Burkina Faso, Guinée*, SeCoop (MAE-CF), coll. rapports d'étude, 1997.

Dans d'autres cas, les usuriers n'ont pas apprécié l'arrivée d'un tel instrument financier dans la mesure où il remettait en question leur pouvoir sur les personnes bénéficiaires de leurs prêts. En effet, l'intervention d'un SFD diminue non seulement leur monopole sur les prêts, et par conséquent sur les taux d'intérêt, mais également sur l'activité de la région. Afin de préserver leur position, il est arrivé que des usuriers lancent une campagne de dénigrement à l'encontre du SFD en cours d'installation.

Une autre forme de prêt, parfois proche de l'usure dans une situation de monopole, est celle des commerçants. Ils consentent des prêts liés à la vente ou à l'achat de denrées. Ils ne demandent pas d'intérêts explicitement ; par contre, le prix est ajusté en conséquence et peut refléter cet intérêt. Dans une situation de monopole également, ils peuvent être amenés à augmenter leurs prix. Certaines organisations de microfinance se sont créées en réaction à cette situation.

Dans le Guidimakha, en Mauritanie, certains commerçants font du crédit, mais perçoivent des taux d'intérêt en doublant les prix. Dans un autre cas, les commerçants « placent de l'argent auprès des agriculteurs au début de l'hivernage et, à la récolte, ils en prennent le double de ce qu'ils avaient prêté »⁴⁸⁷. Un exploitant de gomme rapporte que « avant, nous prenions des crédits auprès des commerçants. Actuellement avec le fonds [de crédit], nous n'avons pas besoin de contracter des crédits chez les commerçants qui nous imposaient un taux d'intérêt de 100 % par mois ». Un autre dit avoir eu recours à un commerçant qui l'a financé avec un taux d'intérêt de 15 %. Il dit également avoir recours à un système qui se pratique dans la vente de sorgho, le *thlissa* : le crédit se fait en argent, mais le remboursement se fait en sorgho à un prix trois fois plus élevé⁴⁸⁸.

Ce type de pratique existe plus généralement autour de la gomme et du sorgho. Il est très répandu en milieu pular et soninké. Il a été largement récupéré par les commerçants qui avancent les fonds et reçoivent le remboursement en nature (gomme, sorgho, bétail) que le commerçant peut revendre ensuite avec un surplus qu'il dégage à ce moment-là. Le nom de ce type de financement change en fonction des régions.

⁴⁸⁷ Extrait d'un entretien avec le membre d'une coopérative au cours de l'étude *Les pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha*, GRDR-Sélibaby - Mauritanie, 2001.

⁴⁸⁸ Extrait d'un entretien avec le membre d'une coopérative au cours de l'étude *Les pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha*, GRDR-Sélibaby - Mauritanie, 2001.

Lors d'une enquête de terrain dans le bassin du fleuve Sénégal⁴⁸⁹, nous avons pu découvrir des expériences où les femmes ont créé leur propre fonds de crédit pour contourner un commerçant. Celui-ci profitait de sa situation de monopole pour vendre ses biens à un prix prohibitif. Les femmes se sont d'abord constituées en coopératives pour soutenir leur activité de maraîchage, puis ont créé un fonds de crédit afin de financer une boutique d'approvisionnement⁴⁹⁰. Elles ont ainsi créé leur propre circuit d'approvisionnement et se sont émancipées de ce commerçant.

Les prix pratiqués par les commerçants sont tels qu'ils ne permettent pas aux emprunteurs de dégager un surplus pour eux-mêmes. À montant de prêt égal, lorsque l'emprunteur a recours à une structure alternative de financement, il peut rembourser le fonds de crédit et dégager un bénéfice alors que le remboursement au commerçant restreint davantage la marge de l'emprunteur.

C. Les tontines : un lien de complémentarité

Le principe de fonctionnement d'une tontine est de regrouper plusieurs personnes cotisant à intervalles réguliers une somme d'un montant variable ou fixe, selon le choix des membres. À chaque tour, l'un des membres de la tontine lève l'ensemble des fonds. La tontine peut prendre fin lorsque tous les membres ont levé les fonds à leur tour. À partir de ce principe, les tontiniers adaptent leur tontine à leur métier et à leurs activités courantes.

Lorsqu'on aborde la question des tontines, il devient plus difficile de dégager une classification ou un ordre d'importance entre elles. Chaque texte fait référence à une typologie propre à la région de l'étude. Quelques grandes variantes peuvent être indiquées⁴⁹¹ : l'implantation des tontines est le plus souvent urbaine, elle se compose d'un nombre de membre très variable, la mise est soit identique, soit définie en fonction des moyens financiers de chacun, les engagements pris sont oraux ou font l'objet d'un règlement écrit et le tour de rôle est le plus souvent fixé par tirage au sort périodique, défini dès la constitution de la tontine, il peut également être fixé et discuté par accord.

⁴⁸⁹ GRDR pS-Eau, *Bilan-Diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*, janvier-mai 2000.

⁴⁹⁰ Il semble qu'elles ont eu connaissance des autres expériences de fonds de crédit présentes dans leur région.

⁴⁹¹ J.-M. Servet, 1995b, pp. 29-32.

Il est possible de classer les tontines en fonction de plusieurs critères qui ne se recourent pas : on peut ainsi distinguer les tontines à caractère associatif des tontines proprement dites où l'objectif financier domine, les tontines relationnelles ou fermées, des tontines impersonnelles et ouvertes (où l'anonymat est possible), les tontines permanentes et durables, des tontines durables et saisonnières et des tontines qui ne connaissent qu'un cycle, les tontines basées sur la proximité géographique des personnes (voisinage, village) des tontines professionnelles.

Parmi les tontines qui nous intéressent, à caractère financier, on distingue généralement des tontines constituées sur le lieu de travail, des tontines de prévoyance et des tontines de crédit⁴⁹². À partir du cas du Cameroun, on peut relever parmi les tontines de prêts, les tontines simples, les tontines simples à caisses annexes et les tontines à enchères capitalisées⁴⁹³.

Les tontines simples ont un fonctionnement traditionnel, les participants se réunissent à date fixe et versent leur cotisation. Les tours sont attribués dans un ordre prédéfini ou fixé par tirage au sort. Cette première forme de tontine peut être complétée par une ou plusieurs caisses connexes créées pour des fins particulières (financement d'événements familiaux, fonds d'assurance). La tontine à enchères capitalisées, fruit d'une évolution de tontines simples, se caractérise par le fait que le tour de levée des fonds est mis aux enchères au lieu d'être prédéfini ou tiré au sort.

Les fonds levés par le membre de la tontine sont le plus souvent utilisés pour le financement d'activités à but social (mariage, enterrement, rentrée scolaire et autres événements de la vie). Dans certains cas, plus rares (voir *infra*), ils sont utilisés à des fins

⁴⁹² Pour une typologie des tontines, se reporter à : Henri Desroche, « Nous avons dit "tontines" : des tontines Nord aux tontines Sud, allers et retours », in M. Lelart, 1990, p. 10. On se borne ici à exposer le cas des tontines au Sud ; pour un historique des tontines en France où elles ont été initiées par Mazarin, sur le conseil de Lorenzo Tonti, un banquier italien, voir M. Lelart, 1990, pp. 5-6. M. Lelart y fait un résumé de la thèse de Jacques Moulin, *Des tontines*, Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Arthur Rousseau éd., 1903, 220 p.. Le mot français tontine a été « épinglé » à une réalité africaine qui utilise sa propre terminologie. Nous utiliserons le terme francophone par commodité, car les termes nationaux sont nombreux. Cependant, il existe une différence fondamentale entre la tontine de Tonti et le système qui existe au Sud. Le système de Tonti a été lancé dans le but de dégager du profit (voir M. Lelart, 1990, p. 10 et *sq.*), alors qu'au Sud, la tontine est principalement utilisée pour entretenir des relations sociales et consolider la solidarité.

⁴⁹³ Alain Henry, Guy-Honoré Tchenté, Philippe Guillaume-Dieumegard, *Tontines et banques au Cameroun*, Karthala, 1991. Le détail du fonctionnement de ces tontines figure pp. 22-23.

économiques dans la mesure où un volet crédit de l'activité est développé par les membres ou par l'un des responsables. Dans la majorité des cas, le montant est faible, les prêts sont consentis pour des raisons coutumières plus qu'économiques⁴⁹⁴.

Les tontines sont constituées généralement aux endroits de circulation de la monnaie, notamment les marchés et les entreprises, et peuvent atteindre des volumes financiers non négligeables. Selon les auteurs des études réalisées pour l'ouvrage *tontines et banques au Cameroun*, « les cagnottes pour lesquelles nous avons eu des données écrites variaient de 720 000 FCFA à 75 000 000 FCFA »⁴⁹⁵.

La raison d'être d'une telle source de financement tient principalement dans sa capacité à mobiliser les ressources humaines, « un capital social ». La cotisation est obligatoire, les personnes qui ne veulent pas verser leur cotisation prennent le risque de se voir exclure du groupe. En cas de difficultés, elles se verront refuser l'aide de leurs voisins, collègues et membres de la tontine. Le fonctionnement de la tontine met en avant les principes de confiance, de contrôle social et d'entraide.

Avec l'introduction d'un SFD, les populations bénéficiaires tendent à utiliser chaque type de financement en fonction de ses spécificités. Les deux formes de financement semblent donc complémentaires, avec une mobilisation du capital social par la tontine et la création d'un potentiel économique avec le SFD. D'après l'étude transversale effectuée par l'IRAM, les tontines restent toujours aussi actives après l'arrivée d'un SFD : elles concerneraient 70 % de la population dans le sud du Bénin⁴⁹⁶. Cependant, dans certains cas, le SFD peut être vu comme une entité qui transcende les différents membres. Il inspire davantage confiance puisqu'il repose sur des principes extérieurs à chacun. Le système de tontine ne paraît pas être suffisamment sécurisé par rapport aux risques de détournement, de collusion frauduleuse des membres d'une même famille.

⁴⁹⁴ Par exemple, regroupement de la famille et du voisinage pour le financement de cérémonies.

⁴⁹⁵ In A. Henry, 1991, p. 24. Il s'agit de données antérieures à la dévaluation du FCFA qui a eu lieu en 1994. Il faut diviser les sommes par deux pour obtenir leur équivalent actuel, cela correspond à une fourchette de 360 000 FCFA à 37 500 000 FCFA. Il faut également tenir compte de l'inflation. Cela ne diminue pas pour autant l'importance économique de certaines tontines. Au Bénin, celle de Taoufik Gibrila, par exemple, a pu organiser des tours à plusieurs dizaines, voire centaines de millions de francs CFA.

⁴⁹⁶ D. Gentil et F. Doligez, 1997.

D. Le garde-monnaie, entre banque et tontine

Une forme d'épargne informelle est le garde-monnaie, également appelé le banquier ambulant⁴⁹⁷. Il recueille un montant fixé avec le client selon une périodicité définie entre eux. En fin de période, également prédéterminée, le garde-monnaie rembourse le montant des versements et en conserve une partie pour lui, en dédommagement de ses services. Dans des formes plus évoluées, le garde-monnaie octroie les prêts. La différence avec la tontine tient dans le rapport bilatéral entre le cotisant et le garde-monnaie. La levée des fonds est individuelle, de même pour l'octroi des prêts.

Il est possible d'identifier au moins deux raisons pour lesquelles les individus paient pour déposer leur argent⁴⁹⁸. On peut considérer en premier lieu que l'épargne est une forme de gestion financière assurant une disponibilité des fonds de roulement pour faciliter le réapprovisionnement en marchandises à intervalles réguliers. Le recours au garde-monnaie correspond également à une sécurisation des fonds. Le garde-monnaie représente une sécurité contre le vol, mais également contre tout prélèvement non souhaité par le dépositaire. Il s'agit alors d'une « préférence pour l'absence de liquidités »⁴⁹⁹.

Ce type de financement, présent davantage sur les lieux de fortes circulations de la monnaie comme le marché, peut également atteindre des volumes financiers non négligeables. Ainsi, l'association « opérations 71-71 », lancée par Taoufik Gibrila en 1971 au Bénin, a connu une évolution qui la place dans une position de véritable « banque tontinière ». Elle collecte et redistribue des fonds d'un montant dépassant les 100 millions FCFA⁵⁰⁰.

Michel Lelart a procédé à une enquête sur un marché de Cotonou auprès de la grande majorité des entrepreneurs présents sur le marché (303 personnes sur les 350 commerçants présents). Après révision des données, il a pu aboutir au chiffre de 45 % de commerçants participants à une tontine sur ce marché. Les personnes ont déclaré verser des cotisations

⁴⁹⁷ Pour des détails sur le travail du banquier ambulant, se reporter par exemple à : Makarimi Adechoubou, « Les banquiers ambulants au Bénin », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 59-66.

⁴⁹⁸ Leila Webster et Peter Fidler (dir.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, Washington D.C., 1996, p 15.

⁴⁹⁹ Les auteurs ajoutent un troisième argument : le coût de la transaction est relativement faible comparé à ce qu'il pourrait être dans le secteur formel. Cet argument ne nous semble pas recevable comme nous l'avons vu dans le chapitre 1, section 3, § 1, A.

⁵⁰⁰ Voir Michel Lelart, « L'association "opérations 71-71" de Cotonou... de l'organisation de tontines à la banque tontinière », *Document de travail*, Université Orléans-LEO, 1999.

journalières à la personne chargée de la collecte des fonds⁵⁰¹. Au niveau du marché décrit, les sommes mensuelles collectées sont de l'ordre de 7 millions FCFA⁵⁰².

E. Un système de financement oublié : les transferts financiers par la « valise »

Dans les pays du bassin du fleuve Sénégal notamment⁵⁰³, une source oubliée de financement est le transfert financier des personnes ayant migré pour des raisons économiques⁵⁰⁴. Dans la zone soudano-sahélienne, suite à la sécheresse des années 1970, la mobilité des hommes, jusque-là plutôt saisonnière, est devenue structurelle. Une partie croissante de la population, constituée des hommes en âge de travailler, est partie travailler à l'étranger, diminuant la part de la population disponible pour travailler aux champs. En outre, l'échec des politiques agricoles des années 1970 et la mise en place de Plans d'Ajustements Structurels ont conduit à un désengagement progressif de l'État dans les politiques agricoles au cours des années 1980. La population située à l'extérieure est devenue un acteur à part entière de ces politiques et plus généralement du développement⁵⁰⁵.

⁵⁰¹ Ce principe rappelle celui décrit par M. Adechoubou, 1996.

⁵⁰² Michel Lelart et Simon Gnansounou, « Tontines et tontiniers sur les marchés africains. Le marché Saint-Michel de Cotonou », in D. W. Adams et D. A. Fitchett, 1994, pp 115-129. Cet article rapporte qu'une étude datant du début de l'année 1992 a permis d'estimer à 750 millions FCFA la collecte mensuelle des 440 tontiniers du pays (150 à Cotonou). Une association des tontiniers de Cotonou (ATOCO), qui joue le rôle de caisse centrale, existe depuis février 1992. L'article rapporte également qu'une étude similaire a été menée au Togo qui a estimé que 160 banquiers ambulants collectaient 270 millions FCFA d'épargne par mois. Une mutuelle de solidarité a été créée en janvier 1992.

⁵⁰³ Une présentation de ce type de financement est indispensable pour replacer les organisations de microfinance dans le contexte de notre étude de cas, laquelle se situe dans le bassin du fleuve Sénégal. De plus, des organisations de microfinance et leurs opérateurs s'intéressent à ces transferts pour d'un côté les faciliter et de l'autre se procurer ainsi une source de financement des prêts importantes.

⁵⁰⁴ Ababacar Seydi Dieng, *Épargne, crédit et migration : le comportement financier des migrants maliens et sénégalais en France*, Thèse de Doctorat (N. R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 2000, 421 p. CIMADE, EUROPACT, ABPCD, *L'épargne des migrants et les outils financiers adaptés*, ministère de l'Emploi et de la Solidarité/ Direction de la population et des migrations, 1997. Une synthèse de cette étude est publiée : Reynald Blion et Véronique Verrière, « Épargne des migrants et outils financiers adaptés. Pratiques des immigrés maliens et sénégalais résidant en France », *Migrations Études*, n° 82, sept. - oct. 1998.

⁵⁰⁵ Il existe une littérature foisonnante sur le rôle des « migrants » dans les politiques de développement de leur pays. Voir : Philippe Lavigne Delville, *La rizière et la valise. Irrigation, migration et stratégies paysannes dans la vallée du fleuve Sénégal*, Édition Syros-Alternatives, 1991, 230 p. ; Christophe Daum, *Les associations de maliens en France. Migrations, développement et citoyenneté*, Karthala, 1998. Catherine Quiminal, *Gens d'ici, gens d'ailleurs*, Bourgeois, 1991. Pour une étude de cas, voir : Pierre Lévy, *Composition communautaire et décentralisation à Kayes au Mali*, mémoire de DEA, EHESS - Marseille, septembre 2001.

Aujourd'hui, la région de Kayes au Mali constitue la région d'origine de près de 93,5 %⁵⁰⁶ des Maliens résidant en France. La population immigrée malienne et sénégalaise constitue 57 % des immigrés d'Afrique occidentale installés en France. Ils représentent 4 % de l'ensemble des immigrés en provenance des pays du Sud et moins de 2 % de la population immigrée totale. Les migrants sont pour deux tiers des hommes en âge de travailler. Ils sont à 80 % des ouvriers. Les migrants sont venus dans la première région économique française : 70 % d'entre eux se sont installés en Île-de-France. Cette proportion est plus importante pour les maliens : 89 % d'entre eux s'y sont installés.

Les transferts de ces ressortissants représentent parfois des sommes considérables. Les transferts financiers représentent en moyenne annuelle 1 400 euros pour un immigré malien et 1 340 euros pour un immigré sénégalais. Au Mali, les transferts financiers sont jugés considérables : ils représentent une somme de l'ordre de 50 milliards de FCFA en 1998-99 (35 milliards en 1991, selon la BCEAO), c'est-à-dire autant que les transferts de la coopération française sur l'ensemble du pays pendant la même période⁵⁰⁷. En dehors des transferts sociaux (retraites, allocations familiales) versés par les caisses françaises au bénéfice des familles d'origine, deux types de transferts sont effectifs entre la France et le pays d'origine : les transferts par virement bancaire et les mises à disposition bancaire *via* la *Western Union*.

Au vu des études réalisées, il semblerait que plus de la moitié des transferts financiers n'emprunte pas les chemins des circuits bancaires et postaux⁵⁰⁸. Entre les deux espaces, un troisième moyen qu'ont les personnes pour financer leurs activités est le transfert financier des ressortissants du village vivant à l'étranger. Le principe de ce transfert est le suivant. En France, par exemple, lorsque des migrants apprennent que l'un d'entre eux va retourner au pays dont ils sont également originaires, les personnes qui le connaissent lui remettent une somme que le voyageur doit remettre à la personne désignée au pays. Le nom de la personne désignée, la somme, ainsi que d'autres informations s'il y a lieu, sont consignés dans un cahier qui sert de trace au transfert. Une fois le voyageur sur place, il donne la somme dite à son destinataire selon les modalités définies par l'expéditeur. La personne en charge du transfert perçoit une commission forfaitaire minimale par rapport à la somme transférée.

⁵⁰⁶ Source : Institut PANOS.

⁵⁰⁷ Source : Étude CIMADE.

⁵⁰⁸ R. Blion et V. Verrière, 1998, p. 6.

Certains SFD ont compris le potentiel que représentent les migrants. Des expériences qui proposent des produits financiers spécifiques sont conduites depuis quelques années. Un programme de microfinance a ainsi, dès le démarrage de son activité, prévu la création d'une épargne spécifique aux « migrants ». Cette ouverture permet la mobilisation des ressources disponibles au niveau local et auprès des migrants, puis leur ré-injection sous forme de crédits pour financer les activités économiques proposées par les villageois.

Un autre projet est en cours de réflexion qui consisterait à créer, par exemple entre la France et le Mali, un circuit de transfert financier moins onéreux que les transferts internationaux classiques et présentant la même souplesse que le système de la « valise » quant à la mise à disposition des fonds. Le circuit se créerait en partenariat avec une institution de microfinance afin que les fonds transférés le soient jusqu'au village, ce qui n'est pas possible pour l'instant car les transferts par les banques s'arrêtent au niveau des grandes villes.

§ 2. La relation entre la banque et les clients potentiels

La relation entre les banques et ses usagers potentiels est régie par la méfiance, méfiance de la part de la banque vis-à-vis d'une population et de pratiques qu'elles ne comprennent ou ne maîtrisent pas toujours (sous paragraphe A) et méfiance des clients potentiels car la banque ne présente pas les gages nécessaires à la création d'une relation stable (sous paragraphe B).

A. La position des banques

Les banques ne s'intéressent pas à certains clients potentiels, notamment les clients touchés par les SFD. Ce retrait peut s'expliquer par deux motifs de défiance. Du point de vue de la banque, ces populations représentent en effet un coût et un risque supplémentaires⁵⁰⁹.

⁵⁰⁹ D. Vallat et I. Guérin, 1998. Certains aspects ayant trait au profil de l'entrepreneur, à la comptabilité notamment, sont modifiés car les concepts initiaux ont été développés pour le cas de la finance solidaire en France.

Certaines contraintes pour la banque sont liées à la taille de l'entreprise que le client souhaite créer. Celle-ci implique souvent de petits montants de transactions. Or, le coût que représente l'étude du dossier est similaire quel que soit le montant de financement demandé ; par conséquent les banques sont davantage incitées à financer des projets conséquents. Les coûts (théoriques) que nécessitent la recherche et la collecte d'informations sur l'entrepreneur sont élevés eu égard à la petite taille du prêt. De plus, les risques peuvent être importants et inciter la banque, dans certains cas, à préférer placer leurs fonds sur le marché interbancaire.

En outre, le risque que prend une banque est lié au profil de l'emprunteur potentiel. Celui-ci ne dispose souvent pas de garanties suffisantes. Il est souvent inexpérimenté et analphabète dans une relation qui privilégie l'écrit. Il existe enfin un manque de connaissance du secteur informel, dont on sait qu'il est très développé sans pouvoir en connaître l'ampleur ni le fonctionnement de façon précise. Le système comptable n'est pas encore assez largement appliqué par les entrepreneurs. En permettant un suivi de l'activité par la banque, ce système serait un facteur de diminution des risques.

La banque financerait plus aisément un commerçant installé, dont les revenus sont réguliers, plutôt qu'un porteur de projet dont l'activité est en phase de démarrage et les revenus moins assurés.

B. Le point de vue des bénéficiaires potentiels

Du point de vue des bénéficiaires potentiels, l'accès aux banques est rendu difficile du fait de l'éloignement géographique de certaines régions ; la plupart des banques entretient des guichets uniquement dans les agglomérations les plus importantes.

En outre, le dépôt minimal exigé à l'ouverture d'un compte est souvent financièrement hors de portée d'une grande partie de la population. Ainsi, au cours de l'enquête dans le bassin du fleuve Sénégal, nous avons demandé à trois banques de Kayes (Mali) quelles étaient les conditions d'ouverture d'un compte. Outre les photos et carte d'identité, elles demandaient 25 000 FCFA pour la première, 50 000 FCFA pour la deuxième et 75 000 FCFA pour la dernière. Cela, alors que le salaire minimum de la fonction publique au Mali est de 17 500 FCFA. On peut estimer qu'un salaire moyen à Kayes est de 35 000 à 40 000 FCFA.

Enfin, la banque rencontre généralement la méfiance des usagers potentiels. Cette méfiance peut s'expliquer par plusieurs éléments que nous fournit l'exemple du Cameroun⁵¹⁰. À partir d'une comparaison avec le système tontinier, les chercheurs ont pu dégager plusieurs causes de cette « méfiance ». En premier lieu, les banques entretiennent un type de relation qui ne facilite pas le rapport avec leurs clients potentiels. Elles fondent en effet leur relation sur des principes qui sont souvent étrangers au comportement courant des personnes. Alors que l'on se situe dans un contexte où le contact personnel est prépondérant pour instaurer un lien de confiance, les banques ont une attitude plus distante. Elles sont donc perçues comme des entités aux intentions inconnues. Comme il n'existe pas de rapport direct, on peut se jouer d'elles ; elles ne peuvent avoir de prise sur des individus qu'elles ne voient et ne connaissent pas. Elles ne respectent pas non plus le principe d'entraide propre aux tontines :

« Ainsi dans une cotisation [c'est-à-dire dans une tontine], en cas de difficulté, vous pouvez rapidement obtenir l'aide des autres. Les banques, elles, ne reconnaissent pas leurs amis fidèles : “il y a parfois des frustrations. Au niveau de l'épargne, quand vous regardez votre carnet, vous êtes peut-être le meilleur épargnant, mais quand il faudra octroyer les crédits, vous ne serez pas le meilleur bénéficiaire” »⁵¹¹.

Cette dépersonnalisation a d'autres conséquences dont la plus importante concerne la capacité à assurer le bon recouvrement des prêts. Les banques ont des procédures de recouvrement qui ne trouvent pas d'échos chez les clients potentiels. Ainsi, elles envoient une lettre là où des tontiniers, qui connaissent l'emprunteur, se déplacent pour réclamer le remboursement. Lorsqu'elles agissent, c'est souvent par le recours au système judiciaire, passant sans transition à un régime brutal. Les banques semblent donc se référer à des principes étrangers à ceux de leur clientèle⁵¹².

Ainsi, le développement des systèmes financiers décentralisés est concomitant d'un besoin de financement au niveau local non satisfait par le système bancaire. À plus forte raison lorsque l'on considère que ces systèmes œuvrent en proximité, qu'ils consentent des petits prêts et qu'ils assurent également un suivi ou une formation pour accompagner l'activité du porteur de projet.

⁵¹⁰ A. Henry et *alii*, 1991.

⁵¹¹ A. Henry et *alii*, 1991, p. 112.

⁵¹² Guy Bédard, « Argent chaud et argent froid », in Cahiers de l'UCI, n°7, 1986. Post-publication par intégration in J. Renard, BIT, 1987, 229 p. ; cité in M. Lelart, 1990, p. 15.

§ 3. SFD, banques et financements traditionnels : les points de rencontre

Les rapports entre les SFD et les autres systèmes de financement disponibles a évolué et laisse aujourd'hui la place à une collaboration. Le clivage décrit ci-dessus n'est pas si net et des points de passages existent entre les différentes formes de financement. Les SFD et les banques développent des partenariats (sous paragraphe A). La pratique courante des usagers laisse quant à elle supposer qu'ils ont recours aux financements informels et aux SFD concomitamment quand ils en ont la possibilité (sous paragraphe B).

A. Évolution du rapport entre les banques et les SFD

Le rôle des banques quant aux SFD a évolué depuis quelques années. Certaines se sont lancées dans la microfinance. C'est le cas, par exemple, au Bénin avec FINADEV. Une banque commerciale, la *Financial Bank*, a initié son intervention dans le domaine de la microfinance par l'octroi de crédits sociaux dès 1995. En novembre 1998, la banque a créé la FINADEV afin d'étendre ses activités en la matière ; les activités de FINADEV ont démarré en janvier 1999. Elle est ensuite devenue une compagnie privée afin de séparer les activités de microfinance de celles de la banque. FINADEV s'est constituée en Société Anonyme⁵¹³ en juillet 2000 avec un capital d'un milliard de FCFA⁵¹⁴. La Banque Européenne d'Investissement (BEI) apporte également un soutien.

Certaines banques consentent des refinancements⁵¹⁵ à des fédérations d'organisations de microfinance. Ce rapprochement a pu être observé au Mali par exemple où la BNDA accorde des refinancements aux Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées. Au Cameroun, une banque commerciale a également consenti ce type de refinancement à des caisses villageoises. Le CIDR, opérateur de ce type de SFD pose la relation au système

⁵¹³ Il s'agit d'une forme juridique compatible avec le métier de banquier, il permet à une organisation de microfinance de dégager du profit. C'est la forme qui se rapprocherait le plus de la banque de microfinance anglo-saxonne.

⁵¹⁴ Le capital se répartit comme suit : Société Financière d'Investissement – SFI - (25%), Deutch FMO (25%), Lafayette Participation, Horus Banque et Finance (10%) et la *Financial Bank* (40%).

⁵¹⁵ Le refinancement consiste à fournir à une organisation tierce des ressources financières visant à accroître le fonds de crédit. Le refinancement peut s'effectuer à des taux bonifiés lorsqu'un bailleur de fonds intervient ou au taux du marché si l'institution de microfinance se finance sur le marché.

bancaire, notamment par l'accès à des refinancements, comme un élément clé de la viabilité de ce type de structure.

Les banques participent en partie au développement de la microfinance en hébergeant certains fonds de garantie déposés par des institutions dont l'objet principal n'est pas de pratiquer des activités financières⁵¹⁶. Les banques hébergent dans de nombreux cas les comptes de SFD par lesquels transitent les fonds de la structure faîtière vers la structure de base. Elles reçoivent également une partie des dépôts placés par les SFD⁵¹⁷. Elles peuvent aussi décaisser les fonds pour des volumes de prêts importants. Les partenariats restent cependant timides car les risques sont importants. Ceux-ci poussent les banques à exiger des niveaux de couverture bien plus élevés que ce que les SFD ne devraient supporter⁵¹⁸. En outre, la réglementation fiscale et prudentielle applicable aux banques augmente parfois notablement le coût du crédit consenti par ces dernières aux SFD, ce qui incite les banques à se concentrer sur le marché interbancaire et des grands risques (états, grandes entreprises et riches particuliers), au détriment de la microfinance. Ainsi, d'une part, les banques ne sont pas incitées par la réglementation à intervenir en faveur des « petits comptes » et, d'autre part, le coût du refinancement des SFD par les banques est augmenté⁵¹⁹.

Les banques peuvent être des partenaires techniques en devenant maître d'œuvre ou maître d'ouvrage délégué. Elles peuvent également fournir une assistance pour certains aspects particuliers du fonctionnement du SFD tels que la mise en conformité avec la loi, le contrôle et la surveillance, la formation, l'élaboration de cahiers de procédures, etc.⁵²⁰.

Depuis quelques temps, un partenariat est recherché pour des transferts financiers Nord-Sud. Le montage n'est pas trouvé, mais il semble qu'il soit en cours et fasse intervenir

⁵¹⁶ De tels fonds sont cependant très rares.

⁵¹⁷ Ce cas concerne les SFD les plus importants. En 1999, 18 SFD sur les 272 recensés par la BCEAO représentaient 91 % des placements effectués par les SFD. La plupart place leurs dépôts à court terme. Voir *Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001*, pp. 51-55.

⁵¹⁸ Par exemple, lorsque des fonds sont placés pour garantir des prêts, les banques peuvent exiger des garanties allant jusqu'à 80 % du prêt, voire davantage encore, ce qui correspond à un niveau où la banque ne prend presque plus de risque. Le niveau de couverture des risques est sans mesure avec le risque réel (calculé à partir de la santé financière du SFD) que comporte la microfinance. Il correspond dans une certaine mesure à un besoin de couvrir un risque « psychologique » que pense prendre la banque.

⁵¹⁹ L. Lhériaux, 2003.

⁵²⁰ Fodé Ndiaye, « Banques et institutions de microfinance : les complémentarités et leur articulation », *Marchés tropicaux et méditerranéens*, hors-série Banques et finances en Afrique, juillet 1999, pp. 10-16. Cet article se fonde sur les expériences de trois banques : la CNCA-B, la CNCA-S et la BNDA au Mali.

des banques comme le Crédit Agricole ou le Crédit Mutuel ou des organismes de coopération bilatérale comme l'AFD.

À partir de ces différentes expériences, on peut poser l'hypothèse que ce rapprochement est un moyen pour les banques d'atteindre des catégories de population qu'elles ne peuvent toucher actuellement et cela, à un coût et un risque moindres. Néanmoins, quelques points de blocage persistent pour le développement des liens entre les banques et les SFD. Il s'agit principalement de l'environnement des banques et de la capacité des SFD à démontrer leur pérennité et leur viabilité financière, facteurs de diminution du risque pour les banques.

B. Les motifs du recours parfois concomitant aux SFD et aux financements traditionnels

Un système financier décentralisé répond à une insuffisance de financement sur le plan local. Les tontines, par exemple, semblent limitées quant à leur capacité à offrir du crédit pour tous car ce n'est pas leur fonction première. Ainsi, le fait que la levée des fonds se fasse par tour oblige chacun à attendre, à moins d'une urgence. Le membre de la tontine risque donc de ne pas disposer des fonds lorsqu'il le souhaite ou lorsque ses activités l'exigent. En outre, les tontines n'existent que dans des lieux où les activités locales génèrent des revenus. Enfin, une seule personne peut être servie à la fois⁵²¹.

On pourrait donc supposer que la participation à un SFD serait la conséquence d'une inadéquation des produits proposés par le système informel. D'après une étude réalisée par la Banque mondiale, les micro-entrepreneurs subissent des contraintes financières lourdes lors de la création de leur activité. Le capital initial est souvent composé d'une épargne personnelle ou d'un prêt de la famille⁵²². Cette enquête confirme que les sources de financement le plus souvent utilisées sont les financements traditionnels que nous avons

⁵²¹ P. Shipton., in D. W. Adams et D. A. Fitchett, 1994, pp. 39-56.

⁵²² Le même constat a pu être effectué au Nord : voir J.-M. Servet et D. Vallat, 2000 ; Bureau International du travail, *Programme international de recherche sur la création d'entreprise par les chômeurs*, 1999-2000. Cette étude du BIT porte sur sept pays industrialisés : l'Allemagne, le Canada, les États-Unis, la France, l'Irlande, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

décrits ci-dessus. L'arrivée d'un SFD, avec l'intervention d'ONG et de caisses d'épargne et de crédit reconnues formellement, vient soulager ces contraintes⁵²³.

Cependant, il existe un recours parfois concomitant aux SFD et aux financements traditionnels⁵²⁴ alors qu'on aurait pu s'attendre à ce que les SFD remplacent certains de ces financements. Sauf pour le cas de l'usurier, il semble que les populations conservent les différentes sources de financement quand cela leur est possible.

Pour comprendre ce fait, notre hypothèse est que les personnes diversifient les sources de financement afin que le système des droits et des obligations⁵²⁵ ne soit pas trop sollicité. Dans un contexte parfois difficile et toujours incertain, les SFD viendraient soulager la tension qui peut exister et restreindre le recours aux proches, tout en donnant lieu à des financements sur toute l'année. Ainsi, par exemple, l'installation de réseaux de caisses villageoises ou de caisses de crédit solidaire permet aux bénéficiaires de dégager un surplus de leurs activités tout en maintenant un degré de cohésion entre les villageois, évitant par là même que le système de droits et obligations, base de la solidarité familiale, ne soit trop sollicité.

En outre, à voir la façon dont les crédits sont utilisés, il semble que les emprunteurs cherchent à diversifier leurs sources de dépenses : la famille, les proches et les systèmes traditionnels fournissent des prêts dont l'objet est plutôt social (consommation courante, événements comme les mariages, les décès, etc.) tandis que le recours à un SFD, même s'il comporte toujours une part destinée à un usage de consommation ou social, serait plutôt orienté vers une destination économique (création ou développement d'une activité).

À la lumière de ces analyses, on peut poser l'hypothèse que le recours à un SFD correspond à une stratégie plus globale visant à diversifier les sources de financement (SFD, tontine, famille). Cette stratégie constitue une adaptation dans un environnement économique risqué (disparition de banques, détournements) et incertain (climat, situations socio-économiques, ventes de récoltes, etc.).

⁵²³ In L. Webster et P. Fidler, 1996.

⁵²⁴ Voir D. Gentil et F. Doligez, 1997 ; section 3, § 1, C.

⁵²⁵ F.-R. Mahieu, 1996.

Une observation hors du contexte géographique suggère une « stratification » des besoins de financements en fonction des populations touchées. Mais cette stratification n'est pas forcément verticale, avec les systèmes de financements informels en bas, puis des SFD et des banques en haut, car il n'existe pas de véritable hiérarchie entre les systèmes de financements formels et informels ; même si on peut supposer qu'une banque fera toujours des prêts plus importants, il est possible de trouver des SFD qui infirmeront cette idée. Il en va de même pour les systèmes de financements informels.

Conclusion

La microfinance est une innovation financière née au Sud. Les pays situés en Afrique de l'Ouest ont vu se développer des structures de financement portées par des ONG et financées par des bailleurs de fonds dont l'objet était que les pauvres génèrent des revenus et des emplois. La microfinance s'est ainsi construite à partir des années 1980, selon une logique mêlant les approches *top-down* et *bottom-up* et s'insérant dans une perspective de « lutte contre la pauvreté ».

Progressivement, le phénomène, par un afflux croissant des investissements en faveur des organisations qui le composent, est parvenu à des positions parfois non négligeables au plan économique. Rapportées à l'économie, les masses financières qu'il draine sont conséquentes. Il peut concerner jusqu'à sept familles sur dix au Bénin et en moyenne une famille sur cinq dans l'UMOA.

Aujourd'hui, ce phénomène apparaît comme une source de financement de l'économie, alternative des banques et des financements informels. En analysant les autres types de financement disponibles, nous avons pu constater ce qui fait le succès et le dynamisme des uns (financements « informels ») et la défiance à l'égard de l'autre (financement bancaire). La question se joue autour de la notion de proximité qui favorise la solidarité et l'entraide, lesquelles permettent un recouvrement rapide et efficace. Nous avons également pu constater que ce clivage s'est réduit ces dernières années avec d'un côté, l'intérêt que les banques perçoivent dans la microfinance et, de l'autre, les usagers qui ont recours de façon concomitante aux SFD et aux financements informels.

Ainsi, à l'issue de ce troisième chapitre, nous pensons que la microfinance est envisagée comme un nouveau vecteur de développement. À la fin de la section 2, nous avons montré qu'il s'agit d'un phénomène particulier dont l'ampleur, évalué en termes économiques, laisse penser que nous ne sommes pas uniquement devant un phénomène de lutte contre la pauvreté. Ces organisations appartenant au secteur de la microfinance ne touchent pas uniquement les pauvres ou les plus pauvres de leur pays. La réflexion ne peut donc se restreindre à ce point seul. L'enjeu n'est pas seulement la lutte contre la pauvreté, il se situe au niveau d'un secteur entier de l'économie qui est en cours de restauration ou de reconstitution.

L'ensemble des données exposées nous fournit quelques points de repères pour situer le phénomène de la microfinance en volume. Parce qu'il a mis une vingtaine d'années à se construire, qu'il concerne une population non négligeable, que son taux de remboursement est bon, que la structure de ses ressources fait tendre les organisations de microfinance vers l'autonomie, il s'est indéniablement ancré dans son milieu. De plus, parce qu'il est organisé en réseau de professionnels et que par sa taille, il peut agir sur son environnement, il peut être vu comme un acteur économique et plus simplement comme un fait ponctuel.

Chapitre 4.

Identification des SFD étudiés

L'objet de ce chapitre est de comprendre quels sont les principaux types de SFD repérables sur le terrain. Actuellement, les typologies disponibles, communes aux personnes impliquées dans la microfinance, ne permettent pas de saisir notre objet. En effet, elles se révèlent insuffisantes pour saisir certaines organisations de microfinance que nous avons observées lors d'une enquête réalisée *in situ*. Elles nécessitent donc un complément afin de mieux tenir compte, non seulement de la diversité du milieu, mais surtout des interférences qu'il peut y avoir entre organisations pratiquant la microfinance. Nous avancerons donc une nouvelle typologie qui s'appuie sur les organisations de microfinance existantes tout en proposant des types nouveaux afin de mieux restituer les découvertes réalisées lors de l'enquête de terrain (section 1).

Cette typologie demande elle-même à être vérifiée. Pour ce faire, nous aurons recours à une base de données d'organisations de microfinance constituée à l'occasion d'une étude conduite dans le bassin du fleuve Sénégal. Cette étude fait partie d'un dispositif visant, d'une part, à mettre en équivalence les critères de la typologie avec les variables de la base de données et, d'autre part, à fournir une synthèse des données à partir d'une analyse factorielle. La synthèse des données retient quatre facteurs clés pour comprendre les organisations pratiquant la microfinance (section 2).

Ce travail de déblayage réalisé, les catégories-types de SFD pourront enfin être mises en évidence. L'analyse factorielle des données constitue d'abord le moyen, de confirmer la pertinence de la nouvelle typologie puis, par des tests successifs, de proposer une première typologie propre à notre terrain d'enquête. Cependant, cette première classification comporte un biais lié à la zone d'étude, biais qu'il s'agira de corriger pour parvenir à dégager une typologie plus générale. Les données recueillies feront l'objet d'un ultime traitement statistique pour fixer des catégories-types de SFD qu'il est possible de retenir (section 3).

SECTION 1. Hypothèse d'une typologie à partir d'un territoire

Les typologies utilisées par les praticiens de la microfinance sont partielles, car les critères sont trop restreints pour tenir compte au mieux de la diversité des organisations de microfinance telle qu'on peut l'observer *in situ* (§ 1). Tout en proposant de s'ouvrir à la diversité du milieu, la nouvelle typologie ne doit pas mener à un foisonnement de types, ce qui ne nous serait d'aucune utilité pour l'analyse. Elle se base sur une approche par zone grâce à laquelle la logique de création d'une organisation de microfinance est restituée (§ 2). À l'issue de cette section, nous proposerons une hypothèse de typologie pour mieux appréhender la microfinance dans sa diversité. Cette typologie distingue les types de SFD couramment admis des types novateurs qu'on souhaite mettre en avant (§ 3).

§ 1. Quelle approche et quels critères pour fixer la typologie ?

Les approches et critères utilisés par les praticiens de la microfinance pour présenter les différents types de SFD sont de deux sortes.

La première approche est rattachée à l'histoire des SFD ou à des SFD particuliers reconnus par tous comme figures d'un type représentatif. L'approche historique s'appuie sur une connaissance commune aux praticiens. Ainsi, la désignation d'une organisation de microfinance par son nom (par exemple CMS) ou par un terme (caisses Reiffesen ou caisses Desjardins) renvoie à un type d'organisations censé être connu de tous dans son mode de structuration comme dans ses principes de fonctionnement (sous paragraphe A).

Par la seconde approche, pragmatique, les praticiens définissent les SFD à partir de l'une de leurs caractéristiques (activités, statut juridique) ou parfois à partir d'une logique qui les appréhende d'un point de vue extérieur. En cela, cette approche est souvent plus précise que la première et décrit les principaux types de SFD repérables à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest (sous paragraphe B). Cependant, elle est limitée quand il s'agit de repérer une partie des organisations observées *in situ* (sous paragraphe C).

A. L'approche historique : des critères se rapportant à une connaissance commune

La perspective historique situe chaque organisation de microfinance par rapport au modèle historique auquel elle se rattache. La description est alors sommaire, la plupart des paramètres sont implicites. Par exemple, on parle souvent des caisses mutualistes actuelles, comme le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), en précisant qu'elles sont liées à une tradition qui remonte aux caisses mutualistes Desjardins ou Reiffesen. Lorsqu'on cite les caisses villageoises, le lecteur averti pense rapidement aux caisses villageoises du Pays dogon devenues une expérience modèle. En procédant ainsi, on suppose connues la méthode de ce type de caisse, leur façon de procéder avant de s'implanter dans une région, les conditions d'accès à ses services, etc.

Cette manière de présenter les expériences est utilisée par les praticiens de la microfinance qui, connaissant ses réalités, peuvent se contenter d'évoquer les types de SFD par quelques exemples ; ensuite, en précisant les noms des SFD, le rattachement à des connaissances partagées permet d'affiner la typologie. Par exemple, si deux praticiens parlent de mutuelles ouest-africaines, il suffit à l'un de donner le nom de tel ou tel SFD pour que l'autre comprenne à quelle réalité mutualiste son interlocuteur souhaite faire référence. Celui-ci peut vouloir mettre en avant la logique centrée sur la collecte d'épargne ou celle qui met au premier plan le micro-entrepreneur. Il peut souhaiter parler de mutuelles mettant l'accent sur la rentabilité de l'institution ou des mutuelles recherchant une meilleure pénétration des couches pauvres de la population. En fonction de ce qu'il souhaite présenter, il lui suffit de nommer telle ou telle institution de microfinance pour immédiatement préciser à l'autre ce dont il parle.

Le principal avantage de ce type de typologie reste que ses contours sont suffisamment flous pour saisir intuitivement ce dont il s'agit sans avoir à discuter des points de détails. Elle est donc d'un usage aisé pour les praticiens. Cependant, son principal inconvénient est de faire appel, pour une bonne part, à une connaissance partagée. Elle présente donc un manque de lisibilité pour les personnes extérieures. Le profane, sans aucun appui, peut difficilement s'y référer et appréhender les différents types de SFD, ce qui peut donner lieu à des incompréhensions. Ainsi, certaines banques peuvent paraître réfractaires à un partenariat avec les SFD tant ceux-ci leur semblent peu fiables, ce qui les conduit, lorsque le partenariat est envisagé, à exiger une couverture de risques sans rapport avec la santé financière des SFD. Dans les années 1994-1996, lorsque ces SFD sont devenus une « mode », de nombreuses

ONG se sont lancées dans cette activité sans connaître réellement le champ dans lequel elles s'investissaient. Elles ont alors pu commettre des erreurs en supposant que la microfinance était un outil facile à mettre en œuvre. En créant des SFD *ex nihilo* sans une méthode précise, elles ont parfois causé des nuisances aux SFD plus professionnels. Dans d'autres cas, elles ont pu voir cette partie de leur activité péricliter. Ces expériences malheureuses ont parfois conduit à une décredibilisation de la microfinance dans la zone d'intervention, par la pratique de taux d'intérêt nul ou par un recouvrement difficile conséquence d'une politique de crédit peu construite.

Une typologie claire et rigoureuse permettrait aux professionnels comme aux profanes de savoir ce qui se pratique de manière à faciliter une intervention sur des bases saines. Elle montrerait en effet que ces activités ont leur propre logique et ne peuvent plus aujourd'hui être initiées par des organisations sans connaissance fine de la question. Ainsi, en connaissant les principaux opérateurs et outils disponibles, un intervenant non professionnel⁵²⁶ peut y avoir recours pour créer ce type d'outils dans une zone où un besoin de financement de cette nature s'est fait sentir. Cette visibilité est également susceptible de faciliter les partenariats avec les banques en donnant à celles-ci les moyens de calculer leurs risques.

B. L'approche thématique : typologies élaborées par les principaux intervenants en Afrique de l'Ouest

Une autre façon de décrire les SFD, d'en approcher la complexité d'une façon plus fine, est de les répertorier à partir d'une approche thématique. Les organismes impliqués dans la microfinance en Afrique de l'Ouest⁵²⁷ les classent de deux façons différentes. La Commission européenne et l'AFD cherchent à en avoir une vue d'ensemble, à les replacer dans un contexte, en les classant en fonction de la logique prévalant à leur création. La BCEAO et la Banque mondiale ont créé des typologies d'organisations de microfinance en fonction de l'une de leurs caractéristiques (statut juridique, activité d'épargne ou de crédit).

⁵²⁶ Nous verrons plus loin que la typologie avancée dans cette thèse peut faire une place à ces organisations non professionnelles en leur offrant de devenir de solides partenaires pour le développement de la microfinance. Voir *infra*, § 3, B « les types novateurs de SFD ».

⁵²⁷ Les principaux organismes, impliqués dans la zone géographique qui nous intéresse, sont la Commission européenne, l'Agence française de développement, la Banque mondiale et le CGAP, la BCEAO et le BIT.

La typologie la plus large est celle de la Commission européenne qui remet les SFD dans le contexte de leur mode d'intervention⁵²⁸. Elle est créée dans un but didactique, ce qui explique la présentation sommaire qui en est faite. Tout d'abord, cette typologie réinsère les SFD dans leur contexte en les définissant en fonction de leurs liens avec les autres formes de financements (les secteurs bancaire et informel). Puis, elle les insère dans un contexte historique en faisant référence à des modèles de SFD connus. Enfin, elle les situe par rapport à la population que les SFD ciblent.

La typologie publiée par l'AFD⁵²⁹ classe les SFD soutenus en fonction de trois logiques prévalant à leur création et définissant leur mode de fonctionnement (logique de soudure, de bancarisation ou d'investissement). Ce faisant, le classement se fait du point de vue de la justification de l'action de ces organisations. Cette intervention des SFD est elle-même fonction de leur « segment de marché », c'est-à-dire de la population qu'ils ciblent et des services financiers qu'ils offrent.

Lors du travail préparatoire à la publication, une typologie avait été retenue, définissant les SFD suivants : mutuelles, caisses villageoises, crédit solidaire et crédit aux très petites entreprises. Les caisses villageoises et le système de crédit solidaire fonctionnent dans une finalité de soudure ou de bancarisation des zones où ils interviennent, les mutuelles et le crédit aux TPE interviennent dans une logique d'investissement et de bancarisation pour certaines mutuelles.

La typologie de la BCEAO et du BIT recense les SFD à partir de leur statut juridique puisque la Banque centrale assume sa fonction de suivi de l'activité de microfinance dans les pays de l'UMOA. La typologie s'intéresse ensuite à l'activité principale du SFD. Ainsi, la banque de données PA-SMEC répertorie l'ensemble des organisations en trois grands groupes : les institutions d'épargne et de crédit, les institutions ayant comme activité unique ou principale la distribution de crédit et les institutions pour lesquelles l'octroi de crédit est accessoire⁵³⁰.

⁵²⁸ Voir Gentil Dominique et Nieuwkerk Marc (coord.), avec Doligez François et Fournier Yves (coll.), mai 1998, pp. 24-26.

⁵²⁹ Voir AFD, *Les interventions de l'AFD dans le secteur de la microfinance*, Note d'orientation, janvier 2000, p. 5. Ce document est disponible sur Internet (www.afd.fr).

⁵³⁰ Voir BIT, BCEAO, *Banque de données PA-SMEC*, Dakar, octobre 1998 et 2001. Cette banque de données répertorie les SFD ayant suivi une procédure de reconnaissance de leurs activités de microfinance auprès de la Banque centrale.

La typologie de la Banque mondiale et du CGAP recense les organisations de microfinance à partir de la forme juridique de l'institution qui porte l'outil financier ou du statut juridique de l'institution de microfinance elle-même. La typologie reste dans une approche pragmatique en se référant assez peu à des catégories de SFD. Elle définit certes des mutuelles ou des banques commerciales, mais également des catégories qui paraissent floues de prime abord telle celle des « intermédiaires financiers non bancaires » qui recense en fait des organisations issues du « secteur financier informel »⁵³¹.

Néanmoins, l'analyse que cette dernière typologie élabore, se prête à un classement des SFD en fonction du secteur d'activités entendu au sens de populations ciblées ou de « segment de marché ». Par exemple, la typologie définit des projets de développement à volet crédit conduits par des ONG. Dans la mesure où ces dernières travaillent le plus souvent avec des populations pauvres, on peut en déduire que le volet crédit leur sera sans doute destiné.

C. Des typologies thématiques limitées pour appréhender la diversité du terrain

Les typologies thématiques permettent à chaque organisation de préciser ce qu'elle entend par SFD à partir d'indications sur leur mode de fonctionnement ou sur leurs activités, leurs populations ciblées et leurs statuts juridiques. Chacune détaille son objet en fonction d'un champ qu'elle s'est fixée. Les typologies sont alors plutôt précises (exemples de l'analyse de l'AFD, de la Banque mondiale ou du BIT-BCEAO) ; en revanche, dès qu'elle cherche à élargir son champ, la description perd de sa précision (cas de la Commission européenne). En conservant uniquement les trois premières typologies, les plus précises, une synthèse des SFD généralement repérés en Afrique de l'Ouest peut être restituée dans le tableau ci-après :

⁵³¹ Voir Banque mondiale, *Inventaire mondial des institutions de microfinance*, 1996. Document disponible sur le site internet de la Banque mondiale (www.worldbank.org).

**TABLEAU 1 : Types de structures repérés
par les intervenants dans la microfinance**

	BIT/ BCEAO	AFD	CGAP
Année / source	1999/ Banque de données PA-SMEC	1998/ étude du portefeuille des interventions AFD en MF*	1999/ Groupe de la Banque mondiale consacré à la MF*
Type de structure	1. Projet à volet crédit 2. Épargne et crédit 3. Crédit	1. Mutuelle 2. Caisse villageoise (CVECA) 3. Crédit au TPE 4. Crédit solidaire	Reste dans une problématique du cas par cas, mais distingue néanmoins : 1. ONG 2. <i>Credit Unions</i> (mutuelles) 3. Intermédiaires financiers non bancaires 4. Banques commerciales

* Microfinance.

Cependant, au cours des enquêtes de terrain, nous avons découvert des types de SFD auxquels ces typologies ne nous avaient pas préparés. En effet, les questionnaires ont été élaborés de manière à appréhender les principaux types de SFD repérés dans le tableau ci-dessus, à savoir les structures d'épargne et de crédit comme les mutuelles et les caisses villageoises et les structures de crédit (crédit solidaire pratiqué par une ONG ou par un spécialiste). Les questionnaires se sont avérés incomplets ou dans l'incapacité à saisir une partie des activités de microfinance conduites sur place. Il a fallu les aménager, voire s'en passer dans certains cas, en utilisant un guide d'entretien élaboré à partir des principales rubriques du questionnaire afin de saisir l'outil en soi et éviter de biaiser les réponses⁵³².

Les découvertes se rapportaient à des expériences issues d'ONG ou d'initiatives locales qui nous sont parues pertinentes par l'impact de leur action sur celle des SFD (ONG) ou par leur originalité (initiatives locales). Or, certaines ONG ne pratiquent pas le crédit à proprement parler⁵³³, elles sont donc absentes des classifications, ce qui paraît logique étant donné l'objectif des typologies exposées ici. En travaillant essentiellement à partir de subventions, elles sont de fait éliminées du champ des typologies alors que leur effet localement a son importance. Ainsi, elles ont parfois initié, seules, des fonds de crédits puis les ont laissés à d'autres, dont des bailleurs de fonds ou d'autres ONG spécialisées dans le domaine. Elles ont également pu jouer un rôle non négligeable dans une région donnée vis-à-vis des structures de microfinancement par de l'appui conseil ou par leur connaissance des

⁵³² Voir chapitre préliminaire, section 3, § 1, E, b.

⁵³³ Celles qui pratiquent du crédit sont intégrées dans les typologies de la Banque mondiale (rubrique « ONG »), de l'AFD (rubrique « crédit solidaire » par exemple) et de la BCEAO (rubrique « projet à volet crédit »).

dynamiques locales. D'autres encore fournissent des subventions à des porteurs de projets dans l'optique de les appuyer pour la création d'activités génératrices de revenus. Elles peuvent demander à être remboursées – ce qui revient à un prêt à taux nul – ou non quand il s'agit de fournir le matériel nécessaire au démarrage de l'activité.

La découverte a également concerné des structures de microfinancement émergeant de la base. Ces initiatives locales originales sont riches d'enseignements sur les fondements de la microfinance. Par exemple, des fonds de crédit rotatifs ont été initiés par des villageois du Guidimakha mauritanien, avec ou sans aide extérieure. L'étude de leur mode de fonctionnement a montré l'existence d'un système de « contrôle interne » des plus ingénieux.

L'éviction de ce type d'organisation de microfinance trouve une hypothèse d'explication dans le fait que ces classifications se basent sur la problématique à l'œuvre depuis le milieu des années 1990 : la pérennisation. On se focalise sur des entités ayant une reconnaissance juridique (critère de l'institutionnalisation) ou pour le moins qui disposent d'outils de gestion et de contrôle qui soient « formalisés » (critère de viabilité).

De plus, en procédant ainsi, les typologies s'intéressent uniquement aux SFD ou aux organisations en passe de le devenir alors que, localement, les acteurs, quels qu'ils soient, interviennent dans un champ aux interactions multiples. Le client (ou bénéficiaire ou membre) quant à lui les prend en considération lors de son analyse de la situation. Ainsi, on pourra observer des emprunts de cavalerie dans certaines situations où l'individu est amené à demander un prêt avec, en garantie, un bien obtenu par subvention ce qui lui permet de contracter plusieurs prêts et de n'en honorer aucun ou encore d'emprunter à l'un pour rembourser à l'autre.

§ 2. Les contraintes et les critères d'une nouvelle typologie

Sur un territoire donné, les organisations de microfinance sont bien plus diverses que ne peuvent le suggérer les typologies décrites ci-dessus. C'est pourquoi il paraît pertinent de créer une classification spécifique à notre objet, ce qui implique de considérer les contraintes adjacentes (sous paragraphe A). Notre typologie suit le lien logique de la façon dont une organisation de microfinance se construit. Cette optique est plus pertinente pour saisir notre objet, car il importe que l'organisation sache enclencher un lien de confiance avec ses membres, ce qui suppose qu'elle développe une stratégie de proximité. Ainsi, notre approche

synthétise les critères des deux approches décrites ci-dessus tout en les enrichissant pour construire une classification plus satisfaisante (sous paragraphe B).

A. Les contraintes de la nouvelle typologie

La nouvelle typologie que l'on se propose de construire doit tenir compte de trois contraintes. Tout d'abord, elle doit s'ouvrir à de nouvelles expériences sans tomber dans le particularisme, ni se créer une typologie foisonnante. Ensuite, cette ouverture doit être limitée par une ligne de démarcation pour éviter de prendre en compte des expériences inutiles à notre travail. Enfin, la typologie doit trouver un angle qui permette de lier les différentes optiques des acteurs présents sur le terrain, tout en synthétisant les deux approches thématique et historique.

Le but de la typologie que nous souhaitons créer est de réussir à être suffisamment précise dans la description de chaque type d'organisations de microfinance tout en conservant un niveau de généralisation tel que les principales organisations soient prises en compte. À considérer chacune d'elle dans sa spécificité, le risque est de tomber dans le particularisme. Il s'agit donc de prendre un recul de sorte à les décrire précisément, mais d'un point de vue extérieur.

Par ailleurs, les enquêtes réalisées sur place ont souligné que les typologies générales ne pouvaient prendre en compte la diversité des dispositifs existants. Les typologies ont été adaptées de sorte à élargir le panel des organisations recensées. Mais en les ouvrant à des organisations dont l'activité principale n'est pas la microfinance et à des organisations issues de la finance informelle, on prend le risque de créer un très grand nombre de types, ce qui ne nous sera d'aucune utilité pour comprendre le phénomène.

Le parti pris est, certes, de recenser les SFD, mais également d'intégrer de nouvelles observations. D'un côté, il s'agit d'associer les ONG qui pratiquent la microfinance, même en marge de leur activité principale, et qui peuvent créer des interférences ou des synergies avec les SFD. De l'autre côté, il s'agit de considérer les pratiques financières informelles créées en complément d'une activité de « coopérative de production »⁵³⁴. La ligne de démarcation que

⁵³⁴ Dans le contexte ouest-africain, la « coopérative de production » est un terme qui désigne les organisations ayant déposé un statut juridique d'association de personnes dont les membres travaillent ensemble à améliorer leurs conditions de vie par la mise en commun d'un patrimoine initial utilisé dans un but « productif ». Le terme

l'on se donne est que ces différentes organisations pratiquent leurs activités financières dans un objectif de générer des revenus.

Nous serons donc amenés à embrasser plusieurs optiques différentes : celles d'un organisme public national ou international, de l'ONG, d'une organisation internationale spécialisée dans l'appui à la microfinance et des organisations de droit national.

Ainsi, la nouvelle typologie nécessite de trouver un angle d'attaque qui englobe ces différentes dimensions tout en conservant les logiques à l'œuvre dans les approches thématiques ou historiques.

B. Une synthèse des critères à partir d'une approche par zone

Dans le chapitre 2, nous avons vu que les « bénéficiaires », membres et usagers des services de microfinance sont revenus au premier plan des préoccupations⁵³⁵. Nous avons également vu que la pérennité de la microfinance réside, certes, dans sa viabilité financière et organisationnelle⁵³⁶, mais également et surtout dans sa viabilité sociale, c'est-à-dire dans la participation effective – ou appropriation – des membres à la pérennité de la structure.

Ensuite, nous avons vu que la viabilité sociale repose sur la confiance placée dans la structure⁵³⁷. Celle-ci se construit à partir de la proximité spatiale, culturelle, sociale et relationnelle des personnes membres, laquelle proximité situe chaque SFD par rapport à un segment de marché spécifique⁵³⁸. Il importe en effet que l'organisation sache enclencher un lien de confiance avec ses membres, ce qui suppose qu'elle développe une stratégie de proximité.

En repartant de ces personnes, il est possible de dérouler le fil logique qui conduit à la création d'une organisation de microfinance ou à la mise en place d'un outil financier destiné à financer des activités génératrices de revenus. La typologie décrit en conséquence les principales organisations pratiquant la microfinance sur un territoire donné. Ainsi, elle rend

« productif » est utilisé pour désigner les activités de transformation des matières premières en biens vendus ensuite ou les activités de commerces concomitantes ou annexes à l'activité de transformation.

⁵³⁵ Voir chapitre 2, section 3, « Préoccupations actuelles orientées sur l'utilisateur ».

⁵³⁶ Voir chapitre 2, section 2, « Premières préoccupations : pérennité, performance des systèmes et institutionnalisation ».

⁵³⁷ Voir chapitre 2, section 3, § 2, C « Sous la viabilité sociale, la confiance ».

⁵³⁸ Voir chapitre 1, section 3, § 1, A « La microfinance, un segment de marché aux ressorts spécifiques ».

compte de la diversité des organisations de microfinance et inclue non seulement les SFD communément admis, mais également les types novateurs.

Nous décrivons tout d'abord la façon dont une organisation de microfinance est initiée et mise en place ; puis les conditions qu'elles posent à l'entrée d'une personne pour la faire bénéficier de ses services ; enfin, il s'agira de décrire les différents modes opératoires qui peuvent être adoptés pour sa création. Le déroulement de ce fil logique est synthétisé dans les critères de la typologie qui sont : l'approche/ zone d'intervention, la population ciblée, l'accessibilité, les services proposés, le mode de gestion et la gestion des risques⁵³⁹.

Lors de la mise en place d'un SFD, les initiateurs (bailleurs de fonds, individus, associations de droit national ou de droit étranger, opérateurs spécialisés dans la microfinance) définissent des objectifs à atteindre en termes de population à toucher ou « population-cible »⁵⁴⁰. Cette population est elle-même souvent concentrée sur une zone, ou correspond à une catégorie précise (les « plus pauvres », les « femmes », les « artisans », etc.). Les initiateurs accolent ensuite aux objectifs une procédure qui vise à déterminer les produits financiers et non financiers – comme l'accompagnement au porteur de projet – dont cette population pourrait avoir l'utilité.

Une fois créée, l'organisation conditionne l'accès à ses services (« accessibilité »). Il s'agit des conditions – généralement financières – d'accès à l'organisation. Une fois ces conditions remplies, la personne peut espérer obtenir des services (« services proposés »). Ces conditions et services sont déterminés dans le cadre d'une activité qu'il s'agit de gérer (« mode de gestion »), entre membres (élus) et techniciens (salariés). Enfin, pour que cette activité fonctionne, la structure doit également gérer le risque inhérent au financement de telle ou telle personne (« gestion du risque »)⁵⁴¹.

⁵³⁹ Ces critères ont été définis avec des collègues maliens, sénégalais et mauritaniens lors de l'étude GRDR-Ps-Eau, *Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*, janvier-mai 2000.

⁵⁴⁰ La création d'un SFD fait souvent suite à une phase d'identification des besoins et cela que cette identification soit déterminée par l'observation directe dans le cas de structures créées dans un cadre informel ou qu'elle soit la conséquence d'une mission d'identification de projet dans le cas de SFD créés par des associations ou des bailleurs de fonds nationaux ou internationaux.

⁵⁴¹ Ce raisonnement est valable pour le cas d'une organisation de financement informel. Dans ce cas, le garde-monnaie ou le banquier ambulant, etc., décide de lancer une activité de financement à destination des personnes ou des catégories sociales pré-identifiées. Le raisonnement que nous venons d'exposer concernant la procédure est également adapté à ces organisations financières.

La démarche adoptée pour la mise en place des organisations de microfinance – leur mode opératoire ou « approche » – est liée à la structure désignée pour conduire le projet. Le cas d'école est celui où la création de l'organisation de microfinance est confiée à un opérateur spécialisé dans un type de SFD en rapport avec des types de populations et/ou des milieux d'intervention. En conséquence, les conditions d'accès, les produits financiers et non financiers, l'organisation et le mode de gestion de l'organisation, les garanties exigées sont calés sur cette population et les attentes qu'elle peut en avoir. Ainsi, si l'on s'intéresse à des populations particulièrement pauvres ou situées dans une zone enclavée, il y a de fortes chances que les opérateurs soient les organisations spécialisées dans le crédit solidaire ou les caisses villageoises. Si l'on se situe dans des villes importantes, les opérateurs mutualistes peuvent être des partenaires privilégiés.

À chaque type de SFD correspondrait donc une approche spécifique que l'on peut définir d'un point de vue extérieur. Par exemple, si un initiateur souhaite créer un SFD en milieu rural, il peut solliciter un opérateur qui aura tendance à offrir une méthode d'adhésion assez simplifiée, à créer un mode d'organisation et de gestion qui sera de même, à offrir des produits de prêts et d'épargne relativement peu sophistiqués. Par contre, il pourra imaginer une organisation plus complexe s'il destine le SFD à des personnes (commerçants, fonctionnaires, etc.) en mesure d'accepter et d'assimiler une technicité accrue dans les opérations⁵⁴².

Ainsi, définir une typologie en fonction d'un territoire revient à restituer la logique qui a permis la création, puis la croissance du SFD. Cette typologie peut intégrer des critères historiques et thématiques tout en conservant un niveau de détail pertinent pour rendre compte des observations sur le « terrain ». Par exemple, les mutuelles peuvent être situées dans une perspective historique car les opérateurs d'appui sont souvent liés au mouvement mutualiste du XIX^e siècle. Elles peuvent également être situées dans une perspective thématique puisque les conditions d'accès, les services financiers offerts, le mode de gestion et le reste du dispositif sont mutualistes. Enfin, l'observation de terrain permet de décrire les différents

⁵⁴² L'hypothèse qui expliquerait cette différence de type d'organisation à mettre en place tient dans le mode de socialisation des personnes concernées. Nous y reviendrons dans le chapitre 6, section 2.

types d'organisations mutualistes. Cette façon de procéder permet également de tester la cohérence d'ensemble des initiatives sur une même zone⁵⁴³.

§ 3. Hypothèse de typologie

La typologie communément admise comprend les mutuelles, les caisses villageoises et les structures pratiquant le crédit (sous paragraphe A). Elle peut être enrichie de deux nouveaux types de SFD issus de l'observation de terrain : les « facilitateurs » et les structures dont l'activité principale est de travailler à partir de subventions (sous paragraphe B).

A. La typologie couramment admise

La typologie communément admise reconnaît trois types d'organisations de microfinance.

Le premier type est mutualiste. Les organisations qui le composent sont généralement initiées par des organisations internationales, émanations de structures mutualistes du Nord. Elles se distinguent en fonction de ce qu'elles sont initiées avec l'appui de bailleurs de fonds internationaux ou non, car ce facteur supplémentaire influe sur la taille et la portée de leurs actions. Elles interviennent généralement en milieu urbain ou péri-urbain et touchent le plus souvent des commerçants, des artisans, des fonctionnaires. L'accès à ce type de structure est conditionné au paiement d'un droit d'adhésion et à la souscription de parts sociales. Une fois ces conditions remplies, le sociétaire peut prétendre à un crédit lorsqu'il a constitué une épargne préalable et qu'il a réuni des garanties matérielles. La gestion de ces structures est généralement assurée par des techniciens (salariés de la structure) et des élus issus de l'assemblée générale des sociétaires.

Les caisses villageoises sont le deuxième type de SFD. Elles proposent également des produits d'épargne et de crédit. Pour bénéficier de leurs services, leurs membres le plus souvent paient uniquement un droit d'adhésion. L'accès au crédit n'est pas soumis à une épargne préalable. La caisse appartient à un village, alors que la caisse mutualiste est implantée en ville et rayonne sur une zone plus vaste. Les caisses villageoises interviennent

⁵⁴³ Ce que nous ferons dans le chapitre 7.

souvent auprès de catégories de populations ayant des revenus inférieurs à ceux des membres de mutuelles, car elles sont généralement implantées en milieu rural enclavé⁵⁴⁴. Les caisses villageoises ont un mode de fonctionnement propre à leur contexte : à la base, mise en place de cahier de suivi simplifié et gestion assurée par les membres avec un appui minimal de l'opérateur.

La troisième catégorie est celle des organisations de crédit direct. Leur objet est de fournir du crédit à la population sans le conditionner à de l'épargne. Les organisations de ce type sont multiples. Leur champ s'étend depuis une organisation de crédit solidaire (type *Grameen Bank*) à une ONG hébergeant un fond de crédit ou à une initiative locale par laquelle les membres d'une coopérative, par exemple, décident de se cotiser pour s'octroyer des prêts entre eux. Le plus souvent, ces organisations ne collectent pas d'épargne mais, parmi elles, les organisations du type *Grameen Bank* peuvent ponctionner une part du crédit en vue de constituer un fonds d'assurance en cas de maladie ou de décès entraînant l'incapacité à rembourser. Ce fonds permet de ne pas bloquer les prêts aux autres membres et préserve sa liquidité. Les bénéficiaires sont sélectionnés sur leur dossier, leur projet (ONG) ou en fonction de l'appréciation de leur capacité à rembourser (initiatives locales). Ils n'ont en général, ni à mobiliser un fonds préalablement à l'octroi d'un prêt, ni à fournir d'autres garanties que leur probité. En cela, les personnes susceptibles d'entrer dans ce type d'organisations sont plutôt parmi les plus pauvres qui puissent être concernées par la microfinance. Le fonctionnement des organisations est basé sur une plus ou moins forte proximité avec les emprunteurs (gestion collective des activités, faible présence de l'écrit à la base).

B. Les types novateurs de SFD

Le quatrième type correspond à une innovation dans les catégories généralement distinguées. Il se compose de « facilitateurs ». Ce terme désigne les structures qui, se sachant incompetentes dans le financement de proximité et souhaitant contribuer à faciliter son accès à la population, font appel à des opérateurs spécialisés. Les « facilitateurs » peuvent

⁵⁴⁴ Il existe néanmoins des caisses villageoises implantées dans des zones plutôt riches, comme les caisses de l'Office du Niger implantées au Mali, dans la zone coton. Dans une moindre mesure, les caisses présentes autour de la ville de Kayes, bien que situées dans une région enclavée et plutôt pauvre, bénéficient des flux financiers des migrants. Ces cas constituent des exceptions plutôt que la règle.

également conduire des actions alliant leurs compétences à celles des professionnels de la microfinance.

Par exemple, au Sénégal, un groupe de trois associations⁵⁴⁵ a logé un fonds de garantie dans une caisse du Crédit Mutuel du Sénégal (CMS). Le collectif se chargeait de l'appui au porteur de projet tandis que le CMS en assurait le financement⁵⁴⁶. Une ONG française, le GRDR, a participé à la mise en place de caisses villageoises à Bakel (Sénégal). Au Mali, une cellule de la coopération française en partenariat avec une association a logé un fonds de garantie⁵⁴⁷ au niveau de la *Bank of Africa* à Kayes.

Il existe un type de financement dont l'objet est l'octroi de financements dans le but de créer des activités génératrices de revenus en prenant le parti d'accoler à l'outil un transfert de compétences⁵⁴⁸. Nous appelons structures de « subventions » ces dernières pratiques du crédit proches du mode traditionnel d'intervention de la coopération internationale dans les pays du Sud. La nuance entre les deux formes d'activités, celle d'une organisation de coopération classique et celle d'une organisation de coopération choisissant d'orienter une partie de son activité vers la microfinance, est fine et nécessite d'être explicitée.

D'un côté, le mode traditionnel d'intervention de la coopération internationale se situe dans une optique de développement et conditionne généralement l'octroi d'une subvention⁵⁴⁹ à l'étude d'un dossier. Les personnes bénéficiaires du programme – le plus souvent organisées en association – peuvent être impliquées dans la décision d'octroi⁵⁵⁰ si les procédures du programme le permettent. Elles sollicitent généralement un appui financier pour leur projet (construction de petits barrages, moulin à mil, grillages, achats de moto-pompes, etc.). L'objectif est certes de fournir un soutien matériel, mais il est également et surtout d'apporter des compétences.

De l'autre côté, une partie de ces organisations, dites de « subvention », travaillent depuis quelques années à accompagner leurs « bénéficiaires » dans la création et la conduite d'activités génératrices de revenus. Dans la logique de leur démarche, elles consentent des

⁵⁴⁵ La Kora PRD, l'AFVP et le GADEC se sont regroupés au sein du CHC, Collectif pour l'Harmonisation du Crédit.

⁵⁴⁶ Le bénéficiaire en question devenait membre du CMS.

⁵⁴⁷ Fonds d'appui au secteur privé de Kayes – FASPK.

⁵⁴⁸ Notamment : sensibilisation aux problèmes de l'environnement, processus de structuration de la société civile, sensibilisation à la nutrition.

⁵⁴⁹ La subvention est le principal moyen d'intervention.

⁵⁵⁰ Elles sont alors membres d'une commission d'octroi prévue par la procédure du programme.

prêts avec un taux d'intérêt nul, car leur objectif n'est pas de créer des organisations de microfinance pérennes mais de soutenir l'activité et de favoriser le transfert de compétences. Par exemple, il peut s'agir d'une organisation qui fournit des prêts à taux zéro à des femmes en échange de quoi elles s'engagent, d'une part, à conduire une activité génératrice de revenus et, d'autre part, à suivre des programmes de sensibilisation à la nutrition infantile.

Ce sont ces organisations, ou cette partie de leur activité, que l'on souhaite mettre ici en exergue. Leur mode de fonctionnement est celui de la coopération internationale traditionnelle. Il se compose d'une équipe chargée de conduire le programme à son terme et de traiter les dossiers et l'octroi des financements⁵⁵¹. L'organisation dispose de moyens matériels tels que des bureaux et des ordinateurs. Dans la mesure où le transfert de compétences a son importance, une large part des activités est consacrée au suivi des personnes bénéficiaires à toutes les étapes de leurs projets.

Les types d'organisations de microfinance couramment admis – mutuelles, caisses villageoises, crédit solidaire – forment le champ de la microfinance *stricto sensu*. Par leur implication directe en partenariat avec des SFD, nous pouvons y inclure les facilitateurs. En revanche, le dernier type, celui des structures de « subvention » ne peut en faire partie car il en est trop éloigné, tant par sa pratique du crédit, qui ne se déroule pas dans un objectif de pérennité, que par son fonctionnement qui implique une très faible appropriation de la structure par les personnes concernées⁵⁵². Néanmoins, les structures de « subvention » méritent d'être intégrées à une typologie générale par l'effet qu'elles peuvent avoir sur les organisations de microfinance qui tendent à devenir pérennes et par les possibilités qu'elles offrent de compléter le travail des SFD en appuyant le porteur de projet⁵⁵³.

⁵⁵¹ Quand la procédure d'octroi le prévoit, l'équipe projet peut simplement préparer les dossiers en vue de leur traitement par la commission d'octroi dont les associations bénéficiaires peuvent être membres.

⁵⁵² Dans ce cas, elles sont des bénéficiaires et non des membres.

⁵⁵³ Les SFD assurent essentiellement un suivi du remboursement des prêts et assez peu du porteur de projet dans la formalisation et la conduite de son activité. Voir *infra*.

SECTION 2. Dispositif pour la mise en évidence des types de SFD

La mise en évidence des catégories-types d'organisations de microfinance, c'est-à-dire la vérification de l'hypothèse de typologie, sera construite à partir d'une base de données élaborée à l'occasion d'une étude réalisée sur trois pays situés dans le bassin du fleuve Sénégal. En préambule, il s'agit de situer cette étude et de restituer la logique du traitement de l'information, puis de préciser la méthode employée, laquelle consiste en une analyse systématique des données (§ 1).

Grâce à une analyse factorielle, nous avons synthétisé l'ensemble des données à partir de quatre facteurs clés. Les deux premiers facteurs sont le « degré de sophistication financière » et le « degré de proximité de l'action ». Les deux derniers facteurs concernent le mode de gestion et le rôle de l'État. Les deux premiers sont déterminants tandis que les deux derniers viennent les renforcer (§ 2).

§ 1. De la conduite de l'étude à la saisie et au traitement des données

L'objet de ce paragraphe est présenter la façon dont les informations ont été collectées dans le cadre d'une étude de terrain (sous paragraphe A). Dans la mesure où l'enquête a permis de rassembler un grand nombre de données (78 individus et 96 variables), la synthèse ne pouvait se réaliser autrement que par un traitement statistique. Ce qui a été possible à partir d'une analyse factorielle dont il faudra expliciter les principes (sous paragraphe B).

A. De l'étude à la saisie des informations

L'étude utilisée pour la mise en évidence de la typologie a consisté en un bilan diagnostic des outils financiers présents dans le bassin du fleuve Sénégal. L'état des lieux devait ensuite permettre de montrer les zones de chevauchement éventuel entre institutions de microfinance ou entre ces institutions et des organisations non spécialisées dans le domaine. Il concernait autant des villages situés en milieu enclavé que des villes d'importance, comme des capitales de région. Il incluait autant des institutions de microfinance connues, spécialisées, implantées de longue date, que des associations se lançant dans l'activité.

L'ensemble de ces organisations a été rencontré par des enquêteurs formés, qui se sont appuyés sur un questionnaire. Puis, le questionnaire a été revu systématiquement avec l'enquêteur avant la saisie sur un logiciel de base de données. L'information a fait l'objet d'un suivi assuré par la même personne, la coordinatrice, depuis sa collecte jusqu'à sa saisie et son traitement statistique. Il y a eu peu d'intermédiaires entre la source d'information et son analyse.

Il s'agit là de l'une des principales raisons qui nous a fait choisir de vérifier l'hypothèse de typologie à partir de cette base de données précisément. Par ailleurs, les informations recueillies sont homogènes et standards parce qu'elles ont été définies sur des critères communs à toutes les organisations rencontrées.

B. L'analyse factorielle : éléments de méthode

Les données recueillies au cours de l'enquête se présentent sous forme de tableau, avec en ligne 78 individus et en colonne 96 variables ; les réponses pour chaque individu/variable se situant à la jonction de la ligne/colonne. Ces variables sont des informations généralement recueillies lorsqu'on souhaite procéder à un état des lieux des SFD, à la différence que dans ce cas, les variables sont plus fouillées et donc plus nombreuses que celles couramment utilisées pour décrire un SFD.

Ces données ont ensuite fait l'objet d'une analyse factorielle à partir d'un logiciel de statistiques descriptives dont l'objet était de synthétiser un nombre de données trop important pour en fournir un aperçu général en l'état. Le logiciel a recherché en premier lieu les facteurs, constitués d'un ensemble de variables pour lesquelles les individus statistiques avaient une réponse proche. Puis, il a recherché la meilleure partition possible en vue de former des groupes pertinents. Ce sont les catégories-types que nous avons essayé de mettre en évidence⁵⁵⁴.

⁵⁵⁴ Voir l'annexe IV.0 « Méthode et définitions ».

§ 2. Traitement préalable à la mise en évidence des catégories-types de SFD

Une fois passée en revue la méthode générale de travail depuis le recensement de l'information jusqu'à sa saisie et à son traitement, il reste à poser le cadre dans lequel s'établira la nouvelle typologie. Pour ce faire, une mise en équivalence des critères de l'hypothèse de typologie avec les variables de la base de données est nécessaire (sous paragraphe A). Puis, un traitement statistique fournit une synthèse des données laquelle est établie à partir de quatre facteurs jugés pertinents. Ils sont constitués de différentes variables (sous paragraphe B).

A. Dispositif : des critères d'une approche par zone aux variables-clés

Les réponses au questionnaire de l'enquête forment les données de base pour le traitement statistique. Elles sont rassemblées dans un tableau comportant 78 lignes pour autant d'individus⁵⁵⁵. En colonne, figurent 96 variables⁵⁵⁶ qui correspondent aux informations demandées dans le questionnaire. Parmi elles, 90 variables sont constituées des réponses positives (codées 1) ou négatives (codées 9). Six variables qualitatives se présentaient sous la forme d'un texte que l'on a transformé en chiffre afin de permettre le traitement statistique. Le tableau ci-après indique les codes associés aux variables ainsi retraitées⁵⁵⁷.

⁵⁵⁵ Voir en annexe I.1 la liste des organisations de microfinance de la troisième étude.

⁵⁵⁶ Voir la liste exhaustive des variables, annexe IV.1.

⁵⁵⁷ *Nota bene* : les données que l'on ne souhaite pas prendre en compte dans l'analyse, parce que la réponse a déjà été prise en considération ou que les réponses ne présentent pas d'intérêt pour ce travail, sont généralement associées au chiffre 0. Dans le cas de ce logiciel, les données codées doivent être un entier relatif (1 à 9) ; par conséquent, pour nous, la valeur non significative sera le 9.

TABLEAU 2 : Codage retenu pour chaque variable

Approche des structures		Statut		Pays		Catégorie d'outil financier		Taux de remboursement estimé		Sexe	
Intitulé	Code	Intitulé	Code	Intitulé	Code	Intitulé	Code	Intitulé	Code	Intitulé	Code
Structure à volet crédit	1	Association	1	Mauritanie	1	Crédit	1	Très bon	1	Femme	1
Mutuelle	2	Coopérative	2	Mali	2	Épargne et crédit	2	Bon	2	Homme	2
Subvention	3	Institution mutualiste/ loi 98-001 (RIM)	3	Sénégal	3	Subvention	3	Moyen	3	Mixte	3
Facilitateur	4	Institution mutualiste/ loi PARMEC (UMOA)	4			Autres	9	Mauvais	4		
Caisse villageoise	5	Programme de développement	5					Subvention	5		
Pas d'outils	9	Comité de jumelage	6					Autres cas*	9		
DC	9	État	7								
		DC	9								

* Sont classée dans cette catégorie les huit organisations dont les réponses pour cette variable sont distinguées sous les intitulés suivants : CHC, FASPK, nd, ns, non démarré, pas d'outil financier.

L'ensemble des données est ensuite représenté dans l'espace, sous la forme d'un nuage de points. Le nuage de points est caractérisé, selon le principe de la régression⁵⁵⁸, par des facteurs pour lesquels les groupes d'individus ont donné le plus grand nombre de réponses proches. Ces facteurs sont constitués des variables (en colonne) pour lesquelles les individus d'un groupe (en ligne) ont répondu le plus fréquemment.

Dans un premier temps, l'analyse a consisté en un déblayage pour dégager les n facteurs expliquant la proximité des positions des organisations dans le nuage de points. Pour ce faire, les variables ont été classées en deux catégories. La première catégorie explique le fonctionnement des organisations pratiquant la microfinance, depuis leur mise en place jusqu'au financement en passant par leur organisation interne⁵⁵⁹. Ces variables dites « actives » sont celles qui formeront les facteurs-clés. Une synthèse de ces variables numérotées de 30 à 95 figure dans le tableau 3, ci-après. La seconde catégorie de variables,

⁵⁵⁸ La régression est la synthèse mathématique d'un nuage de point. Au lieu de considérer chaque point dans le nuage, on peut se reporter à cette droite qui correspond à une position moyenne des points.

⁵⁵⁹ Elle comprend entre autres les sources de financement, la méthodologie de crédit, les produits financiers et non financiers offerts, la gestion de l'activité, la gestion du risque, etc., voir *infra*, tableau 3.

dites « illustratives », n'est pas décisive pour comprendre les organisations, mais elle est utile pour en affiner l'analyse. Ces variables seront utilisées ultérieurement pour mieux comprendre le nuage de points⁵⁶⁰.

Les variables actives sont le pendant des critères définis à partir d'une approche par zone. Ceux-ci sont : l'approche globale de la question de la microfinance/zone d'intervention, la population ciblée, l'accessibilité, les services proposés, le mode de gestion et la gestion du risque⁵⁶¹. Ces critères sont déclinés en catégories génériques de variables⁵⁶², lesquelles figurent dans le tableau de synthèse ci-après.

La variable « approche globale » porte le même nom que le critère. Il en est de même pour la variable « gestion du risque ». Le critère « accessibilité » correspond aux six variables synthétisées dans le terme générique « condition d'entrée et/ou de prêt ». Le critère « services proposés » est contenu dans les catégories génériques « produits d'épargne »⁵⁶³ et « services non financiers ». Le critère « mode de gestion » est appréhendé à partir des catégories de variables suivantes : « structuration interne », « gestion » et « contrôle interne ». Enfin, le critère « population ciblée » est approché par les catégories de variables suivantes : « montage institutionnel » et « source de financement ». Cette approximation est satisfaisante eu égard d'abord au fait que les réponses apportées à cette question sont trop peu nombreuses ou fiables pour être significatives⁵⁶⁴ ; eu égard ensuite à l'hypothèse formulée selon laquelle le montage institutionnel ainsi que la source de financement impliquent un type d'opérateur et de bailleur particuliers à l'institution de microfinance à mettre en place, laquelle institution présente des contours définis pour la population à laquelle on souhaite s'adresser⁵⁶⁵.

⁵⁶⁰ Les caractéristiques du nuage de points sont exposées dans le chapitre 5.

⁵⁶¹ Ces critères ont été définis dans la section 1, § 2, B « Une synthèse des critères à partir d'une approche par zone ».

⁵⁶² Afin de faciliter la lecture, les variables sont rassemblées sous des catégories génériques. Par exemple dans le tableau 3, la catégorie « source de financement » synthétise les sept variables suivantes : les subventions extérieures, l'épargne, la ligne de crédit, le refinancement, ainsi que les cotisations-droits d'adhésion, les parts sociales et les fonds propres disponibles. Ces sept variables numérotées respectivement de 30 à 36 figurent en annexe IV.1, « liste exhaustive des variables ».

⁵⁶³ Seuls les produits d'épargne sont pertinents pour distinguer les résultats, car pratiquement toutes les structures recensées ont fait ou font du prêt. Cette condition ne permet donc pas de distinguer les organisations entre elles. Seules quelques-unes travaillent uniquement à partir de subventions, ce qui les distingue de fait.

⁵⁶⁴ Nous avons déjà signalé par ailleurs que les organisations de microfinance n'assurent pas un suivi complet de leurs membres, sociétaires ou clients. Voir le chapitre préliminaire, section 3, § 1, E « Les limites des données ».

⁵⁶⁵ Voir *supra*, section 1, § 2, B « Une synthèse des critères à partir d'une approche par zone ».

Le tableau suivant met en équivalence les critères de l’approche par zone avec les variables. Il décrit ensuite les variables classées selon les catégories génériques auxquelles elles appartiennent, leur position dans la liste des variables et leur statut (variable illustrative ou active) lors de leur description statistique.

TABLEAU 3 : Synthèse des variables clés et mise en équivalence avec les critères de l’approche par zone

Critères/ approche par zone	Désignation générique des variables	Numéro des variables	Statut de la variable/ logiciel
-	Nom de l’organisme	1	Identifiant
-	Catégorie OF	2	Illustrative
Approche	Approche globale de la structure	3	Illustrative
-	Pays	4	Illustrative
-	Année de démarrage	5	Illustrative
-	Statut juridique	6	Illustrative
-	Niveau de l’implantation géographique	7-9	Illustrative
-	Population ciblée	10-19	Illustrative
-	Activités à financer	20-27	Illustrative
-	Travail avec les migrants	28-29	Illustrative
Population ciblée	Source de financement*	30-36	Active
Accessibilité	Conditions d’entrée et/ou de prêt	37-42	Active
Services proposés	Produit d’épargne	43-44	Active
Services proposés	Services non financiers	45-49	Active
Population ciblée	Montage institutionnel	50-64	Active
Mode de gestion	Structuration interne	65-80	Active
Mode de gestion	Gestion	81-86	Active
Mode de gestion	Contrôle interne	87-93	Active
Gestion du risque	Gestion du risque	94-95	Active
-	Taux de remboursement	96	Illustrative

* Les variables actives, centrales dans notre analyse, figurent ici en gras.

B. Une synthèse des données à partir de quatre facteurs

Les réponses apportées par les individus aux variables actives composent les facteurs qui déterminent le mieux l’agencement des données dans le nuage de points. Graphiquement, ces facteurs sont représentés selon des axes. Plusieurs axes « résument » les données à partir

des réponses proches⁵⁶⁶. Dans le cas qui nous intéresse, les premiers facteurs (numérotés de 1 à 4⁵⁶⁷) offrent la meilleure compréhension du phénomène⁵⁶⁸. À considérer les différences secondes et troisièmes, qui déterminent la concomitance des facteurs⁵⁶⁹, il apparaît que les facteurs 1 et 2 sont les plus pertinents pour résumer les données⁵⁷⁰. Afin de mettre en évidence ces facteurs, les variables qui les résument seront d'abord synthétisées à partir de leurs réponses positives, puis des précisions seront apportées par les réponses négatives, enfin une représentation graphique complètera l'analyse pour donner lieu à une caractérisation.

Les facteurs peuvent être nommés « le degré de sophistication financière » pour le premier (alinéa a) et « le degré de proximité de l'action » pour le second (alinéa b). Les facteurs 3 et 4 viennent les confirmer en mettant l'accent sur l'un des aspects particuliers des deux premiers facteurs, ils se rapportent respectivement au rôle de « l'État » et au « mode de gestion » (alinéa c).

a. Composition et définition du facteur 1 : le degré de sophistication financière

Le premier facteur⁵⁷¹ est défini à partir de 32 variables et de leurs réponses. Parmi les éléments pertinents pour le caractériser, les 15 premiers sont synthétisés dans le tableau ci-dessous⁵⁷². Les variables sont désignées par des valeurs positives (réponse 1 = « oui ») jusqu'à la ligne 15⁵⁷³. Ensuite, une première réponse négative apparaît (9 = « non »). Les variables définissant le facteur sont liées à la source de financement de l'organisation, aux

⁵⁶⁶ Techniquement, chaque facteur a une « valeur propre » qui correspond à sa pertinence pour expliquer l'agencement des données.

⁵⁶⁷ Voir le résultat exposé en IV.2, « Mise en évidence des facteurs pertinents pour l'analyse ».

⁵⁶⁸ Voir annexe IV.2, diagramme 1. Ce diagramme donne la position de chaque facteur par rapport à sa capacité à résumer de façon cohérente la position du plus grand nombre d'organisations. Les quatre premiers facteurs résument environ 40 % des données, ce qui représente un bon score dans ce cas.

⁵⁶⁹ Voir annexe IV.2, diagrammes 2 et 3. Les différences secondes et troisièmes situent les facteurs à prendre en compte ensemble pour exprimer les données. Dans ce cas, les facteurs 1 et 2 sont fortement liés, puis viennent les facteurs 2 et 3.

⁵⁷⁰ Ils présentent le palier le plus important. Voir en annexe IV.2, « Mise en évidence des facteurs pertinents pour l'analyse ».

⁵⁷¹ La composition des facteurs est détaillée en annexe IV.3, « Composition des facteurs ».

⁵⁷² Les variables sont classées en fonction de leur degré de pertinence c'est-à-dire depuis la valeur-test la plus élevée jusqu'à la moins élevée.

⁵⁷³ Les 32 variables sont toutes importantes pour définir le facteur ; néanmoins, les 15 premières fournissent suffisamment d'indications pour le caractériser. Les autres sont toutes liées aux conditions d'entrée, à la structuration interne, au contrôle interne, à la gestion, aux sources de financement.

conditions d'entrée, à la structuration et au contrôle internes ainsi qu'aux produits financiers (épargne) et à la gestion du risque⁵⁷⁴.

TABLEAU 4 : Synthèse des variables composant le facteur 1
(valeurs positives)

Catégorie de variable	Variables	Numéro des variables*
Source de financement	Épargne, droit d'entrée, parts sociales	1, 3, 11
Conditions d'entrée et/ou de prêt	Parts sociales, épargne bloquée, droit d'entrée, délai probatoire dans la structure	2, 8, 9, 10
Structuration interne	Conseil de surveillance, Conseil d'administration, Assemblée générale, Comité de crédit	4, 12, 13, 15
Contrôle interne	Conseil de surv. contrôle interne	5
Produit d'épargne	DAV, DAT	6, 7
Gestion du risque	Garantie matérielle	14

* Les variables apparaissent dans un ordre particulier restitué ici. Cet ordre définit l'importance des variables pour caractériser un objet.

À première vue, ces variables pourraient caractériser un « professionnalisme » de l'organisation pratiquant la microfinance. Les variables paraissent en effet liées à la maîtrise d'une technique particulière (conditions d'entrées, gestion du crédit en le liant à une épargne préalable, structuration comportant un organe de contrôle interne). Mais l'analyse des autres variables, particulièrement celles pour lesquelles les réponses sont négatives (codées 9), montrent que les variables telles que « sélection sur dossier », « appui avant la création », « appui après la création » et « comité d'attribution » figurent parmi les variables utiles pour comprendre le facteur.

⁵⁷⁴ La gestion de l'activité est également prise en compte à partir des variables « états financiers » (rang 21), « documents de suivi des prêts et des dépôts » (rang 22) et « ensemble des documents formels » (rang 30).

TABLEAU 5 : Synthèse des variables composant le facteur 1
(valeurs négatives)

Catégorie de variable	Variables (réponse)	Numéro des variables *
Gestion du risque	Sélection dossier (9)	16
Services non financiers	Appui avant la création (9) Appui après la création (9)	26, 29
Structuration interne	Comité d'attribution (9)	32

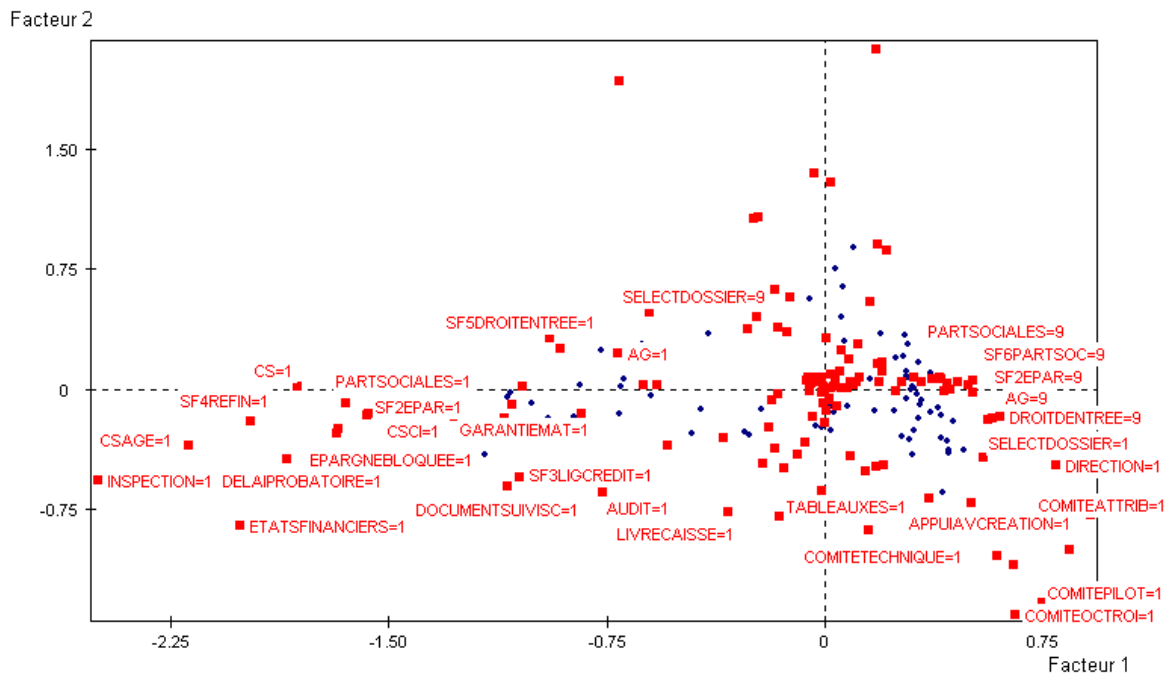
* Les variables apparaissent dans un ordre particulier restitué ici. Cet ordre définit l'importance des variables pour caractériser un objet.

Ces dernières variables définissent des organisations que le praticien aura identifiées ; il s'agit du mode d'intervention des associations de développement. Cela pose un problème pour caractériser l'axe. On ne peut pas affirmer que ces organisations ne sont pas professionnelles parce que pour attribuer leur crédit elles n'ont pas de comité de crédit, mais un comité d'attribution. Tout au plus, on peut dire qu'elles ont une pratique différente du crédit.

Le graphique ci-après reprend quelques variables⁵⁷⁵ décrites dans les deux tableaux précédents.

⁵⁷⁵ Pour des raisons de lisibilité, toutes les variables ne figurent pas sur le graphique.

Graphique 1 : Variables composant le facteur 1



La représentation graphique facilite la caractérisation du facteur 1. Aux extrêmes de l'axe 1, deux groupes se distinguent ; le premier, situé à droite, est composé d'organisations travaillant plutôt à partir de la méthodologie des associations de développement, tandis que le second, situé à l'extrême gauche, utilise une méthodologie d'organisations de microfinance. Il est difficile de les opposer, car on ne saurait alors trouver une explication satisfaisante pour les données situées autour de l'axe vertical. En revanche, il est possible de trouver une cohérence à l'observation en la situant dans la continuité du graphique⁵⁷⁶. L'explication est alors plus satisfaisante si l'on raisonne en termes de degré de sophistication financière des activités de crédit. Ainsi, sur l'axe 1, représentation graphique du facteur 1, on peut suivre, de droite à gauche, une évolution du degré de sophistication des techniques organisationnelles et financières.

À droite, se trouvent des organisations travaillant plutôt à partir d'une sélection sur dossier, avec un comité d'attribution. Les « associations » se situent dans cette partie du graphique en raison de leur maîtrise d'une certaine technique pour fournir des crédits à la population. Elles peuvent tout à fait être professionnelles dans leur activité ; simplement, du point de vue de la microfinance, leur technique est rudimentaire. Elles octroient des prêts sans

⁵⁷⁶ On suit ainsi la progression des valeurs-tests situées sur l'axe 1.

y accoler la technique organisationnelle de la microfinance telle que la participation des sociétaires par le biais d'une Assemblée générale⁵⁷⁷. Elles n'utilisent pas non plus de techniques financières de prêts telles que l'obligation pour l'emprunteur de consentir à payer des parts sociales, des droits d'entrée ou à constituer une épargne préalablement au prêt⁵⁷⁸.

Ensuite, en passant à gauche de l'axe vertical, la pratique du crédit est davantage celle de la microfinance. Au plan organisationnel, le fonctionnement est assuré à partir d'une Assemblée générale, d'un comité de crédit et, éventuellement, à partir d'un conseil de surveillance, d'un conseil d'administration et d'un conseil de sage (ou comité de déontologie). Au plan technique, l'exemple de la catégorie de variables « gestion »⁵⁷⁹ illustre la sophistication croissante des outils. À droite, apparaissent d'abord le recours à des tableaux d'entrées-sorties, puis aux livres de caisses, puis à des documents de suivi des prêts et des dépôts, etc. jusqu'à la production d'états financiers complets. Ainsi, on pourra répertorier les organisations en fonction du mode de gestion en microfinance depuis le plus rudimentaire (tableaux d'entrées-sorties) jusqu'au plus sophistiqué (production d'états financiers complets).

Ce premier axe fournit un ordre d'idée de la manière dont se répartissent les individus. On trouvera donc à droite de l'axe central les organisations dont la pratique du crédit passe par la maîtrise d'une méthodologie de crédit alternative à celle de la microfinance. Puis, juste après l'axe vertical, se situent les organisations de microfinance pratiquant simplement une activité de crédit. Ensuite viennent les organisations de microfinance qui intègrent l'épargne dans leurs activités. Celles-ci se constituent en deux groupes : celui des organisations qui ne lient pas l'épargne au crédit par un délai probatoire et par l'obligation de mobiliser une épargne suffisante préalablement à un prêt ; et celui des organisations qui lient l'épargne au crédit. Cette subdivision est importante car le fait de conditionner l'accès au crédit à la

⁵⁷⁷ À droite, on peut lire : « AG=9 », cela signifie que les organisations situées dans cette partie du graphique n'ont pas recours à ce type d'organisation pour octroyer leurs crédits. On peut en déduire que cette pratique du crédit ne fonctionne pas non plus à partir d'un comité de crédit, chargé de la délibération au sujet de l'octroi de crédit, à partir d'un conseil d'administration, ou un comité de surveillance, etc. Ces organes sont en effet des émanations de l'Assemblée générale qui en nomme les membres. Le fonctionnement à partir d'une Assemblée générale est un principe démocratique de base lorsque les organisations de microfinance sont mises en place.

⁵⁷⁸ Les réponses sont les suivantes : « SF6partsoc=9 » et « SF2eparg=9 ».

⁵⁷⁹ La catégorie générique de variables dénommée « gestion » synthétise 7 variables qui sont : l'utilisation ou non d'un ordinateur, la production d'états financiers complets, le recours à des tableaux de bord, à des tableaux d'entrées-sorties, à des livres de caisses et à des documents de suivi des prêts et des dépôts.

constitution d'une épargne préalable oblige l'institution à adopter une organisation et une gestion de la structure plus complexes ; leur pratique du crédit est de ce fait plus sophistiquée. Enfin, si l'on devait intégrer les banques, elles se positionneraient bien après les organisations liant épargne et crédit, plus à gauche encore, en dehors de ce graphique.

b. Composition et définition du facteur 2 : le degré de proximité de l'action

Le second axe, qui apparaît en vertical sur le graphique précédent, est défini à partir de 28 variables et de leurs réponses, synthétisées dans le tableau ci-dessous⁵⁸⁰. Les variables sont désignées par des valeurs positives (réponse 1 = « oui ») jusqu'à la ligne 3. Là, une première réponse négative (9 = « non ») apparaît, la seconde réponse négative intervient en neuvième position.

Le détail de la composition du facteur 2 montre que les services non financiers apportés au porteur de projet⁵⁸¹ et le recours à des subventions extérieures comme source de financement⁵⁸² - probablement issue d'un bailleur de fonds de la coopération internationale⁵⁸³ - sont les premiers facteurs qui le déterminent. Viennent ensuite le mode de gestion, les conditions d'accès au crédit (sélection sur dossier) et le contrôle interne pratiqué par le personnel du projet⁵⁸⁴. Cette description suggère une définition de l'axe à partir d'un mode de création et/ou d'appui aux organisations pratiquant le crédit ; ce mode serait plutôt lié à la coopération internationale.

⁵⁸⁰ Les variables sont classées en fonction de leur degré de pertinence, c'est-à-dire depuis la valeur-test la plus élevée jusqu'à la moins élevée en valeur absolue.

⁵⁸¹ Variables 1, 2, 6 et 11.

⁵⁸² Variable 3.

⁵⁸³ Variable 5.

⁵⁸⁴ Variables 7, 8, 10.

TABLEAU 6 : Synthèse des variables composant le facteur 2
(valeurs positives)

Catégorie de variable	Variables	Numéro des variables*
Services non financiers	Appui pendant et après la création de l'activité, appui avant la création, formation	1, 2, 6, 11
Source de financement	Subvention extérieure	3
Montage institutionnel	Bailleur coop. Internationale	6
Gestion	Ordinateur	7
Conditions d'entrée et/ou de prêt	Sélection sur dossier	8
Contrôle interne	Personnel technique du projet	10
Montage institutionnel	Initiateur ONG, opérateur ONG, initiateur Etat, bailleur CL	14, 16, 20, 25
Contrôle interne	Audit	19
Structuration interne	Comité de pilotage, comité d'octroi, comité technique	17, 21, 26

* Les variables apparaissent dans l'ordre particulier qui est restitué ici. Cet ordre est défini selon la valeur décroissante des valeurs-tests.

Les variables dont la réponse est négative vont préciser cette hypothèse d'explication. Dans le tableau ci-après, la catégorie générique « montage institutionnel » est régulièrement citée. Elle fait référence à un niveau assez décentralisé de décision concernant l'organisation, que ce soit pour l'initiative de sa création, par un individu⁵⁸⁵ ou une collectivité locale⁵⁸⁶, ou pour son financement par une fondation⁵⁸⁷. Ensuite, les autres variables concernent la structuration interne (« comité de recouvrement »)⁵⁸⁸ et le contrôle interne (« contrôle de la communauté »)⁵⁸⁹. Ces dernières désignent des organes émanant d'organisations paysannes dont les activités se créent le plus souvent à partir d'initiatives individuelles⁵⁹⁰.

⁵⁸⁵ Variable 4.

⁵⁸⁶ Variable 12.

⁵⁸⁷ Variable 22.

⁵⁸⁸ Variable 9.

⁵⁸⁹ Variable 13.

⁵⁹⁰ Les fonctions du comité de recouvrement sont assurées par les membres de l'organisation eux-mêmes. Ces organisations sont amenées à développer leurs propres formes de contrôles internes, identifiées ici sous le terme « contrôle de la communauté ». Nous y reviendrons au chapitre 5, dans lequel nous exposerons le contrôle interne de quelques organisations du Guidimakha mauritanien.

TABLEAU 7 : Synthèse des variables composant le facteur 2
(valeurs négatives)

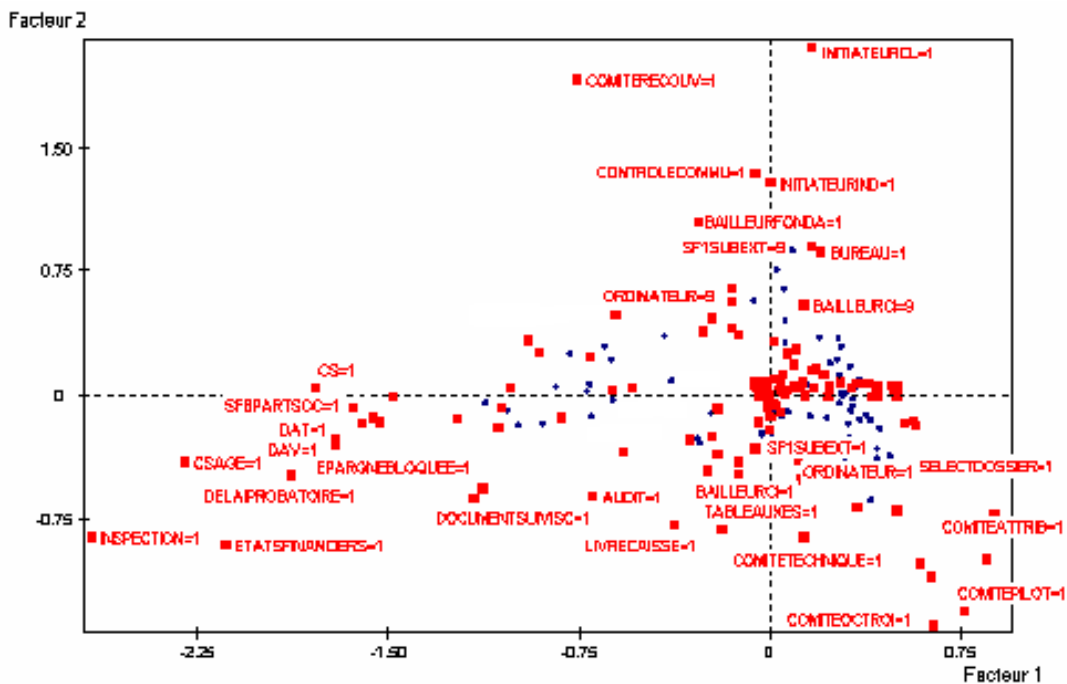
Catégorie de variable	Variables	Numéro des variables*
Montage institutionnel	Initiateur individuel (9) Initiateur collectivité locale (9) Bailleur fondation (9)	4, 12, 23
Structuration interne	Comité de recouvrement (9)	9
Contrôle interne	Contrôle de la communauté (9)	13
Montage institutionnel	Bureau (9)	15
Contrôle interne	Commis. Aux comptes (9)	27
Source de financement	Droits d'entrée (9)	28

* Les variables apparaissent dans l'ordre particulier qui est restitué ici. Cet ordre est défini selon la valeur décroissante des valeurs-tests.

Le graphique ci-après expose les principales variables de l'axe 2, représentation graphique du second facteur. Les variables définissant positivement le facteur 2 figurent en verticale et se lisent de bas en haut. En parcourant l'axe 2, on trouve des variables telles que la « subvention » comme source de financement, ou la « coopération internationale » comme bailleur de fonds. En passant l'axe 1, les variables les plus déterminantes sont le contrôle de la communauté, l'existence de comité de recouvrement et l'initiative décentralisée⁵⁹¹ (collectivité territoriale, individuelle).

⁵⁹¹ La variable « initiative décentralisée » désigne les personnes et les collectivités territoriales qui ont pris l'initiative de créer des organisations de microfinance.

Graphique 2 : Variables composant le facteur 2



Le second axe peut ainsi être caractérisé par le fait que l’organisation de microfinance est impulsée ou appuyée à partir de ressources⁵⁹² internes ou de ressources externes (ONG installées dans la région, coopération internationale ou État). Si l’organisation est impulsée par des ressources internes, en d’autres termes si elle est endogène, elle se situera en haut de l’axe vertical, si elle est impulsée de l’extérieur, si elle est exogène, elle se situera plutôt en bas de l’axe. En cela, il est possible de désigner ce second facteur par le terme « proximité des actions ». Cette proximité est entendue au sens de proximité avec les usagers finaux, c’est-à-dire les emprunteurs des organisations de microfinance.

Ainsi, le second axe aide à la description graphique des organisations de microfinance. En deçà de l’axe 1, elles sont exogènes, fonctionnent sur subventions extérieures, avec un appui extérieur, financier ou au porteur de projet, plus ou moins important. Au-delà de cet axe, les organisations sont endogènes et requièrent très peu d’appui, voire aucun.

Grâce à ce second facteur, on peut voir l’évolution des organisations de microfinance au fur et à mesure qu’elles se passent de leurs aides. Par exemple, si une organisation de

⁵⁹² Ce terme est à comprendre dans un sens large. Les ressources sont d’ordre financier, organisationnel et humain.

microfinance a été initiée par la coopération internationale sous forme de projet à volet crédit, elle se situera à ses débuts dans le cadran sud-est du graphique. Puis, au fur et à mesure de son autonomisation financière et institutionnelle et de la consolidation technique de ses activités, elle se déplacera vers la gauche, en montant progressivement. Plus l'organisation fonctionnera seule, sans recours à la coopération internationale et plus elle se situera haut dans le graphique.

Si l'on devait intégrer dans ce graphique les organisations de finances informelles, elles se trouveraient placées dans la partie haute du graphique. Ainsi, un garde monnaie serait situé en haut du cadran nord-ouest du graphique, dans la mesure où il collecte de l'épargne et où le crédit qu'il octroie est fonction de l'épargne de l'emprunteur. Une tontine se situerait dans le même cadran, mais un peu plus proche de l'axe dans la mesure où elle ne lie pas le crédit à l'épargne.

c. Les facteurs 3 et 4 : un accent mis sur le mode de gestion et le rôle de l'État

Les facteurs 3 et 4 mettent l'accent sur l'un des aspects déjà mis en évidence par les facteurs 1 et 2⁵⁹³. Le facteur 3 est défini à partir de la variable « initiateur État »⁵⁹⁴ renforcée par la variable « initiateur coopération internationale »⁵⁹⁵ (variable 17). Le facteur 3 renforce ainsi le facteur 2, en indiquant que les organisations situées dans la partie inférieure du graphique ont un faible degré de proximité de leur action avec les usagers finaux puisqu'elles sont initiées par des organismes centralisés (État et coopération internationale).

Le facteur 4 est composé principalement par la variable « ensemble des documents formels ». Puis, les variables qui suivent sont toutes liées à un niveau de tenue de la comptabilité. Dans la description du facteur 4, on trouve « ensemble des documents formels » (réponse négative) suivi de « livre de caisse » (réponse positive). Il s'agit en fait de deux niveaux distincts de tenue de la comptabilité. Le premier niveau est celui des organisations qui se sont arrêtées à une comptabilité basée sur les livres de caisse avec (le plus souvent) des documents permettant le suivi des comptes d'épargne et/ou de crédit. Le second niveau est

⁵⁹³ On ne s'intéressera qu'aux premières variables décrites pour les axes 3 et 4, car le calcul des paliers montre que ces deux facteurs ont une bien plus faible portée explicative pour l'ensemble des données. Ils peuvent donc nous être utiles uniquement si nous en prenons les principales informations sans s'attacher aux détails.

⁵⁹⁴ La variable est située en première position, avec une valeur positive.

⁵⁹⁵ Il s'agit des bailleurs de fonds internationaux, émanation d'États extérieurs au pays concerné.

constitué des organisations capables de fournir l'ensemble des documents formels (états financiers). Ces variables se rapportent donc à un degré de formalisation des documents de suivi de l'activité, ce qui peut être rapproché de la sophistication financière d'une organisation. Le facteur 4 est en cela une précision du facteur 1.

SECTION 3. Mise en évidence des catégories-types de SFD

Afin de mettre en évidence les catégories-types de SFD, les organisations de microfinance de la base de données ont fait l'objet de classifications. La classification est un moyen statistique de regrouper les données. Par un rapprochement successif, ces groupes, identifiés à partir de caractéristiques spécifiques, forment une typologie. L'objet de cette section est de parvenir à une classification optimale, c'est-à-dire à une typologie consolidée dans laquelle les catégories-types recherchées seront identifiées et définies. Il convient de préciser la méthode employée tant dans son fonctionnement que dans l'utilisation qui en sera faite (§ 1). Tout au long de cette section, la classification sera utile pour notre démonstration, laquelle comprend trois étapes.

Tout d'abord, il importe de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse de typologie, ce qui constitue une étape préalable à la recherche ultérieure d'une typologie optimale. Une première partition sera exposée et mise en parallèle avec les approches types des organisations de microfinance afin d'évaluer si la partition recoupe effectivement les approches types (§ 2).

Ensuite, la recherche du regroupement idoine débutera par deux tests de classifications, réalisés afin de déterminer, par itération, les groupes d'une première typologie. Puis, à partir de leurs principales caractéristiques, ces groupes seront définis de sorte à avancer une typologie propre à la base de données (§ 3).

Enfin, cette première typologie, bien que satisfaisante, n'est pas optimale car elle reste contextuelle à la base de données. Tout en s'appuyant sur elle, il faudra rechercher une partition optimale afin de créer des catégories-types détachées d'un contexte trop prégnant ; et d'en préserver l'originalité en conservant les catégories particulières reflétant la diversité de ce que l'on peut trouver en Afrique de l'Ouest (§ 4).

§ 1. Méthode utilisée : classification et regroupement itératif

La « classification »⁵⁹⁶ est une méthode qui consiste, après une partition en grands ensembles selon les facteurs-clés analysés en section 2, à ordonner les informations en groupes ou « classes ». L'agencement des individus dans le groupe est défini par leur rapprochement progressif afin de les hiérarchiser. Le regroupement est élaboré à partir des réponses jugées proches pour les variables pertinentes dans notre analyse⁵⁹⁷. Lors de la description de la typologie, l'agencement des variables ainsi que les réponses des individus représentent autant de caractéristiques des groupes d'organisations de microfinance. Le résultat du rapprochement se présente sous la forme d'un arbre agencant les organismes. L'extrémité de l'arbre est composée de l'ensemble des individus qui sont regroupés en multiples petites branches, elles-mêmes se rejoignant entre elles, et ainsi de suite jusqu'à atteindre la tronc.

La difficulté réside dans le niveau auquel on souhaite se situer pour délimiter les groupes. L'arbre peut en effet être divisé en plusieurs parties. Si l'on se situe à un niveau trop éloigné du tronc, le risque est de décrire un trop grand nombre d'organisations et donc de manquer notre but de créer des catégories-types. *A contrario*, il ne serait pas non plus pertinent de se situer au niveau du tronc de l'arbre car cela reviendrait à considérer toutes les organisations de microfinance ensemble. On pourrait décrire une seule catégorie-type, celle des organisations pratiquant cette forme de prêt, mais ce n'est pas l'objet ici de caractériser le phénomène de la microfinance⁵⁹⁸.

C'est pourquoi les groupes seront approchés par itération, en commençant par décrire trois groupes d'organisations de microfinance. Cela revient techniquement à procéder à une partition en trois classes. Puis, des partitions en huit et dix classes affine l'analyse car elles conduisent à proposer une première typologie propre à la base de données. Mais cette typologie décrit des catégories d'organisations de microfinance liées au contexte d'observation des données. Cela se traduit techniquement par des catégories assez peu représentées ou dont les caractéristiques sont trop spécifiques à la base. Cela implique de

⁵⁹⁶ Se reporter à la définition de la classification, annexe IV.0.

⁵⁹⁷ Il s'agit bien sûr des variables constituant les facteurs-clés.

⁵⁹⁸ Le phénomène de la microfinance a fait l'objet de développements spécifiques dans le chapitre 3.

rechercher ce qui serait la partition optimale. Celle-ci est composée de sept classes, cela nous ramène un cran en arrière par rapport au découpage de l'arbre à hauteur de huit ou dix classes.

§ 2. Premier test : pertinence de l'hypothèse de typologie

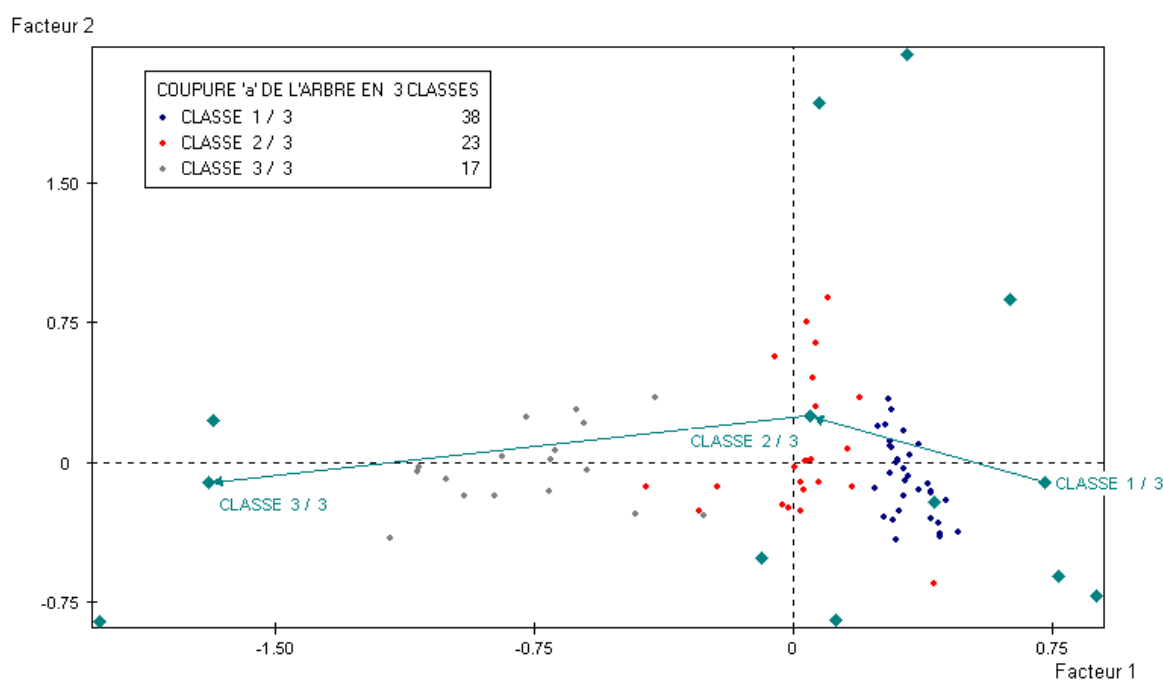
Afin d'approcher le regroupement idéal, une première partition est proposée, en trois classes. En la mettant en relation avec les approches types exposées en hypothèse de typologie (mutuelle, caisse villageoise, crédit, facilitateur, subvention), on pourra voir que cette partition est pertinente à refléter les données (sous paragraphe A), quoi qu'avec des imprécisions, car le regroupement est trop grossier (sous paragraphe B).

A. Pertinence de l'hypothèse de typologie

Une première partition des individus en trois groupes est réalisée afin de localiser les grandes catégories qui peuvent être retenues. La manière la plus simple de procéder est de considérer la nature de l'outil financier. Si l'on distingue trois natures d'outils (épargne et crédit, crédit et « subvention »), une partition en trois classes devrait logiquement les séparer.

La première partition en trois classes dont la représentation graphique figure ci-après suit une trajectoire le long de l'axe 1. Elle met donc l'accent sur le premier facteur, le « degré de sophistication financière ». Chaque classe représente des individus aux caractéristiques proches. Graphiquement, un premier groupe se distingue du côté droit autour de la classe 1/3 ; un second groupe est positionné le long de l'axe 2 autour de la classe 2/3 ; enfin, un dernier groupe se situe près de la classe 3/3.

Graphique 3 : Partition des individus en trois classes



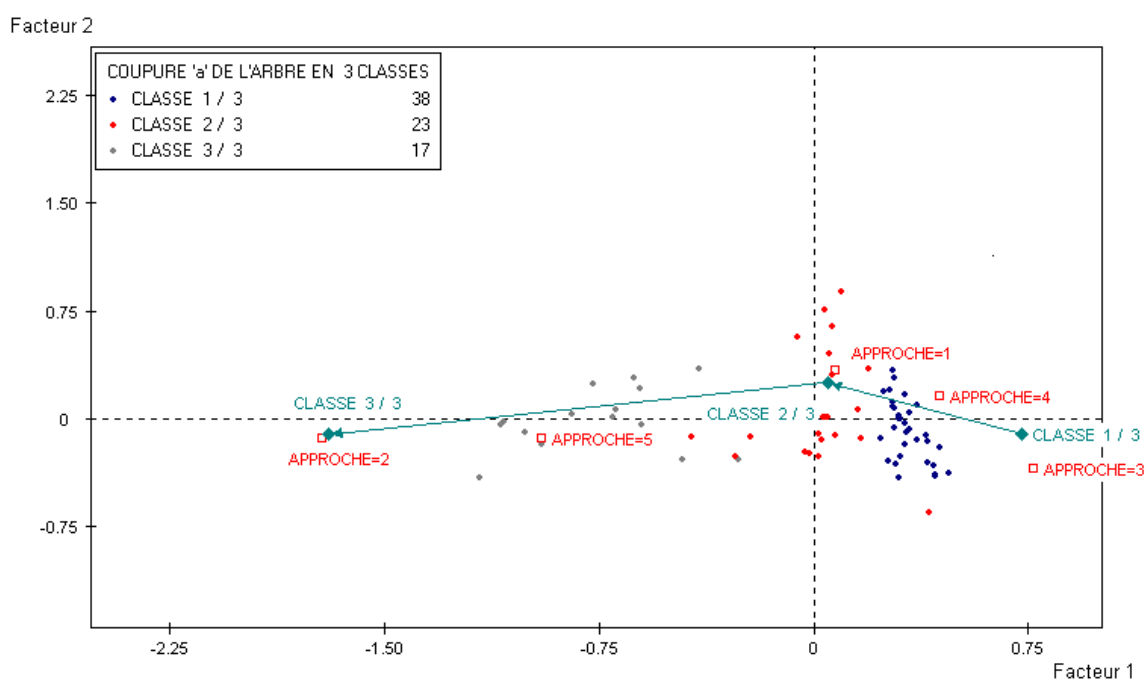
Les caractéristiques définissent les groupes⁵⁹⁹ comme suit : le premier groupe, le plus à droite, est défini par défaut, les réponses aux variables sont négatives. Le deuxième groupe est constitué d'organisations de crédit essentiellement. Le dernier est constitué d'organisations plutôt mutualistes, pratiquant l'épargne. Les caractéristiques du premier groupe sont définies par défaut par rapport à ce dernier groupe.

La première partition confirme que l'agencement des données se fait effectivement par nature d'activités. Voyons si les cinq approches (crédit, mutuelle, subvention, facilitateur et caisse villageoise) sont pertinentes à saisir les données. Pour ce faire, il suffit de superposer les approches aux trois classes. Lors de l'analyse de données la variable « approche » est codée⁶⁰⁰ de la façon suivante : crédit = 1, mutuelle = 2, subvention = 3, facilitateur = 4, caisse villageoise = 5.

⁵⁹⁹ Voir annexe IV.4 « Détails des caractéristiques de la partition en trois classes ».

⁶⁰⁰ Se reporter au tableau 2.

Graphique 4 : Partition en trois classes et approches types

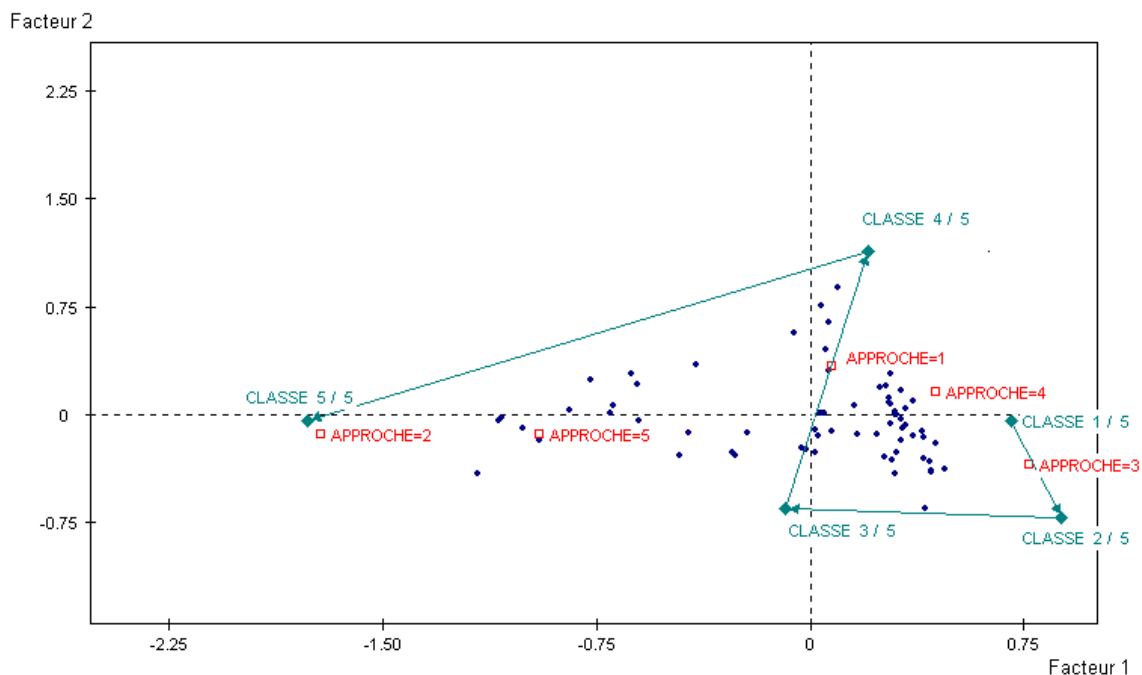


Graphiquement, la variable « approche » se situe sur la trajectoire des classes 1 à 3. L'approche 3 (subvention) se trouve la plus à droite, dans une position très proche de la classe 1/3. L'approche 1 (crédit) est également très proche de la classe 2/3 ; tandis que l'approche 2 (mutuelle) se confond quasiment avec le point représentant la classe 3/3. Cela signifie que les caractéristiques de ces approches correspondent à celles de chaque classe.

Les approches 4 (facilitateur) et 5 (caisse villageoise) apparaissent dans des positions intermédiaires. L'approche 4 peut être décrite comme « entre » les systèmes de subvention et les structures pratiquant exclusivement du crédit. L'analyse de données met ainsi mieux en exergue les « facilitateurs », dont le métier n'est effectivement pas le crédit, mais qui le pratique, tout en étant – dans la grande majorité des cas – une structure de subvention. L'approche 5 se révèle être une structure entre le crédit (approche 1) et l'épargne-crédit (approche 2). Il s'agit des caisses villageoises qui octroient effectivement des crédits et collectent de l'épargne mais sans lier l'un à l'autre et en développant des techniques financières simplifiées pour le suivi de l'activité.

C'est sans doute pour ces raisons que la partition n'est pas directement établie en cinq catégories comme on pourrait s'y attendre⁶⁰¹. En effet, le graphique ci-après montre que si l'on tente un tel découpage, les classes ne se répartissent pas de façon homogène comme c'est le cas pour la partition en trois classes. La partition suit plutôt l'axe 2 alors que nous avons vu que l'axe 1 est le premier déterminant des classes. Ce mode de représentation n'est pas optimal pour rendre compte des données. Il est donc plus pertinent d'approcher la typologie par une partition en trois classes.

Graphique 5 : Partition en cinq classes et approches types



B. Répartition des individus : des imprécisions

Le tableau ci-après récapitule le nombre d'individus répartis en fonction de la variable « approche » et de la partition en trois classes. Pour chaque approche, un nombre significatif d'individus se trouve correspondre dans la répartition par classe, ce qui confirme la pertinence de la variable « approche » qui constitue une approximation correcte des données. Mais, elle ne synthétise pas suffisamment le nombre d'individus pour que nous conservions cette partition.

⁶⁰¹ Nous avons préalablement définis cinq approches ; il aurait été logique que la partition se fasse selon ce découpage.

Ainsi, l'approche 1 (crédit) est liée à la seconde classe (18 individus représentés), l'approche 2 (mutuelle) est plutôt liée à la troisième classe (13 individus) tandis que l'approche 3 (subvention) se rapproche davantage de la première classe (26 individus)⁶⁰².

TABLEAU 8 : Répartition des individus selon leur approche et leur partition en trois classes

	Classe 1/3	Classe 2/3	Classe 3/3	Total
Approche 1 : crédit	4	18	1	23
Approche 2 : mutuelle	0	1	13	14
Approche 3 : subvention	27	2	0	28
Approche 4 : facilitateur	5	0	1	6
Approche 5 : caisse vill.	0	2	2	4
Approche 9 : nd, dc, etc.*	3	0	0	3
Total	38	23	17	78

* nd : données non disponibles ; dc : outil financier déjà comptabilisé pour une organisation partenaire. Se reporter au tableau 2.

La variable « approche » est également précisée par la répartition en trois classes. Ainsi, l'approche 1 – structures à volet crédit – correspond à 18 structures de la classe 2 (structures de crédit), mais pour quatre individus elle correspond également à la classe 1 (plutôt subvention). Sur le graphique 4, ci-dessus, la variable est décalée par rapport à la classe 2 car ses coordonnées sont modifiées par ces quatre individus situés à l'intersection entre « approche 1 » et « classe 1/3 ».

L'approche 2 (mutuelle) correspond pour un individu à la classe 2. Il s'agit d'une organisation mauritanienne qui a le statut de mutuelle mais pratique exclusivement du crédit. C'est la raison pour laquelle, graphiquement, le point « approche » n'est pas confondu avec celui de la classe.

⁶⁰² La répartition des individus en cinq classes s'établit comme suit : le premier groupe perd cinq individus, avec 33 organisations, le dernier groupe se compose dans ce cas de 16 organisations (une organisation en moins par rapport à la partition en trois classes), les trois autres groupes se composent respectivement de 4, 13 et 12 organisations. Une partition des individus en cinq classes conduit à scinder le groupe médian en trois parties, ce qui ne précise pas suffisamment la typologie.

L'approche 3 (subvention) correspond pour deux individus à la classe 2. Graphiquement, elle se trouve plus éloignée de la classe correspondante par le fait de la grande hétérogénéité du groupe (rappelons que la classe 1/3 est définie par défaut). L'approche 4 (facilitateur) correspond pour un individu à la classe 3. L'approche 5 (caisse villageoise) se subdivise en deux groupes équivalents de deux individus.

Bien que la partition en trois classes démontre la pertinence de la typologie, les classes présentent un manque d'homogénéité lors de la répartition des individus. Les 18 principaux individus recensés dans la classe 2/3 représentent 78 % des 23 individus que compte la classe ; les 13 individus de la classe 3/3 représentent 76 % des 17 individus que compte la classe. Pour ces deux premières classes, le score est satisfaisant. En revanche, la classe 1 pose un problème car, bien que l'on puisse la situer plutôt du côté des systèmes de subvention, elle se décline en plusieurs autres catégories possibles (facilitateurs : cinq individus ; structure à volet crédit : quatre individus). Les 26 principaux individus recensés ne représentent que 68 % des 38 individus que compte la classe 1/3. Le score est honorable, mais pourrait être amélioré.

La partition en trois classes n'est donc pas optimale. Néanmoins, en reprenant l'image de l'arbre, on peut dire qu'à partir du tronc elle représente un premier point de subdivision intéressant. Ces remarques impliquent que l'on recherche une plus grande précision dans la répartition des individus à partir des classes et des approches. Pour ce faire, nous avons procédé à des tests successifs afin de proposer une typologie satisfaisante.

§ 3. Deuxième test : une typologie contextuelle

Une partition automatique a été créée afin d'approcher l'agencement idéal des individus. Les résultats se présentent sous la forme de deux partitions, l'une en huit classes, la seconde en dix classes. Ces partitions offrent une homogénéité plus importante des groupes d'individus. Elles conduisent à distinguer graphiquement les principaux types d'organisations pratiquant la microfinance identifiables selon quatre cadrans délimités par l'intersection des axes 1 et 2 (sous paragraphe A). Puis, une typologie est définie à partir des caractéristiques de la partition la plus détaillée, en dix classes. Elle répertorie les principales catégories d'organisations de microfinance repérables dans la base de données (sous paragraphe B).

A. Quatre variétés d'organisations de microfinance définies selon les facteurs 1 et 2

L'objet de ce paragraphe est de montrer que, dans un premier temps, une première typologie peut être décomposée en dix groupes. Grâce à la représentation graphique des groupes d'individus selon la partition en dix classes, nous approchons notre typologie générale : il est en effet possible de décrire quatre principaux types d'organisations de microfinance dans quatre cadrans graphiques, lesquels cadrans sont délimités par les axes 1 (sophistication financière) et 2 (proximité).

Une partition automatique aboutit à la création de huit classes⁶⁰³ complétées par une partition en dix classes⁶⁰⁴. La correspondance entre les partitions en huit et dix classes et la partition en trois classes s'établit comme suit :

TABLEAU 9 : Correspondance des partitions en trois, huit et dix classes

Classes partition en trois classes	Classes / première partition	Classes correspondantes / seconde partition
Classe 1/3	Classe 1/8	Classe 1/10
	Classe 2/8	Classe 2/10
	Classe 3/8	Classe 3/10
Classe 2/3	Classe 4/8	Classe 4/10 et 5/10
	Classe 5/8	Classe 6/10 et 7/10
	Classe 6/8	Classe 8/10
Classe 3/3	Classe 7/8	Classe 9/10
	Classe 8/8	Classe 10/10

La représentation graphique ci-après situe la première partition, en huit classes, et la seconde, en dix classes. Lors de la partition en dix, seules les classes du centre sont précisées ; toutes les autres se confondent avec les classes de la partition en huit classes⁶⁰⁵.

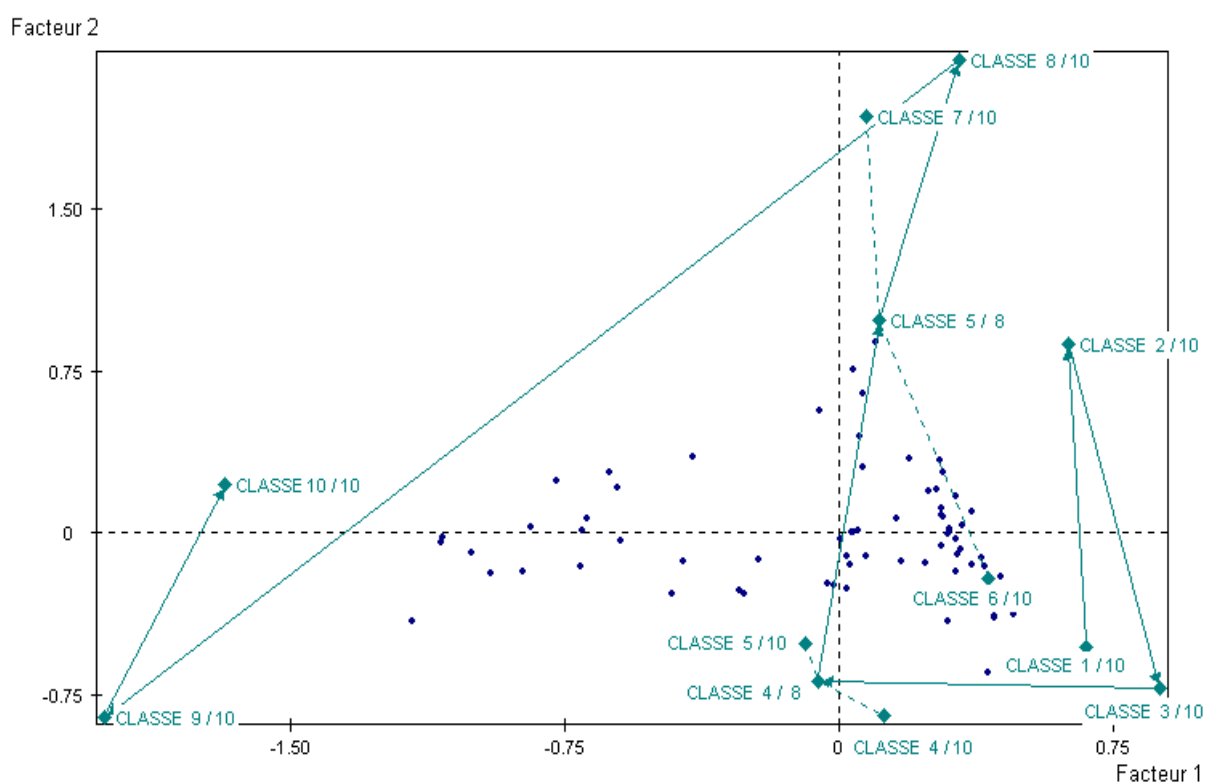
⁶⁰³ Voir l'annexe IV.5 « Détail des caractéristiques de la partition en huit classes ».

⁶⁰⁴ Voir l'annexe IV.6 « Détail des caractéristiques de la partition en dix classes ». Chaque classe de cette partition est détaillée lors de la description de la première typologie, voir *infra* le sous-paragraphe B.

⁶⁰⁵ C'est la raison pour laquelle on voit essentiellement apparaître graphiquement l'intitulé des classes de la partition en dix classes.

À droite, les organisations, identifiées dans la partition en trois classes comme étant des systèmes de subventions, se subdivisent en trois sous-groupes. À gauche, les organisations, identifiées dans la partition en trois classes comme étant des systèmes d'épargne et crédit, se subdivisent en deux sous-groupes. Au centre, les organisations, identifiées dans la partition en trois classes comme étant des systèmes de crédit, se subdivisent en trois sous-groupes lors d'une partition en huit classes ; puis, la partition en dix classes subdivise deux classes (les classes 4/8 et 5/8) en deux sous-groupes (respectivement 4/10 et 5/10, puis 6/10 et 7/10).

Graphique 6 : Partition en huit et dix classes



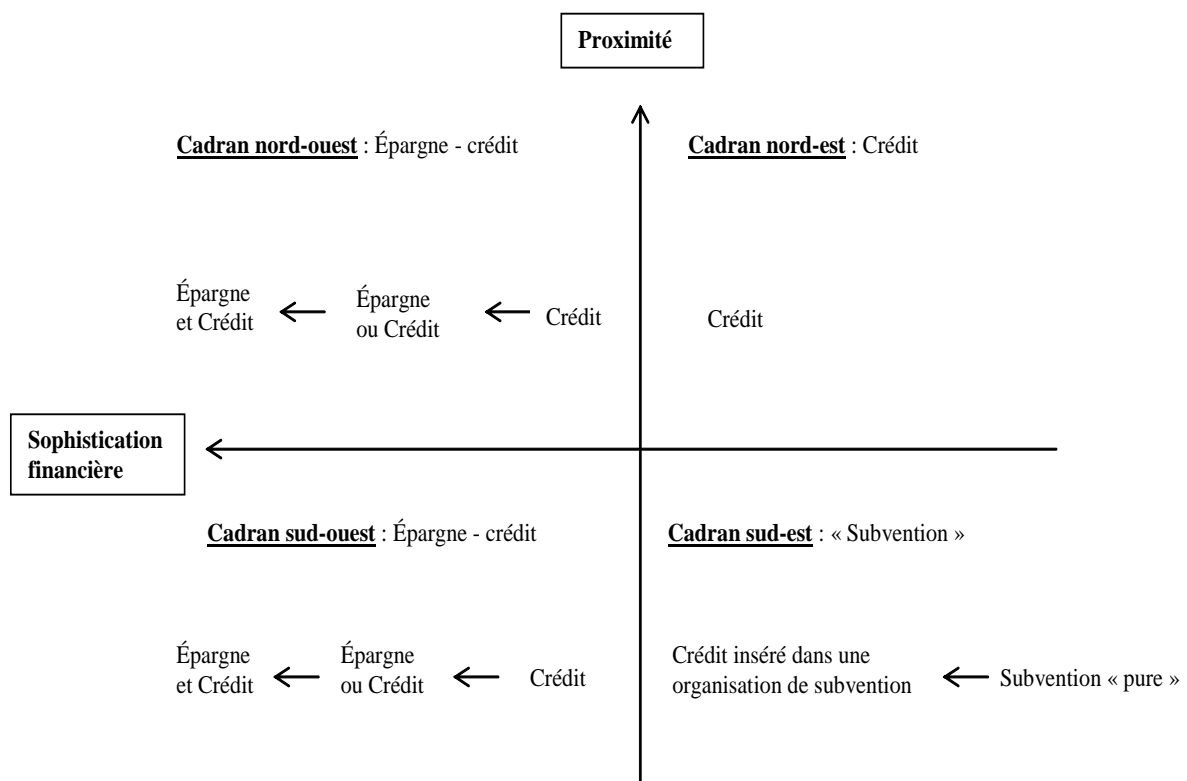
La précision va dans le sens d'isoler les groupes qui sont plutôt des organisations de subvention (cadran sud-est). La classe 4/8, *a priori* répertoriée parmi les organisations de crédit, sépare les organisations de subvention (classe 4/10) et celles pratiquant le crédit (classe 5/10). La classe 5/8, *a priori* répertoriée parmi les structures de crédit endogène isole les organisations proches des systèmes de subvention (classe 6/10) des systèmes de crédit endogène (classe 7/10).

Nous pouvons arrêter les partitions à ce niveau. Une partition plus importante ne nous serait d'aucune utilité. Le chevauchement des partitions en huit et en dix classes montre que

l'accroissement des partitions ne fait varier que quelques classes, situées au centre. Si l'on augmentait encore le nombre de classes, on aurait des subdivisions supplémentaires dans le groupe médian sans apporter plus de précisions⁶⁰⁶.

Les précisions apportées par ces partitions permettent de situer quatre variétés d'organisations de microfinance définies à partir des axes 1 et 2 (voir le schéma ci-après).

Schéma 1 : Variétés des organisations de microfinance définies à partir des axes 1 et 2



Dans le cadran sud-est se trouvent des organisations qui fonctionnent comme des associations de développement, soit qu'elles le sont jusque dans leur mode de financement, soit qu'elles ont intégré une activité de crédit dans leurs activités courantes. Leur organisation

⁶⁰⁶ Dans le détail des caractéristiques des partitions, le nombre de caractéristiques tend à diminuer au fur et à mesure que le nombre de classe croît. Ainsi, dans la partition en dix classes, le nombre de caractéristiques devient parfois trop faible pour rester pertinent : il est difficile de définir une classe à partir de trois caractéristiques ayant trait à la forme organisationnelle (Voir l'exemple de la classe 4/10).

interne, leur mode de gestion, etc. en découlent⁶⁰⁷. Ces organisations sont liées à la coopération internationale dans leur forme organisationnelle et dans leur source de financement.

Dans le cadran sud-ouest, les organisations de microfinance sont spécialisées dans le crédit ; elles offrent des produits d'épargne sans les lier aux crédits qu'elles octroient, ou en les liant à une épargne préalable et bloquée. Cette pratique du crédit a des conséquences sur leur organisation et leur mode de gestion. Ces structures sont plus ou moins liées à la coopération internationale. Elles le sont le plus souvent par le biais d'un appui financier assuré par un bailleur de fonds ou d'un appui technique assuré par un opérateur extérieur, cela parfois dès la création de l'organisation de microfinance.

Dans le cadran nord-est, on pourrait trouver des organisations de coopération « nationale » (par opposition aux organisations de coopération internationale) dont le mode d'organisation et les sources de financement seraient nationaux. Mais, dans la mesure où la base de données dont nous disposons n'en recense pas, ne figurent dans cette zone que des organisations de crédit endogènes. Elles ont une forme d'organisation et une technique de prêt simplifiées. Elles sont peu ou pas liées à la coopération internationale. Leur activité de prêt est souvent issue d'initiatives locales.

Dans le cadran nord-ouest, se trouvent des organisations pratiquant le crédit, ou offrant des produits d'épargne en les liant ou non au crédit. La différence entre les organisations d'épargne-crédit situées dans ce cadran et celles du cadran sud-ouest tient dans le fait que les organisations de cette zone sont plutôt autonomes et sans lien avec un appui ou une aide extérieurs.

Ainsi, ces deux partitions conduisent à situer les types d'organisations ; il reste à les définir à partir des caractéristiques des groupes qu'elles ont permis de mettre en exergue.

⁶⁰⁷ L'organisation interne et le mode de gestion sont une fonction du degré de sophistication financière, comme nous l'avons vu dans la section 2, § 2, B, a « Composition et définition du facteur 1 : le degré de sophistication financière ».

B. Caractéristiques des groupes de la typologie propre à la base de données

La première typologie, propre à la base de données, est construite en deux temps. Tout d'abord, à partir de la partition en trois classes, les groupes d'individus sont repérés en fonction de la nature de leur activité principale. Puis, la partition en dix classes identifie les groupes à partir de leurs principales caractéristiques⁶⁰⁸. Enfin, le cas échéant, la ventilation des individus affine la description.

Le premier groupe de la partition en trois classes est constitué de structures de subvention ou de structures pratiquant le crédit d'une manière qui n'est ni celle des structures d'épargne et crédit, ni celle des structures de crédit. Il se subdivise en trois classes dans la partition en dix : 1/10, 2/10 et 3/10. Graphiquement, cet ensemble se situe dans les cadrans sud-est (classes 1/10 et 3/10) ou nord-est (classe 2/10).

Le premier sous-groupe (classe 1/10) se compose de 18 organisations qui pratiquent une politique de subvention et sont plutôt initiées à partir d'une initiative et/ou de fonds étatiques. Elles travaillent principalement avec des organisations de base (type associations villageoises) qu'elles financent après une sélection sur dossier, en leur apportant un appui avant et pendant l'activité. Elles sont dotées d'outils professionnels (présence d'ordinateurs). Cette classe est très homogène : sur les 18 organisations qu'elle compte, quinze (83 %) sont des organisations de subvention. Cependant, elle comprend également deux structures de crédit et un facilitateur. Les caractéristiques de ces organisations ne transparaissent pas dans le descriptif général de la classe car elles sont en nombre trop faible pour y participer⁶⁰⁹.

Le deuxième sous-groupe (classe 2/10), composé de 12 organisations, est défini par défaut comme s'il était à l'opposé des systèmes d'épargne et de crédit impliquant fortement la

⁶⁰⁸ La description qui suit correspond à une synthèse des caractéristiques de chaque classe de la partition en dix classes (voir le détail des caractéristiques à l'annexe IV.6). Cette synthèse figure sous forme de tableau dans l'annexe IV.7.

⁶⁰⁹ Du fait de la consolidation, il existe une différence entre le total de la classe 1/3 et la somme des individus des classes 1/10, 2/10 et 3/10. La consolidation a consisté à évacuer les organisations qui octroient du crédit et dont la forme organisationnelle ou dont la technique financière en fait plutôt une organisation de crédit ou d'épargne-crédit. Elle conserve les organisations qui pratiquent du crédit avec une forme organisationnelle ou technique d'association de développement.

population⁶¹⁰. Il s'agit parfois de structures qui ont déjà été comptabilisées, non financées par des subventions extérieures ou pour lesquelles l'année de démarrage n'apparaît pas (déjà comptabilisée ou manquante). La répartition des individus montre que cette classe est la plus hétérogène de son groupe. Elle se constitue en effet de trois organisations déjà comptabilisées, de trois facilitateurs, de cinq systèmes de subvention et d'un système de crédit. Il est par conséquent difficile de trouver des points communs à l'ensemble de ces organisations.

Le troisième sous-groupe (classe 3/10), composé de quatre organisations, se différencie du premier par le niveau de ses activités. Celles-ci se déroulent dans un cadre décentralisé. L'outil financier a été initié par un comité de jumelage, en association avec des migrants pour le financement⁶¹¹. Les organisations fonctionnent à partir d'un comité de pilotage qui assure le suivi des activités.

Le deuxième groupe de la partition en trois classes se compose d'organisations de crédit. Il se subdivise en cinq classes : 4/10, 5/10, 6/10, 7/10 et 8/10. Graphiquement, ces organisations se situent dans les cadrans sud-est (4/10 et 6/10), sud-ouest (5/10) et nord-est (7/10 et 8/10).

Dans la cadran sud-est, le premier sous-groupe (classe 4/10) est constitué de quatre organisations présentant pour caractéristique commune leur fonctionnement à partir d'un comité technique, de pilotage ou d'octroi, soutenu par des appuis extérieurs. Pour deux d'entre elles, ce sont également des organisations qui ont ou avaient une pratique du crédit à grande échelle avec des niveaux de prêts relativement élevés (jusqu'à plusieurs millions de FCFA ou d'UM).

Dans ce même cadran, la classe 6/10 se compose de sept organisations. Elles ont un statut d'association, un fonctionnement associatif, mais sont en lien avec la coopération internationale qui en est le bailleur de fonds ou qui délègue une ONG en opérateur. Les activités y sont pratiquées à un niveau plutôt décentralisé. Les prêts sont octroyés après une sélection sur dossier et assurent un appui au porteur de projet après la création de l'activité.

⁶¹⁰ Le détail des caractéristiques de la classe 2/10 définit ce groupe à partir de variables pour lesquelles les réponses ont systématiquement été négatives (réponse 9). Il est par conséquent difficile de définir ce groupe en soi, car il ne semble pas présenter des caractéristiques communes, lesquelles correspondraient à une réponse positive, codée 1, ou à une variable qualitative, codée par un autre chiffre que 9.

⁶¹¹ Ce cas est peu généralisable. Il correspond à une spécificité de la base de données.

Dans le cadran sud-ouest, la classe 5/10, composée de dix organisations, se distingue par une gestion des comptes à partir de livres de caisse, de tableaux d'entrée-sortie et de documents de suivi des dépôts et des prêts. Ces organisations sont plutôt maliennes, par leur implantation géographique ou par leur opérateur. L'octroi d'un prêt nécessite la caution d'un tiers. Le seul appui au porteur de projet consiste en un suivi du remboursement.

Dans le cadran nord-est, le quatrième sous-groupe (classe 7/10) se compose de cinq organisations au statut de coopérative et initiées par des particuliers. Elles se caractérisent par une forte proximité avec l'emprunteur. Le contrôle de leurs fonds est assuré par la communauté, elles assurent un appui au porteur de projet pendant la conduite de son activité (entraide) et pour un suivi de remboursement.

Dans le même cadran, le cinquième sous-groupe (classe 8/10) est constitué de deux organisations initiées par des collectivités locales ou dont le financement provient d'une fondation. Leurs comptes sont certifiés par des commissaires aux comptes.

Enfin, le troisième groupe de la partition en trois classes se compose de 17 organisations pratiquant l'épargne et le crédit sous la forme mutualiste. Dans la partition en dix, il se subdivise en deux classes : 9/10 et 10/10. Graphiquement, ce groupe se situe dans les cadrans sud-ouest et nord-ouest.

Dans le cadran sud-ouest, le premier sous-groupe (classe 9/10) se compose de quatre mutuelles mauritaniennes. Leur initiateur est étatique⁶¹², leurs sources de financement comprennent également le recours à des lignes de crédit. Dans les cadrans sud-ouest et nord-ouest, le second sous-groupe (classe 10/10) est constitué de 12 mutuelles situées dans la zone UMOA. Les deux sous-groupes semblent se distinguer par leur situation géographique, mais se différencient en réalité par une intervention de l'Etat plus importante en Mauritanie qu'en UMOA.

Le détail des caractéristiques indique que ces groupes forment un ensemble très homogène quant à la conduite de leurs activités. Pour l'entrée dans l'organisation, la personne doit consentir un droit d'entrée et la souscription de parts sociales. Les personnes souhaitant bénéficier d'un crédit doivent constituer une épargne bloquée pendant la durée du prêt, participer à l'activité du SFD pendant un délai probatoire sans bénéficier de crédits et constituer une garantie matérielle et/ou une caution de tiers (pas de sélection sur dossier

⁶¹² Que cela soit l'Etat mauritanien ou des Etats impliqués dans la coopération internationale.

comme dans le cas de la classe 1/3). Les sources de financement sont ces mêmes droits d'entrée, parts sociales et épargne. L'organisation se compose d'une assemblée générale, d'un conseil d'administration, d'un comité de crédit, d'un conseil de surveillance en charge notamment du contrôle interne. Elles proposent des produits d'épargne (dépôt à vue et dépôt à terme) et assurent principalement un suivi de remboursement. Elles gèrent leur activité d'une façon plutôt technique ou professionnelle (production d'états financiers complets ou ensemble des documents formels). Elles ont généralement un bon taux de remboursement.

§ 4. Troisième test : une typologie des organisations de microfinance présentes en Afrique de l'Ouest

La partition en dix classes est satisfaisante pour créer une typologie des organisations de microfinance recensées dans la base de données. Néanmoins, elle n'est pas optimale. Par optimale, on entend une typologie qui soit moins contextuelle, mais qui reflète néanmoins la diversité du terrain. L'objet de ce paragraphe est de créer une typologie qui respecte ces conditions.

C'est pourquoi, dans un premier temps, nous verrons que la partition en dix classes est limitée. Elle consiste parfois en une consolidation peu satisfaisante des données car elle ne fait que ventiler à nouveau des individus sans ajouter plus de précisions à la typologie (sous paragraphe A). Pour rendre compte au mieux des données, une partition optimale est possible, en sept classes (sous paragraphe B). À partir de cette partition, une typologie consolidée qui satisfasse les conditions posées ci-dessus sera fixée (sous paragraphe C).

A. Une partition en dix classes trop large

Bien qu'elle ait du sens graphiquement, la ventilation en dix classes est trop large et pourrait être réduite. Certaines catégories sont trop spécifiques à la base de données, comme c'est le cas pour les classes 3/10 et 8/10. Certaines autres sont définies par défaut (classe 2/10) ou à partir d'un seul critère (classe 4/10), ce qui limite la portée des analyses. Les individus de la classe 2/10 ne sont jamais définis de façon positive tandis que ceux de la classe 4/10 sont

définis à partir d'un seul critère, lequel appartient à la catégorie de variable « structuration interne », ce qui est peu significatif pour déterminer un groupe⁶¹³.

De plus, la partition en dix classes revient à ventiler à nouveau des individus sans préciser véritablement la typologie. En effet, dans cette répartition, les classes 1/10 et 2/10 sont en réalité très proches à la ligne 3, « subvention ». Elles peuvent également être rapprochées pour la ligne 1 puisque la classe 2/10 comporte un seul individu⁶¹⁴ référencé parmi les systèmes pratiquant du crédit⁶¹⁵. Les classes 5/10, 6/10 et 7/10 pourraient également être rapprochées de la ligne approche 1, « crédit »⁶¹⁶. Enfin, les classes 9/10 et 10/10 correspondant aux mutuelles pourraient être rapprochées tant leurs principes de fonctionnement sont proches ; elles se différencient seulement par leur contexte. Il s'agit plutôt d'un seul type qui se subdivise en deux.

TABLEAU 10 : Répartition des individus selon leur approche et leur partition en dix classes

Approche globale	Classe 1/3			Classe 2/3					Classe 3/3		Total
	Classe 1/10	Classe 2/10	Classe 3/10	Classe 4/10	Classe 5/10	Classe 6/10	Classe 7/10	Classe 8/10	Classe 9/10	Classe 10/10	
1 Structure à volet crédit	2	1	0	2	7	4	5	1	0	1	23
2 Mutuelle	0	0	0	1	0	0	0	0	4	9	14
3 Subvention	15	5	4	1	0	2	0	1	0	0	28
4 Facilitateur	1	3	0	0	1	1	0	0	0	0	6
5 Caisse villageoise	0	0	0	0	2	0	0	0	0	2	4
9. dc, nd. etc.	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Total	18	12	4	4	10	7	5	2	4	12	78

Il semble donc que la partition qui rendrait au mieux compte des données serait optimale si elle décrivait sept classes. Parmi les structures de subvention, on aurait donc deux types : celui des subventions « pures » et celui des « facilitateurs ». Ainsi, on devrait voir se dégager l'ensemble des facilitateurs en un groupe.

Nous pourrions également mieux définir les structures à volet crédit ainsi que les mutuelles. Les structures de crédit seraient de deux types : d'un côté, nous aurions les

⁶¹³ Voir dans l'annexe IV.7, le tableau 1 : « Typologie à partir d'une partition en dix classes ».

⁶¹⁴ Il s'agit d'un projet qui n'avait pas encore démarré ses activités lors de l'enquête.

⁶¹⁵ Dans les autres cas (approches 3 et 4), il semble qu'une partition aussi fine n'est pas utile.

⁶¹⁶ La classe 7/10 est homogène, puisqu'elle ne regroupe qu'une seule catégorie d'individus.

organisations endogènes de crédits, qu'elles soient de petite taille et actives sur une zone réduite ou qu'elles soient de grande taille et pratiquent le prêt à partir d'un statut mutualiste ou non ; nous aurions, de l'autre côté, les OSI⁶¹⁷ pratiquant le prêt. On aurait également une sorte de caisse villageoise et une sorte de mutuelle qui se subdiviserait en deux groupes.

B. Une partition optimale en sept classes

Un dernier test rend compte d'un nombre réduit et plus homogène de classes. Dans le premier groupe (classe 1/3), les classes 1/10 et 2/10 ont été rapprochées comme prévu en une nouvelle classe (1/7). Certaines organisations de la classe 4/10 y ont été intégrées parce qu'elles en sont plus proches. Les éléments du deuxième groupe de la partition en trois classes (classe 2/3) se décomposent en trois classes au lieu de cinq auparavant. Le logiciel pratique un rapprochement supplémentaire par rapport à ce qui était posé en hypothèse. Non seulement il rapproche les classes 6/10 et 7/10, mais il y ajoute un rapprochement entre l'autre partie de la classe 4/10 et la classe 5/10. Le troisième groupe (classe 3/3) ne se trouve pas modifié par cette nouvelle partition, ce qui confirme l'homogénéité apparue dès la première partition, il est donc logique que les classes restent les mêmes dans cette nouvelle partition⁶¹⁸.

⁶¹⁷ Cette partition permettrait de distinguer ce qui correspond réellement à une organisation sous forme de subvention et ce qui correspond plutôt à des organisations de microfinance en gestation.

⁶¹⁸ Voir l'annexe IV.8 « Détails des caractéristiques de la partition en sept classes ».

TABLEAU 11 : Répartition des individus selon leur approche et leur partition consolidée en sept classes

	Classe 1/3 Subvention		Classe 2/3 Crédit			Classe 3/3 Ép. Cr. (mutuelle)		
	1/10 + 2/10 + 4/10	3/10	4/10 + 5/10	6/10 + 7/10	8/10	9/10	10/10	
Approche globale	Classe 1/7	Classe 2/7	Classe 3/7	Classe 4/7	Classe 5/7	Classe 6/7	Classe 7/7	Total
1 Structure à volet crédit	5		7	9	1		1	23
2 Mutuelle			1			4	9	14
3 Subvention	22	4	1		1			28
4 Facilitateur	5						1	6
5 Caisse villageoise	1		1				2	4
9 dc., nd. etc.	3							3
Total	36	4	10	9	2	4	13	78

En ligne, on peut remarquer que les organisations pratiquant le crédit (« approche 1 ») sont groupées en trois sortes⁶¹⁹ : l'une est insérée dans la classe 1/7, l'autre dans la classe 3/7 et la dernière dans la classe 4/7. Les cinq organisations pratiquant le crédit insérées dans la classe 1/7 sont des organisations de solidarité internationale qui pratiquent du prêt sans que ce soit leur activité principale. Les sept individus de la classe 3/7 sont des organisations de prêts plutôt centralisées ou ayant une activité d'envergure au moins régionale. Enfin, les neuf organisations de la classe 4/7 sont des organisations de crédit endogènes qui fonctionnent à un niveau très décentralisé⁶²⁰. La partition en sept classes constitue une bonne synthèse des données puisque les 16 organisations des classes 3/7 et 4/7 représentent 70 % des individus de l'approche 1 et 84 % de la somme des individus des deux classes.

L'approche 2, « mutuelle » recense deux groupes : quatre organisations de la classe 6/7 et neuf organisations de la classe 7/7⁶²¹. Les organisations sont celles qui ont été décrites dans la partition précédente : quatre mutuelles mauritaniennes plutôt centralisées, le reste est composé de mutuelles moins centralisées. L'approche 2 est également bien synthétisée

⁶¹⁹ On exclut l'organisation qui se trouve répertoriée parmi les organisations d'épargne et crédit de l'UMOA (classe 7/7). Elle l'est par le fait de son statut juridique uniquement. Elle n'avait pas commencé ses activités au moment de l'enquête.

⁶²⁰ Une organisation également endogène se trouve isolée dans la classe 5/7 parce que sa pratique du crédit se déroule de façon moins décentralisée (elle est organisée en union de coopérative) et plus formalisée.

⁶²¹ On exclut l'individu, isolé, répertorié dans la classe 5/10 : il s'agit du cas unique d'une organisation mauritanienne qui pratique du crédit avec un statut de mutuelle.

puisque ces 13 individus représentent 93 % de l'ensemble des individus recensés pour l'approche 2. Ils représentent 76 % des individus des deux classes réunies.

La partition en sept retombe sur les résultats de la partition en trois classes pour l'approche 4, « facilitateur ». Elle recense cinq organisations insérées dans la classe 1/7, soit 83 % des individus de cette catégorie.

En revanche, pour les approches 3, « subvention », et 5, « caisses villageoises », les rapprochements de la partition en sept classes sont moins pertinents que lors de la partition en trois classes ou en dix. Pour ces deux catégories, il est préférable de conserver leur description à partir de la partition en dix car elle est plus précise.

La partition en sept classes est la meilleure partition possible pour décrire notre typologie sans les particularismes de la base de données. Elle contribue à ce que les classes soient moins éparpillées graphiquement. Elle les décrit en fonction de l'axe 1, le premier déterminant, tout en détaillant de façon pertinente les organisations en fonction de l'axe 2⁶²².

C. Typologie consolidée des SFD présents en Afrique de l'Ouest

À l'issue de cette recherche par tests successifs, une typologie des organisations de microfinance peut être définie à partir des principaux éléments suivants⁶²³ :

⁶²² Voir les comparaisons graphiques entre cette partition et les partitions en cinq, huit et dix classes dans l'annexe IV.9 « Pertinence de la partition en sept classes par rapport aux autres partitions envisagées ».

⁶²³ Voir la synthèse des caractéristiques de chaque classe dans l'annexe IV.10 « Typologie à partir d'une partition en sept classes ».

TABLEAU 12 : Sept catégories d'organisations de microfinance

Catégorie générique	Nb de type*
Structure à volet crédit	2
Mutuelle	2
Subvention	1
Facilitateur	1
Caisse villageoise	1

* À chaque type correspond une classe particulière.

Les structures à volet crédit sont de deux sortes : les systèmes de crédit émergeant de structures de base (type coopératives) avec une faible sophistication financière ; les structures de crédit émergeant ou non de la base, avec un degré de sophistication financière et de centralisation plus élevé que dans la première catégorie.

Un second système de crédit peut être rapproché de cette catégorie. Il s'agit d'organisations de type OSI (logique de projet, politique de subvention) qui pratiquent le crédit sans que ce soit leur activité principale. Elles accordent une grande importance à l'accompagnement du porteur de projet, alors que dans les organisations de crédit, le travail d'« accompagnement » se réduit le plus souvent au suivi du remboursement.

Pour les mutuelles, les deux catégories sont celles qui ont déjà été décrites⁶²⁴. La principale différence se trouve dans leur niveau de centralisation/ décentralisation et dans l'appui qu'elles reçoivent ; lequel peut provenir de l'intérieur ou de l'extérieur.

Les systèmes de subvention « pure » sont isolés en une classe distincte de celle des « facilitateurs ». Leur description correspond à celle de la partition en dix classes. Les facilitateurs sont insérés parmi les organisations de la classe 1/7. Ils se différencient cependant des OSI qui pratiquent le crédit par le fait qu'ils interviennent pour favoriser l'implantation ou l'accès de la population au crédit. Ils n'en octroient pas eux-mêmes.

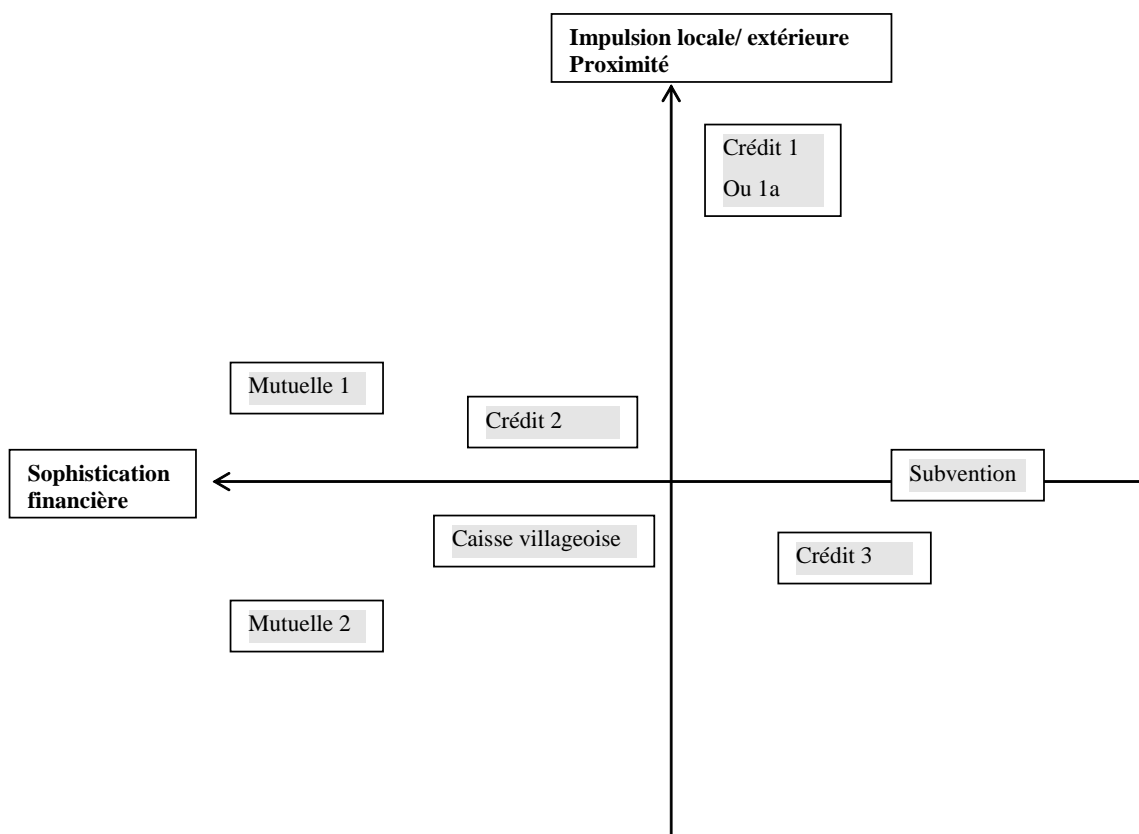
Enfin, les caisses villageoises sont une catégorie qui ne peut être isolée en soi. Elles sont surtout distinguées par leur intervention en milieu rural. En outre, elles peuvent changer en fonction du pays dans lequel elles s'implantent. Par leurs outils et l'adéquation de leur fonctionnement à la catégorie de population qu'elles touchent, ces organisations sont très

⁶²⁴ Voir section 1, § 3, B.

proches des coopératives qui créent des outils de crédit. L'autre différence tient dans le fait que les caisses villageoises sont créées par des organisations extérieures au pays ou aux « bénéficiaires ». Cette catégorie est néanmoins créée pour tenir compte d'une réalité car ces caisses sont omniprésentes dans le discours.

Le schéma ci-après reprend les principales variétés de microfinance qui peuvent être repérées parmi les typologies généralement retenues⁶²⁵. Les sept types d'organisations de microfinance sont positionnés selon les quatre cadrans délimités par les axes 1 et 2.

Schéma 2 : Typologie des SFD en Afrique de l'Ouest en fonction des deux facteurs déterminants



La typologie à laquelle nous aboutissons correspond à celle que nous nous étions donné en hypothèse. À la différence que cette typologie est plus fine. Tout d'abord, nous avons défini un type de mutuelle. En fait, il semble plutôt qu'il en existe deux sortes. Le niveau de centralisation de l'initiateur importe dans la définition du type de mutuelle.

⁶²⁵ Voir section 1, § 1.

Ensuite, nous pensions avoir repéré un second type de structure de microfinance, celui des caisses villageoises. Mais, il s'avère que cette forme de microfinance ne peut être isolée. Néanmoins, nous conservons ce type car il est omniprésent dans le discours. La forme « caisse villageoise » peut se confondre avec les structures de crédit endogènes et micro-localisées (cadran nord-est, « crédit 1a ») quand elle est autonome. Quand elle est implantée par un opérateur extérieur, on peut la situer dans le cadran sud-ouest.

En revanche, nous avons réussi à isoler les trois formes de crédit évoquées dans l'hypothèse de typologie : le crédit créé par les membres d'une coopérative (crédit 1), celui pratiqué par une organisation de microfinance plus centralisée comme la *Grameen Bank* (crédit 2) et le crédit pratiqué par une ONG (crédit 3).

Enfin, nous avons un groupe composé des organisations spécialisées dans la coopération et qui interviennent sur subventions. Les facilitateurs s'en rapprochent.

Ainsi, à partir de la partition en dix classes nous avons pu déterminer une typologie qui soit moins spécifique à la base de données. Elle permet d'identifier les structures classiques de microfinance tout en intégrant de nouvelles sortes d'organisations observables sur le terrain.

Conclusion

Ainsi, nous parvenons à l'issue de ce chapitre à déterminer les principaux types d'organisations de microfinance qu'il est possible d'observer dans une revue de littérature sur la question ou *in situ*. Nous avons pu intégrer les deux formes d'organisations mutualistes, les caisses villageoises ainsi que les trois types d'organisations pratiquant le crédit uniquement. Nous avons par ailleurs pu rendre compte des organisations observées *in situ* comme les facilitateurs et les organisations participant à la microfinance tout en restant dans une logique d'intervention par subvention.

En posant qu'il existe des variétés d'organisations de microfinance, nous sommes préparés à embrasser l'étendue des cas possibles puisque la représentation graphique permet de situer des cas virtuels pour la base de données que nous utilisons. On pourrait y trouver des organisations de coopération nationale dont les modes d'organisations et les sources de financement seraient endogènes⁶²⁶, organisations que nous ne rencontrons pas dans cette base de données. Nous pourrions également intégrer à cette représentation graphique des organisations financières formelles (les banques) et informelles (les tontines, les banquiers ambulants, etc.)

Enfin, le traitement systématique des données a permis une avancée majeure pour notre travail : situer les principaux déterminants des organisations de microfinance. Ceux-ci sont au nombre de deux : le degré de sophistication financière et le degré de proximité de l'action. Il s'agit maintenant de nous concentrer sur ces déterminants et plus particulièrement sur les autres caractéristiques appréhendées par les variables illustratives, pour en délimiter la portée.

⁶²⁶ Voir section 3, § 3, A.

Chapitre 5.

Les facteurs internes de réussite des organisations de microfinance

Au cours du chapitre 4, nous avons pu analyser les facteurs déterminant les organisations de microfinance. L'objet du présent chapitre est de mettre au jour les autres facteurs internes de réussite des organisations de microfinance. Notre objet est maintenant d'en étudier les autres caractéristiques. Dans le chapitre 4, ces caractéristiques correspondent aux « critères » de la base de données. Dans ce chapitre-ci, nous utilisons les variables illustratives qui ont été définies comme ne déterminant pas, seules, une organisation de microfinance mais qui peuvent en éclairer des aspects néanmoins importants.

L'étude de ces autres caractéristiques révèle deux aspects majeurs ; à savoir que ces organisations desservent des populations particulières sur des aires géographiques précises et qu'elles développent une technique spécifique à leur activité. Une concordance des caractéristiques relevées, renforcée par une analyse systématique de données, permet de mettre en évidence la pertinence d'analyser en détail chacun de ces deux points (section 1).

Ce faisant, le présent chapitre vient compléter le chapitre 4 en ce sens qu'il analyse la décomposition des deux facteurs déterminant les organisations de microfinance : le degré de sophistication financière et le degré de proximité des actions conduites par les organisations de microfinance ou par leurs promoteurs (section 2).

Nous verrons que ces deux facteurs contribuent à leur réussite par une combinaison particulière de chacun d'eux au sein des différents types d'organisations de microfinance. Dans cette perspective, le taux de remboursement est, en aval de l'activité de microfinance, le point névralgique qui indique la capacité de l'organisation à adapter régulièrement sa technique financière à la population qu'elle dessert (section 3).

SECTION 1. Test : quelles caractéristiques prendre en compte ?

Afin de déterminer quelles caractéristiques prendre en compte, des tests ont été réalisés portant sur cinq critères : le pays, le niveau d'implantation géographique, les populations ciblées, le sexe des populations touchées et les activités financées. Ces critères correspondent aux variables illustratives que nous avons mises de côté dans le chapitre 4⁶²⁷ parce que, par définition, elles ne touchent pas au cœur du fonctionnement des SFD, elles contribuent néanmoins à en éclairer certains aspects.

Notre analyse révèle que pour comprendre les ressorts des organisations de microfinance toutes les caractéristiques ne nous intéressent pas. La variable « pays » intervient très peu dans la détermination d'une organisation de microfinance, celui du niveau d'implantation géographique est plus significatif (§ 1). L'analyse des critères touchant à la population (§ 2) ou au statut juridique (§ 3) montre qu'une corrélation existe. Notre attention sera donc principalement focalisée sur ces caractéristiques-là.

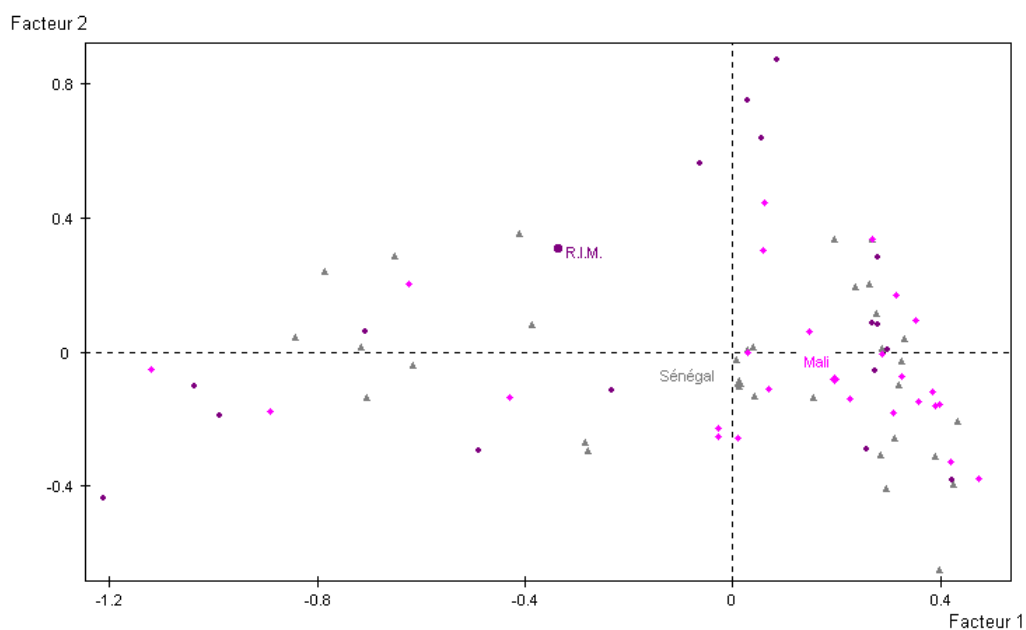
§ 1. Pertinence des caractéristiques géographiques

Comme le montre le graphique ci-après, la répartition des organisations en fonction de leur pays d'implantation révèle qu'il n'existe pas de corrélation significative pour ce critère. Hormis pour quelques cas, comme celui des mutuelles mauritaniennes⁶²⁸, on ne peut affirmer que l'implantation dans un pays ou un autre participe à définir une organisation de microfinance.

⁶²⁷ Voir chapitre 4, tableau 3 : « synthèse des variables clés et mise en équivalence avec les critères de l'approche par zone ». Nous excluons de fait la variable année de démarrage. Le taux de remboursement est analysé dans la troisième section du présent chapitre.

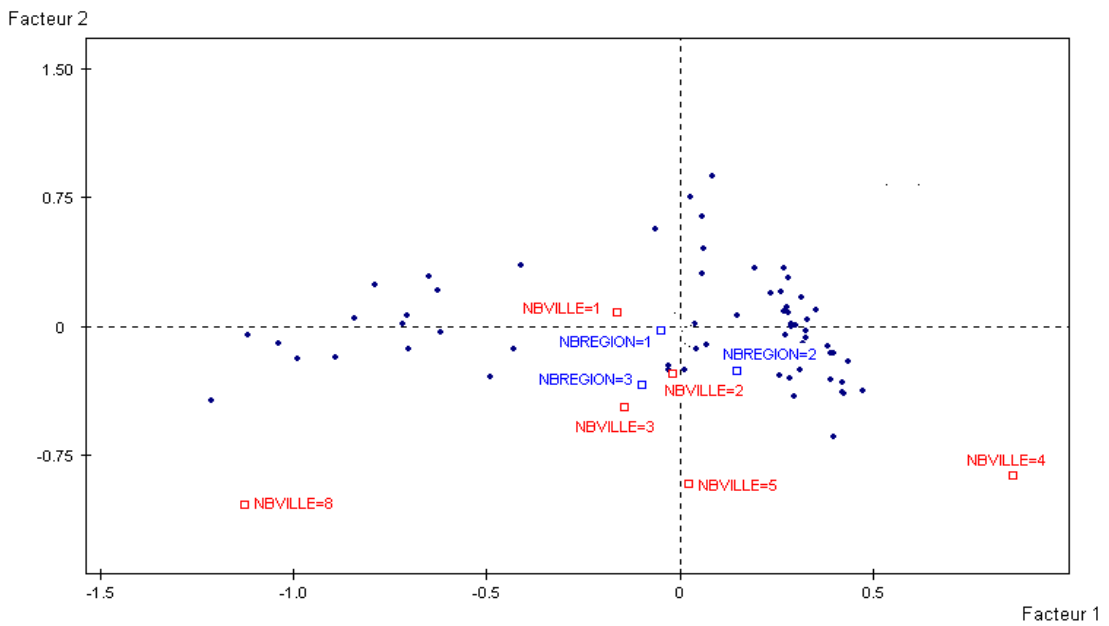
⁶²⁸ Les mutuelles mauritaniennes se caractérisent par une intervention marquée de l'État.

Graphique 1 : Répartition des organisations de microfinance selon le pays



En revanche, le niveau de l'implantation géographique de l'organisation de microfinance, c'est-à-dire le fait qu'une organisation s'implante dans une ou plusieurs villes, ou dans une ou plusieurs régions, importe (voir graphique ci-après). Graphiquement, l'implantation en fonction du nombre de régions ou de villes est située exclusivement en deçà de l'axe 1 et de part et d'autre de l'axe 2, ce sont donc surtout des structures soutenues ou impulsées par l'extérieur qui s'implantent sur plusieurs villes ou régions ; ce sont également surtout des structures d'épargne et/ou de crédit.

Graphique 2 : Niveau d'implantation géographique des organisation de microfinance

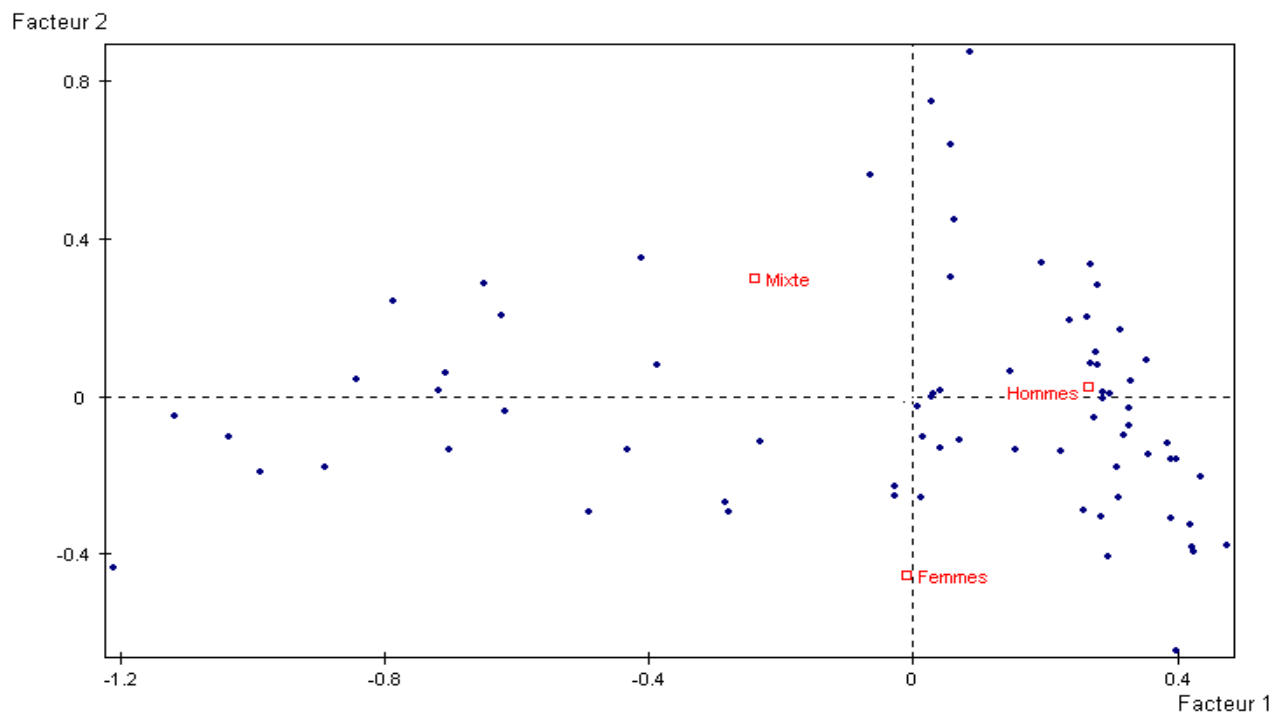


Les programmes de développement ou les organisations initiées par l'État tendent à s'implanter plus largement sur un territoire. Elles peuvent toucher plusieurs villes ou régions. Ce constat concerne, dans une moindre mesure, par manque d'informations, les structures d'épargne et de crédit.

§ 2. Pertinence des caractéristiques des populations

Une corrélation plus nette est visible entre le sexe des personnes impliquées et les types d'organisations de microfinance (voir le graphique ci-après)⁶²⁹. Les organisations à faible sophistication financière sont plutôt tournées vers des populations masculines. Les femmes semblent être plus fortement soutenues par l'aide internationale ou à l'inverse, créent leur propre structure. La mixité est plutôt l'apanage des organisations endogènes pratiquant l'épargne et/ou le crédit.

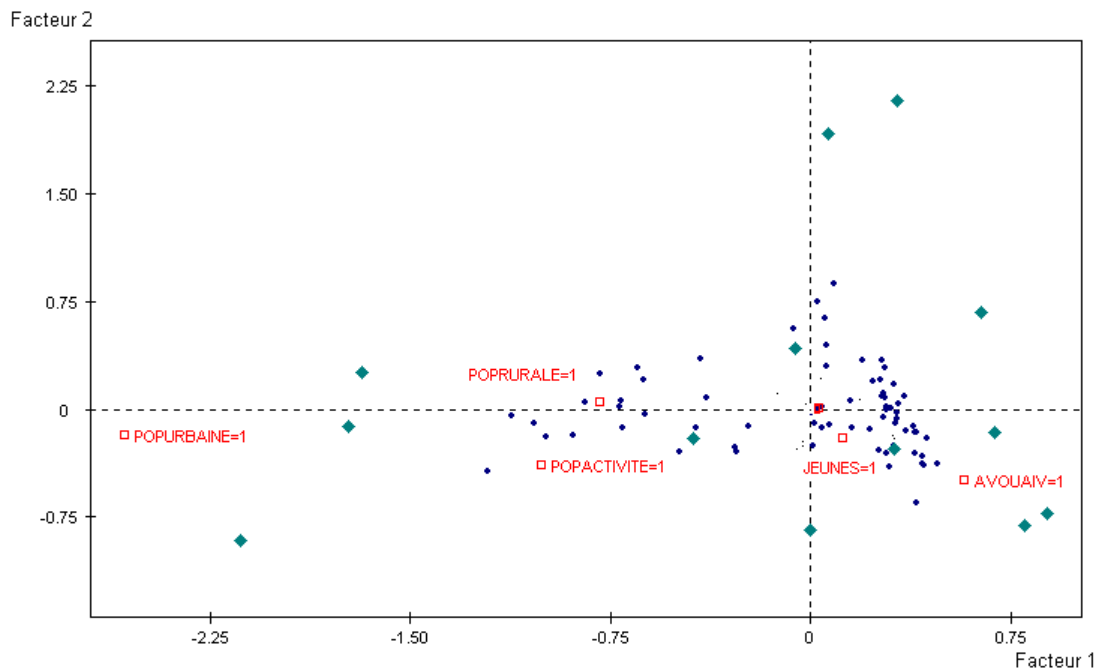
Graphique 3 : Représentation graphique du critère « sexe des personnes touchées » par les organisations de microfinance



⁶²⁹ Bien que nous disposions d'un faible nombre de réponse sur cet aspect, la représentation graphique a du sens et permet de conclure sur ce point.

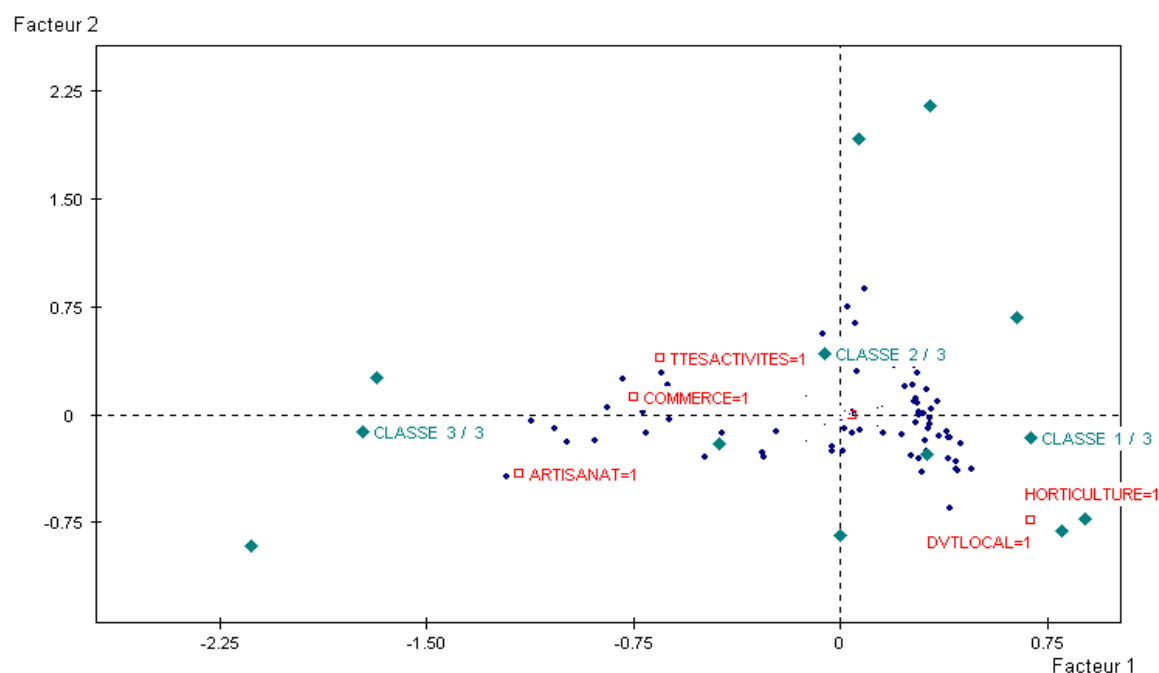
En ce qui concerne la population ciblée (voir le graphique ci-après), les critères concernent principalement les zones d'intervention (population urbaine ou rurale) et certaines catégories particulières de population telles que les jeunes ou des associations villageoises ou inter-villageoises. Ces deux dernières catégories sont les cibles privilégiées par les organisations octroyant des subventions, tandis que les populations urbaines et rurales sont plutôt visées par des organisations pratiquant l'épargne et le prêt.

Graphique 4 : Représentation graphique du critère « types de populations touchées » par les organisations de microfinance



À considérer les activités à financer par les organisations de microfinance (voir le graphique ci-après), trois groupes se distinguent : un premier situé à droite de l'axe central recense les organisations œuvrant pour un développement local dont l'horticulture est un cas particulier, le deuxième groupe concerne trois types d'activités situés juste à gauche de l'axe (toutes activités, commerce, artisanat) ; le dernier groupe est défini par défaut, il concerne les activités agricoles et l'élevage.

**Graphique 5 : Représentation graphique du critère « activités financées »
par les organisations de microfinance**



Sur la droite du graphique ci-avant, le premier groupe finance des activités en lien avec le développement qui est un objectif généralement assigné aux organisations de subvention (graphiquement situées dans ce cadran). Au centre, les données concernant les activités de l'agriculture et de l'élevage étaient insuffisantes en nombre pour donner lieu à une interprétation significative et fiable, ces données ne figurent donc pas sur ce graphique. Néanmoins, il est de bon sens de considérer que les organisations essentiellement implantées en milieu rural et pratiquant l'épargne et/ou le crédit financent ce type d'activités quand il y a lieu. Enfin, dans le dernier groupe, se trouvent les organisations dont les activités à financer sont plutôt générales ou très proches des activités pratiquées dans les villes et les gros bourgs (artisanat et commerce).

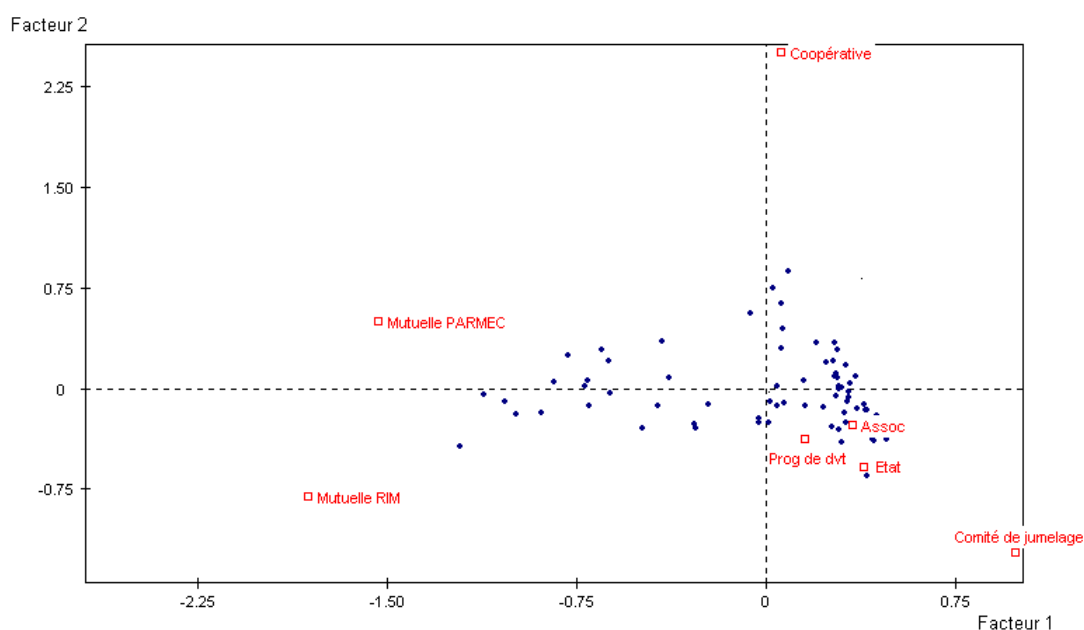
§ 3. Pertinence du statut juridique

Dans le chapitre 4, nous avons pu observer que plusieurs critères importants participent à la détermination des axes 1 et 2. Par exemple, l'axe 1 est défini par les valeurs positives des réponses se rapportant aux parts sociales, à l'épargne, au conseil de surveillance, pour ne citer que les premiers critères. Certes, une partie de ces critères est contenue dans

l'approche globale de la structure, mais elle est également définie par le statut juridique. C'est la raison pour laquelle on peut observer sur le graphique ci-après, une corrélation forte pour ce critère⁶³⁰.

Les mutuelles conduisent une activité définie et cadrée par leur statut juridique, c'est pourquoi la représentation graphique montre une corrélation si évidente (mutuelle 1 et 2). Le statut de coopérative est également fortement lié à un type particulier d'organisation de microfinance (crédit 1), de même que le comité de jumelage⁶³¹. Les statuts de « programme de développement », celui d'« association » et celui d'« État » sont placés dans le cadran sud-est, celui des initiatives « extérieures » à la population et dont le degré de sophistication de l'activité est faible comparé à celui des organisations ayant le plus haut degré de sophistication, c'est-à-dire les mutuelles.

Graphique 6 : Représentation graphique du critère « statut juridique » des organisations de microfinance



À l'issue de cette première section, nous proposons de focaliser notre attention sur la population et le statut juridique, car ce sont les deux critères pour lesquels nous constatons

⁶³⁰ Sont visibles ici, les variables dont les valeurs-tests sont significatives, c'est-à-dire supérieures ou égales à 2.

⁶³¹ On ne peut tirer de conclusions solides à partir du cas du comité de jumelage car il est trop isolé. Par ailleurs, ce type de coopération est assez rarement lié à la microfinance.

une corrélation significative des données. Néanmoins, nous n'excluons pas tout à fait le facteur « niveau d'implantation géographique » car il a son importance. Le fait de connaître ou de cibler une population particulière implique en effet de prêter attention aux caractéristiques liées à un territoire sur lequel se trouve la population. Celui-ci détermine en partie les besoins et les activités à financer. Nous nous focaliserons également sur le statut juridique des organisations de microfinance car il détermine la forme générale de l'organisation et la technique qu'elle met en place pour son activité, dans certains cas partiellement (associations, État, etc.), dans d'autres cas plus systématiquement (mutuelles, coopératives).

SECTION 2. Caractéristiques-clés des organisations de microfinance

Le détail des caractéristiques des organisations de microfinance montre qu'elles s'intéressent à des populations (§ 1) pour lesquelles elles développent une technique spécifique (§ 2).

§ 1. Chacune des organisations de microfinance touche des populations spécifiques

Les organisations de microfinance touchent, chacune, des populations spécifiques. Pour le montrer, nous avons analysé les objectifs des organisations de microfinance, avec l'hypothèse qu'ils influent sur la forme générale de l'activité. Celle-ci est ensuite appréhendée à partir de plusieurs composantes qui sont le niveau d'implantation géographique, les populations ciblées, les produits financiers et non financiers proposés.

Les objectifs poursuivis par les organisations interrogées⁶³² peuvent être regroupés en quatre catégories. Les deux principaux motifs pour se lancer dans la microfinance sont le développement des activités économiques et l'amélioration des conditions de vie. Ils représentent respectivement 66 % et 21 % des réponses. Les autres motifs invoqués sont liés à

⁶³² *Étude des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*, janvier-mai 2000.

la gestion des ressources naturelles (6 % des réponses). Cinq cas (7 % des réponses) ne rentrent pas spécifiquement dans ces catégories.

Parmi les objectifs déclarés, il faut noter que la « lutte contre la pauvreté » est mentionnée dans seulement trois cas. Bien que l'on puisse rassembler les deux premières catégories – développement des activités économiques et amélioration des conditions de vie – sous le motif « lutte contre la pauvreté », les organisations elles-mêmes ne le mentionnent pas explicitement. Les trois organisations qui le font sont un réseau d'aide internationale et deux associations nationales. Dans le premier cas, le motif est issu des dernières avancées en matière de réflexion sur les politiques de développement. En revanche, le lien est moins facile à établir pour les deux associations. On peut poser l'hypothèse que ces deux associations sont suffisamment liées à la coopération internationale pour en avoir assimilé le discours, car le motif qu'elles évoquent n'a pas eu semble-t-il autant de prise sur les autres organisations qui sont situées dans la même zone et partagent les mêmes préoccupations.

Ces objectifs définissent le cadre de l'activité. Tout d'abord, l'activité inclut un milieu d'intervention, c'est-à-dire une implantation pour atteindre une population spécifique (sous paragraphe A). Ensuite, le fait que ces organisations s'intéressent à des populations spécifiques influe sur les conditions d'accès à leurs services (sous paragraphe B). Enfin, l'étude des caractéristiques des produits financiers (sous paragraphe C) et non financiers (sous paragraphe D) montre que, là encore, ils sont spécifiques aux populations touchées et aux milieux d'intervention.

A. Une intervention des types d'organisations de microfinance selon un milieu spécifique

Une intervention spécifique à chaque type d'organisations de microfinance est repérable à partir de trois critères qui sont : l'implantation géographique (alinéa a), les activités financées (alinéa b) et la population ciblée (alinéa c).

a. Une implantation géographique particulière

Les SFD sont généralement implantés dans des régions en lien avec leur méthode. Les mutuelles, les caisses villageoises, les facilitateurs et les structures à volet crédit ont des implantations spécifiques. Seules les structures de subvention sont implantées ou bien interviennent dans l'ensemble des milieux. Ainsi, on peut observer que les caisses villageoises

et les structures à volet crédit ont plutôt tendance à se trouver en milieu rural, tandis que les mutuelles et les facilitateurs sont plutôt situés en milieu urbain.

Les caisses villageoises interviennent exclusivement en milieu rural (100 % des réponses). Un seul facilitateur, au Sénégal, déclare intervenir en milieu rural (17 % des réponses), mais reste cependant centré sur une ville de relative importance. Les structures à volet crédit sont de deux sortes : les crédits peuvent être délivrés par des ONG ou des organisations issues des coopératives locales. Les ONG sont plutôt implantées en ville, elles rayonnent ensuite sur une aire qui couvre également le milieu rural. Les coopératives qui se lancent dans l'activité de crédit sont plutôt implantées en milieu rural.

b. Une attention particulière portée au suivi de remboursement plutôt qu'aux activités financées

L'étude des activités que les organisations de microfinance financent ou souhaitent financer renforce la spécificité de leur implantation. Comme l'indique le graphique ci-après, seuls quelques types d'organisations de microfinance financent des activités particulières. Ainsi, les structures de subvention sont principalement orientées vers le financement d'activités globales en lien avec le développement local. Il en est de même pour les facilitateurs. Ces derniers, lorsqu'ils souhaitent soutenir une activité en particulier, appuient plutôt l'artisanat⁶³³.

Le soutien à l'artisanat est principalement le fait des organisations de type mutualistes, que ce soit sous forme d'appuis ponctuels ou de caisses destinées aux artisans (CECA⁶³⁴ en Mauritanie, *Kondo Jigima* au Mali, CMECAT⁶³⁵ au Sénégal). C'est ce qui peut expliquer que ces organisations se situent dans des villes concentrant une forte activité économique (capitale du pays, villes installées au cœur des campagnes : capitale régionale ou gros bourg situés à l'intérieur du pays) et rayonnent sur l'aire géographique proche.

Les caisses villageoises et les structures à volet crédit sont plutôt orientées vers le financement de toutes sortes d'activités. C'est le cas pour 50 % des caisses villageoises et

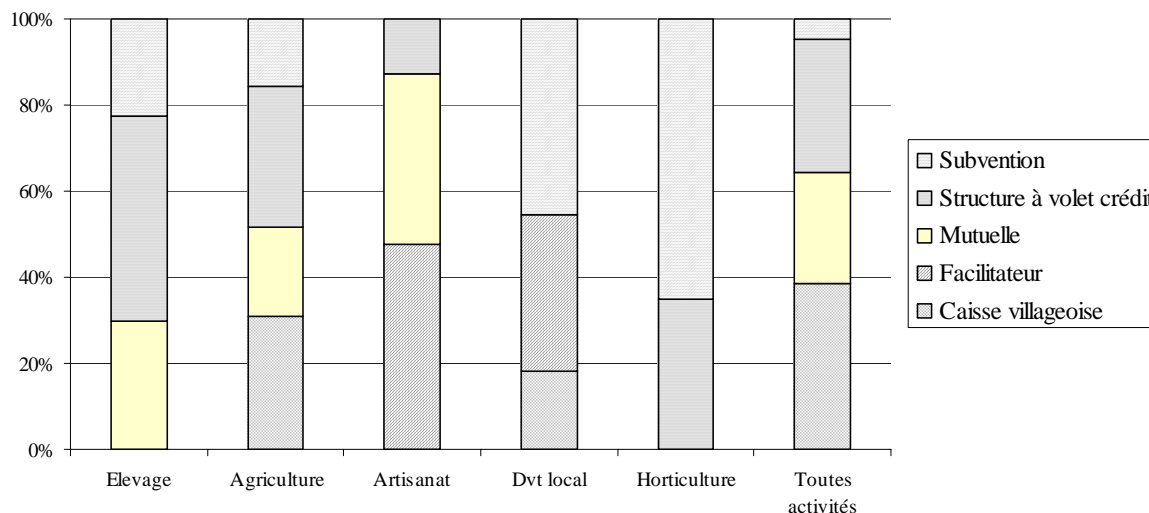
⁶³³ Rappelons que les facilitateurs sont souvent des ONG qui souhaitent développer l'activité crédit en complément de leurs autres activités ; leurs préoccupations peuvent donc être rapprochées de celles des structures de subvention.

⁶³⁴ Caisse d'Épargne et de Crédit pour les Artisans.

⁶³⁵ Caisse Mutuelle d'Épargne et de Crédit pour les Artisans.

40 % des structures à volet crédit. Lorsque les mutuelles ne financent pas l'artisanat, c'est-à-dire dans 33 % des cas, elles financent également toutes sortes d'activités. Dans cette catégorie, on retrouve les mutuelles généralistes qui s'implantent dans une grande ville (en commençant le plus souvent par la capitale) et rayonnent sur une région entière.

**Graphique 7 : Activités financées par type de SFD
(exprimé en part de chaque SFD dans l'ensemble)**



Le fait que nombre d'organisations financent le tout-venant confirme une remarque que nous nous faisons à ce sujet en observant que les organisations de microfinance ne savent souvent pas vraiment ce qu'elles financent. Il nous semble que les organisations observées ici sont davantage préoccupées par les capacités de remboursement des emprunteurs que par la raison pour laquelle les individus empruntent⁶³⁶. Dès lors, comment pourraient-elles être en mesure d'estimer leur impact sur les bénéficiaires ? On peut en effet difficilement affirmer quelles peuvent être les incidences si l'on ne se soucie que de la qualité de remboursement de l'emprunteur. Nous verrons plus loin que ce constat soulève une seconde question : par quels moyens peut-on estimer de cette façon avoir un résultat sur le « développement » des emprunteurs ?

⁶³⁶ Ce point sera abordé dans le § 4, « les services non financiers », où l'on verra qu'effectivement les organisations de microfinance se préoccupent d'abord de la qualité du remboursement.

c. Les populations ciblées

Hormis dans le cas des caisses villageoises et des systèmes de subvention pour lesquels il est possible de déterminer systématiquement que les populations concernées sont l'ensemble des adhérents du village (hommes, femmes, jeunes), qu'ils soient constitués en association ou non, il existe des catégories de population liées à des catégories d'organisations de microfinance.

D'une façon générale, les femmes profitent largement des créations d'outils financiers. Les systèmes de crédit direct sont parmi les plus nombreux à se consacrer à elles, quand ce ne sont pas les femmes elles-mêmes qui se lancent dans l'activité. Les facilitateurs sont quant à eux plutôt orientés vers les jeunes et des populations mixtes (hommes ou femmes). Les mutuelles sont plutôt orientées vers les hommes. Sur les 14 organisations de la base de données pour lesquelles l'information est disponible, 2/3 sont plutôt destinés aux hommes et 1/3 est destiné aux femmes.

L'une des innovations de l'étude a été de prendre en compte une dimension Nord-Sud dans les échanges. Ainsi, les relations entretenues avec les migrants ainsi que les projets en commun entre les migrants et leurs familles restées au pays ont été pris en compte comme une autre dimension de l'activité des outils financiers sur place. La majeure partie des appuis l'a été au moyen d'un travail indirect par une aide à la famille. Cependant, dans un cas, celui des caisses villageoises, les migrants ont été directement impliqués dans les activités des caisses (ce point sera détaillé dans la partie concernant les services proposés par les caisses).

Dans toutes ces expériences, le mode privilégié d'action de nombreuses organisations de microfinance reste le collectif (associations ou Groupements d'Intérêt Économique – GIE –). Les méthodes d'intervention laissent encore une large place au partenariat avec les associations villageoises et inter-villageoises. Les associations ont généralement une activité orientée vers le développement local ou villageois et sont concernées par un ensemble d'activités en commun pour le développement de la commune. Les ressources du travail individuel sont redistribuées collectivement.

Les GIE ont une vocation davantage orientée vers l'activité économique avec l'idée que le fruit du travail individuel est d'abord redistribué à la personne. Ce dernier point est l'un des motifs les plus souvent invoqués pour expliquer la création d'un GIE. *In situ*, on peut ainsi observer un glissement progressif d'un travail en collectif au sein d'une AIV vers un travail en collectif au sein d'un GIE. Cela donne une indication au sujet d'une autre

gouvernementalité qui se met en place et qui accorde une place plus importante à l'effort individuel.

Ainsi, par l'implantation dans certains milieux et par les collectivités qu'elles touchent, les organisations de microfinance sont modelées pour des populations particulières. Certes, les activités qu'elles financent sont dans certains cas bien spécifiques à un objet (développement local, artisanat) mais, bien souvent, ces financements sont très divers et ne font pas l'objet de suivis autres que celui du remboursement.

B. Les conditions d'accès aux services financiers

Les conditions d'accès aux services financiers correspondent au critère de « l'accessibilité ». Ce critère synthétise ce que la personne doit consentir pour intégrer la structure et bénéficier ensuite de prêts. Deux cas principaux se distinguent : la personne peut avoir initialement une somme d'argent à mobiliser, ou bien elle peut avoir à constituer un dossier. Ces cas délimitent deux groupes : les outils financiers délivrant des subventions et les outils délivrant des prêts.

Dans le premier groupe, composé des outils de subvention et des structures de crédit de type ONG, l'octroi d'un prêt ou d'une subvention est soumis à la constitution d'un dossier par le porteur de projet. Le plus souvent, il est demandé à la personne une participation financière et au groupe une participation en nature (apport de main-d'œuvre par exemple). La contribution demandée est de l'ordre de 25 à 30 % du montant du financement total à concéder.

Dans le second groupe, les mutuelles demandent en général, au moins un droit d'adhésion, la souscription de parts sociales et un dépôt. Il arrive que le membre ait à mobiliser des fonds supplémentaires pour, par exemple, acheter le carnet d'épargnant. Elles se différencient selon leur implantation : au Mali et en Mauritanie, les droits initiaux exigés sont plus bas qu'au Sénégal. Lorsqu'elles s'implantent dans des bourgs, les droits initiaux sont moins importants (cas au Mali et en Mauritanie).

Elles exigent un droit d'adhésion variant de 500 FCFA⁶³⁷ à 5 000 FCFA pour un individu (500 à 2100 UM⁶³⁸ en Mauritanie), les droits d'adhésion pour un groupe peuvent s'élever à 15 000 FCFA. Les parts sociales sont de 1 000 à 4 000 FCFA au Mali, autour de 3 000 UM en Mauritanie et de 3 000 FCFA au Sénégal. Ces mutuelles exigent également des frais annexes (frais de dossier, achat d'un carnet d'épargne). Ces frais supplémentaires pour l'adhérent sont de 200 à 300 UM en Mauritanie et de l'ordre de 200 à 500 FCFA dans les deux autres pays⁶³⁹. Les mutuelles exigent systématiquement la constitution d'une épargne préalable à tous prêts. Les dépôts doivent souvent être réguliers pendant une période variant de 3 à 6 mois. Ils peuvent être utilisés comme garantie pour un montant allant de 10 % à 1/3 du prêt demandé. À cela s'ajoute bien souvent une garantie matérielle et/ou la caution d'un tiers. Lorsque la mutuelle est implantée dans un gros bourg, elle peut parfois (dans un cas en Mauritanie) faire varier le niveau d'épargne préalable exigé en fonction du milieu (10 % du montant du crédit en milieu rural et 40 % en milieu urbain).

Les caisses villageoises demandent un montant initiale de 1 000 à 2 500 FCFA. Une seule « caisse villageoise » déroge à ce principe car elle travaille exclusivement avec des groupements constitués dans les villages de l'aire d'intervention de l'association à l'origine de la caisse. Parmi ces caisses villageoises, une seule exige de ses membres qu'ils achètent des parts sociales pour un montant de 3 000 à 5 000 FCFA. Elles ne demandent aucune autre dépense (pour des frais de dossier ou pour l'achat d'un carnet d'épargne).

Les structures à volet crédit demandent uniquement des droits d'entrée ou des cotisations de la part des membres. Dans la majeure partie des cas, cette somme initiale est utilisée pour approvisionner le fonds de crédit qui sera ensuite redistribué entre les différents emprunteurs. Au Mali, les droits initiaux sont d'un montant de 500 à 2 500 FCFA pour des adhésions individuels et de 1 000 à 10 000 FCFA pour l'adhésion d'un groupement. Au Sénégal, les montants initiaux exigés vont de 3 000 à 7 500 FCFA pour des individuels et peuvent atteindre 50 000 FCFA pour des groupements. En valeur, c'est en Mauritanie que les montants initiaux sont les moins élevés puisqu'ils sont le plus couramment de l'ordre de 200 à 900 UM par personne ou de 2 000 UM par coopérative.

⁶³⁷ Diviser par 656 (conversion en euros) ; diviser par 100 (conversion en francs français).

⁶³⁸ Diviser par 237 (conversion en euros) ; diviser par 36 (conversion en francs français).

⁶³⁹ Il s'agit ici d'une estimation car les déclarations faites par les SFD lors de l'enquête ne font souvent pas mention de ce type de frais supplémentaires. L'estimation provient de quelques entretiens réalisés par l'auteur.

Le tableau ci-après récapitule les sommes qu'une personne aurait à mobiliser pour intégrer l'un de ces types d'organisations de microfinance. Il montre que les organisations qui exigent les montants les plus élevés sont les mutuelles, viennent ensuite les caisses villageoises et enfin les structures à volet crédit. Elles ne peuvent donc s'adresser aux mêmes populations, « toute chose égale par ailleurs ». Les mutuelles, par leur implantation en ville et les exigences qu'elles ont, sont davantage en mesure de s'adresser à des personnes d'un niveau de revenus supérieur à celui des populations desservies par les caisses villageoises, lesquelles sont susceptibles de toucher les mêmes types de populations dans des milieux différents que les structures à volet crédit.

TABLEAU 1 : Montant moyen à consentir par le futur adhérent pour bénéficier des services d'une organisation de microfinance

	Mutuelles			Caisses villageoises	Crédit		
	Mali	Mauritanie	Sénégal	Mali et Sénégal ⁶⁴⁰	Mali	Mau.	Sén.
Individuel s plancher	1 700 + min 10 % dépôts	3 700 + 33 % dépôts	4 000 + min 10 % dépôts	1 000	500	200	3 000
Plafond	4 500 à 9 500+ min 10 % dépôts	5 400 + 33 % dépôts	8 500+ min 10 % dépôts	2 500	2 500	900	7 500

C. Services financiers, caractéristiques des produits de prêts et d'épargne

Parmi les organisations de microfinance, seules les mutuelles et les caisses villageoises offrent des produits d'épargne, lesquels sont en général assez peu diversifiés. Les produits de prêts apparaissent en nombre plus important et comportent des caractéristiques ayant trait à la durée et aux échéanciers, lesquelles caractéristiques visent à une adaptation aux besoins de la population.

⁶⁴⁰ En Mauritanie, il n'existe pas de caisses villageoises au sens de celles que l'on peut trouver au Mali et au Sénégal.

a. Les produits d'épargne

Seules les caisses villageoises et les mutuelles offrent des produits d'épargne. Il s'agit généralement de deux produits financiers : dépôt à vue et dépôt à terme.

Les mutuelles conditionnent l'octroi d'un prêt à une épargne obligatoire constituée progressivement, bloquée pour une durée de 3 à 6 mois maximum et le plus souvent rémunérée (taux d'intérêt variant de 1 à 6 % sur la durée pendant laquelle l'épargne est bloquée). Dans les caisses villageoises, l'épargne n'est pas liée au crédit dans le sens où toute personne souhaitant demander un crédit n'est pas dans l'obligation de constituer une épargne préalable. La rémunération de l'épargne est généralement faible : elle peut être nulle ou varier jusqu'à 6 % ou 7 % de taux d'intérêt, elle se situe le plus souvent autour des 3 % par mois.

Dans le cas des mutuelles les plus anciennes et les plus importantes en nombre de sociétaires, les produits d'épargne peuvent être de cinq à six sortes. Au sein des caisses villageoises, cette diversification des produits est plus rare.

b. Caractéristiques des prêts

Les produits de prêts sont généralement proposés en fonction d'une durée. Ils peuvent être octroyés à court, moyen et long terme. Ils peuvent également être fonction de l'activité que compte mener l'emprunteur. En général, les crédits courts correspondent aux activités à faible valeur ajoutée : commerce, artisanat. Les crédits plus longs sont plutôt destinés à des entrepreneurs qui souhaitent investir ou qui devront patienter un certain moment avant d'espérer un retour sur investissement, comme cela peut être le cas pour des activités d'embouche ou plus généralement d'élevage.

Dans certains cas, il existe une relative diversité des produits de prêts offerts. Dans le cas du CMS par exemple, les prêts sont plus nombreux dans le souci de couvrir une plus large population. *Kafo Jiginew*, centré sur la zone coton (siège à Sikasso) au Mali, propose une dizaine de produits de prêts. Les produits proposés peuvent être des crédits courts et peuvent aller jusqu'à des crédits « d'équipement » et des crédits « long terme ». Le réseau dispose d'une solide assiette financière – du moins jusqu'à la crise de la zone coton de 2000 – qui lui permet de diversifier ses activités et de prendre le risque de financer de l'équipement. L'ACEP au Sénégal est dans la même configuration financière et peut octroyer des crédits jusqu'à 15 M. FCFA sur une période de 20 mois. Ces cas restent toutefois assez exceptionnels dans la microfinance.

Les montants de prêts consentis par les SFD peuvent être répartis en trois groupes. Dans le premier groupe, les prêts octroyés ont un plafond de 100 000 à 150 000 FCFA/UM. Le deuxième groupe de SFD octroie des prêts allant jusqu'à 300 000 FCFA/UM ou 500 000 FCFA. Le dernier groupe peut octroyer des prêts de ± 2 M. FCFA.

Dans le premier groupe, les SFD sont systématiquement des caisses villageoises (plafond de 80 000 FCFA environ) et le plus souvent des structures à volet crédit implantées en milieu rural. Dans le deuxième groupe, se trouvent les mutuelles en général, car du fait de leur implantation et des catégories de personnes touchées, elles sont amenées à octroyer des crédits à des gros commerçants notamment (jusqu'à 500 000 FCFA). Enfin, dans le dernier groupe, les SFD sont plutôt des mutuelles destinées à des entrepreneurs/artisans ayant le volume d'activité le plus important par rapport aux catégories de personnes généralement touchées par les SFD. Les prêts peuvent alors rapidement atteindre le million de FCFA (ACEP au Sénégal). Dans ce groupe, se trouvent également des structures à volet crédit implantées en milieu urbain (ou dans des villes importantes – bourgs – en milieu rural) dont l'objet est de promouvoir les entrepreneurs ou des activités innovantes (AFVP en Mauritanie). Les facilitateurs quant à eux se retrouvent dans les trois groupes car en fonction du milieu d'implantation et des objectifs de la structure, ils peuvent soutenir l'entrepreneuriat (SCAC au Mali), favoriser l'implantation de caisses villageoises (GRDR Bakel) ou mettre en place un fonds de garantie pour soutenir une filière (Hortibak à Bakel) ou des jeunes entrepreneurs (CHC à Tambacounda).

Il existe différentes pratiques de taux d'intérêt sans que l'on puisse définir des critères pour une quelconque harmonisation. Ils peuvent être calculés sur des montants ou par rapport à la durée. Les organisations de microfinance les définissent selon l'un ou l'autre critère, le tableau suivant respecte cette façon de présenter l'activité et restitue les taux tels qu'ils ont été déclarés lors de l'enquête⁶⁴¹. La manière de présenter le taux d'intérêt est différente selon le type d'organisation.

⁶⁴¹ C'est une façon pour nous de conserver la logique des différentes structures. Une mise en équivalence des taux d'intérêt par un calcul sur l'année conduirait à lisser voire à éliminer cet aspect des organisations de microfinance.

La majeure partie des SFD définissent un taux d'intérêt mensuel quels que soient le type de prêt et le montant. Certaines organisations définissent leur taux d'intérêt annuellement. Il s'agit en général des organisations plutôt formalisées tant par leur statut juridique que par les outils utilisés dans leur activité. Celles qui présentent un taux d'intérêt annuel sont bien souvent des mutuelles.

Les taux d'intérêt mensuels varient souvent de 1 à 2,5 %, hormis dans un cas au Sénégal où le taux d'intérêt mensuel peut être de 5 %⁶⁴². Cette situation reste assez rare. En ce qui concerne les taux d'intérêt annuels, il faut souligner la spécificité du Sénégal qui semble-t-il pratique les taux les plus bas. Ce fait s'explique par l'ancienneté des pratiques de microfinance dans ce pays et par le fait que de nombreux SFD ont une assiette financière qui leur permet de pratiquer des taux d'intérêt plus bas.

Certains SFD demandent un taux d'intérêt en fonction de la durée. Ces prêts sont standardisés, ils sont octroyés et recouverts par cycle (souvent de six mois) et le taux d'intérêt est reçu par le SFD en même temps que le montant⁶⁴³. Une négociation peut conduire à octroyer des prêts avec un taux d'intérêt dégressif en fonction de l'ancienneté de l'emprunteur, de la qualité de ses remboursements antérieurs et de la somme dernièrement empruntée. Il s'agit d'une forme de ristourne. Cette pratique est généralement le fait des structures de crédit, plutôt celui de type 1, c'est-à-dire dans notre cas, celui des organisations en milieu rural et oeuvrant en forte proximité avec les membres.

⁶⁴² L'information n'est pas suffisante pour comprendre la raison de la pratique d'un tel taux d'intérêt. On peut s'en étonner en effet car généralement les SFD rencontrés qui pratiquent ce taux sont des caisses villageoises. Celles-ci se situent dans une perspective de viabilité financière et souhaitent constituer rapidement un certain niveau de fonds propres. Cette pratique se situe-t-elle dans la même perspective ?

⁶⁴³ Cette pratique facilite la gestion des activités et suppose une moindre sophistication financière.

TABLEAU 2 : Taux d'intérêt pratiqués (Mali, Mauritanie, Sénégal)

	Mali		Mauritanie		Sénégal	
	Taux	Nb de structures	Taux	Nb de structures	Taux	Nb de structures
		0 %	3	0 %	1	0 %
Mensuel	1 à 2,5 %	4	1 à 2 %	3	1 à 5 %	3
P/ durée	6 % et 10 %	2	3 % et 20 %	2	env. 10 %	2
Annuel	10 à 25 %	4	16 %	1	3 à 15 %	3
Total		13		7		11

Les taux d'intérêt nuls sont pratiqués par des associations et des ONG qui se situent dans une perspective de prêter dans le but d'amorcer ou de renforcer un fonds de crédit entre villageois ou entre groupements impliqués dans une association. Ce type de crédit se rapproche d'un refinancement. Cependant, dans certains cas, ce crédit est octroyé directement aux personnes membres ; en cela, il peut créer un phénomène d'interférences avec les autres structures qui octroient des crédits avec un taux d'intérêt. Dans une ville située dans le *Fuuta* sénégalais par exemple, une organisation octroie ce type de prêt alors que sur le même périmètre interviennent des caisses villageoises et des structures à volet crédit. Il se peut donc qu'il y ait localement des personnes qui empruntent dans deux endroits différents ou qui empruntent à l'un pour rembourser à l'autre⁶⁴⁴.

Lorsqu'on s'intéresse à la microfinance, les niveaux d'intervention qu'elle implique nécessitent un ajustement du vocabulaire. Ainsi, les produits de prêts dont on dit qu'ils sont à « long terme » signifient à l'échelle de la microfinance que l'on prête à l'horizon d'une année. Hormis dans le cas de la CACE⁶⁴⁵ de Mauritanie qui définit ses intervalles comme une banque classique⁶⁴⁶, ce fait est systématiquement vérifié pour tous les SFD. Parmi eux, seuls les SFD ayant une certaine surface financière ou appuyée par un bailleur de fonds international dépassent la durée classique et peuvent prêter sur une durée allant jusqu'à 20 mois (ACEP au Sénégal) ou 24 mois (*Nissa* banque en Mauritanie).

⁶⁴⁴ Cette question fait l'objet d'un développement spécifique dans la troisième partie.

⁶⁴⁵ Coopérative Agricole de Crédit et d'Épargne.

⁶⁴⁶ La CACE peut en effet octroyer des crédits sur le long terme, à huit ans. C'est dans ce type d'intervalle que l'on situe traditionnellement le long terme.

Les échéances de remboursement sont souvent mensualisées⁶⁴⁷. Dans 26 % des cas, le prêt doit être remboursé en une fois. Il s'agit donc, dans 70 % des cas, de prêts avec des conditions standard de remboursement. En revanche, 21 % des structures apportent une première adaptation aux prêts puisqu'elles consentent à ce que les remboursements puissent également être bimensuels, trimestriels ou en fonction du montant. Enfin, seuls 9 % des SFD de l'étude (deux cas) ont déclaré que le remboursement se faisait en fonction du type d'activités.

Les deux SFD qui adaptent l'échéancier en fonction du type d'activité des emprunteurs sont une mutuelle et une structure à volet crédit. Elles interviennent auprès d'un petit nombre de membres. De par de leur implantation géographique (zone rurale enclavée pour la mutuelle) ou par la population qu'elle cible (femmes d'un quartier situé dans une grande ville pour la structure de crédit), les deux organisations travaillent semble-t-il en lien étroit avec les emprunteurs, ce qui permet plus aisément d'ajuster les prêts en fonction des spécificités de chacun.

Pour expliquer ces différences, plusieurs hypothèses sont possibles. Une première explication peut résider dans le fait que les organisations connaissent suffisamment bien leurs membres et leurs activités pour savoir qu'ils sont en mesure de rembourser selon des échéances fixes. Cela peut également provenir de ce que ce mode de fonctionnement est plus simple pour la gestion courante de l'activité.

La microfinance abrite une diversité de pratiques que l'on peut estimer. Elle offre des produits d'épargne standard et faiblement rémunérés. Les produits de prêts eux, sont plutôt diversifiés ; les montants qui peuvent être alloués permettent de définir trois groupes : le premier offre des prêts pour un montant inférieur à 150 000 FCFA, le deuxième offre des prêts pour un montant allant jusqu'à une fourchette de 300 000 à 500 000 FCFA, le dernier groupe recense des organisations offrant des prêts pouvant atteindre deux millions de FCFA. Les taux d'intérêt pratiqués varient de 1 à 2,5 % par mois et peuvent atteindre jusqu'à 60 % par an. Les prêts se font le plus souvent sur une durée inférieure à un an, mais il existe des organisations qui en octroient pour des durées allant jusqu'à deux ans. Enfin, le remboursement du prêt est le plus souvent mensuel, mais il arrive qu'il se fasse en une fois.

⁶⁴⁷ Cette observation est effective dans 43 % des cas pour lesquels l'information est disponible.

D. Les services non financiers

Nous avons passé en revue l'ensemble des caractéristiques des prêts consentis par les SFD. On peut se demander si, dans leur politique globale, les SFD tiennent compte d'autres éventuels besoins des populations ciblées⁶⁴⁸. Un porteur de projet pourrait en effet avoir l'utilité d'un suivi régulier, d'une formation pour l'appuyer dans le processus de création et de consolidation de son activité, car il n'est pas forcément au fait de certaines conditions nécessaires à la bonne marche et à la réussite de son activité (gestion).

Comme nous l'avons vu, les organisations de microfinance financent bien souvent le tout-venant. En s'inspirant du long travail qui est effectué par les institutions de microfinance au Nord⁶⁴⁹, on peut se demander ce qu'il en est de la formation du porteur de projet et de l'accompagnement tout au long de la conception du projet, ce qui revient également à s'assurer d'un bon remboursement, mais à plus long terme. Le tableau ci-après confirme cette intuition puisqu'il montre que le principal souci de ces organisations reste de s'assurer du bon remboursement de leurs emprunteurs.

TABLEAU 3 : Services non financiers proposés par les SFD

	Appui avant création	Appui pendant création	Appui après création	Suivi de remboursement	Formation
Caisse villageoise	25 %	75 %	25 %	100 %	75 %
Facilitateur	50 %	67 %	50 %	33 %	50 %
Mutuelle	0 %	36 %	14 %	79 %	29 %
Structure à volet crédit	26 %	61 %	43 %	78 %	26 %
Subvention	61 %	61 %	54 %	0 %	68 %

Les résultats révèlent que les SFD assurent des formations initiales pour permettre la mise en place du fonds de crédit quand il est destiné à être géré par les bénéficiaires (caisses villageoises, mutuelles, certaines structures à volet crédit). Mais en général, une fois l'activité démarrée, les SFD se préoccupent presque essentiellement de suivre les emprunteurs pour s'assurer d'une bonne qualité de remboursement. De nombreux SFD déclarent assurer un

⁶⁴⁸ C'est très souvent voire systématiquement le cas dans les organisations de microfinance situées au Nord.

⁶⁴⁹ Se reporter à l'étude internationale menée dans plusieurs pays industrialisés et coordonnée par le Bureau International du Travail au sujet de la création d'entreprise par les chômeurs. www.ilo.org

appui à l'emprunteur pendant la création de son activité. Mais, bien souvent, cet appui consiste en une visite chez lui pour lui rappeler la prochaine échéance de remboursement.

Les facilitateurs et les systèmes de subvention se soucient davantage de l'accompagnement. Dans le cas des organisations de subvention, cela provient du fait qu'elles œuvrent souvent dans une perspective de développement local ; dans celui des facilitateurs, il s'agit souvent pour eux d'utiliser leur propre compétence auprès de l'emprunteur afin de faciliter l'accès au financement par un SFD.

Ainsi, par le milieu dans lequel elles s'implantent, les conditions d'accès aux services qu'elles mettent en place, les caractéristiques des prêts qu'elles octroient, les organisations de microfinance visent des catégories particulières de population. Cependant, notre analyse montre que les organisations de microfinance sont principalement préoccupées du remboursement des prêts qu'elles ont octroyés.

En mettant en parallèle la pratique de la microfinance avec les objectifs que les organisations de microfinance se donnent – le développement économique et l'amélioration des conditions de vie –, on peut se demander si elles sont en mesure de savoir si les buts poursuivis sont atteints et si le « développement économique » ou « l'amélioration des conditions de vie » peuvent s'obtenir uniquement grâce à un prêt.

§ 2. Les organisations de microfinance développent une technique particulière à leur activité

L'aspect technique des organisations de microfinance s'observe d'abord par les textes en vigueur qui cadrent des catégories particulières d'organisations (sous paragraphe A). La technique développée par les organisations de microfinance concerne d'abord leur structuration interne (sous paragraphe B). Elle concerne ensuite la conduite et la sécurisation de l'activité. La conduite de l'activité se déroule avec l'aide d'outils pour le pilotage de l'activité et pour son suivi, lesquels outils sont des systèmes d'informations et de gestion (sous paragraphe C). La sécurisation de l'activité s'effectue par le respect de ratios prudentiels (sous paragraphe D) et par le contrôle interne (sous paragraphe E).

Chacun de ces points diffère selon l'organisation de microfinance considérée et doit être efficace pour assurer la bonne marche et la continuité de l'activité. La revue des aspects techniques de l'activité est complétée par l'observation des réalisations *in situ* qui permettent d'en voir les applications concrètes et réelles.

A. Les textes en vigueur

La microfinance dans l'UMOA et en Mauritanie est régie par des textes promulgués à environ cinq ans de distance. La première loi en la matière a été celle de l'UMOA (alinéa a), la loi mauritanienne quant à elle date de 1998 (alinéa b). Les lois sont nées à un moment où la croissance de l'activité de microfinance nécessitait un cadre légal. En promulguant les lois, la BCEAO et la Banque Centrale de Mauritanie – BCM – ont souhaité remplir leur rôle en protégeant les épargnants et en limitant les risques de malversations au sein des SFD. Par ailleurs, ces systèmes ont un tel impact sur l'activité économique qu'ils nécessitent d'être régulés.

a. La loi applicable dans l'UMOA

Dès 1990, le gouvernement sénégalais, avec l'appui de la Banque mondiale, a mis en place un projet d'assistance technique aux opérations bancaires mutualistes (ATOMBS) dans le but d'identifier et de mettre en place un système mutualiste. Ce projet a été confié à l'un des intervenants dans la zone, le Développement International Desjardins (DID), organisation rattachée au Mouvement des caisses populaires Desjardins du Québec. Il a été conduit grâce au financement de l'Agence Canadienne pour le Développement International (ACDI).

Outre les études et enquêtes menées en vue d'identifier les besoins en financement et les pratiques en matière de collecte d'épargne, le DID a facilité l'élaboration d'une loi-cadre sur les structures mutualistes de ce type dans la sous-région. Il a ainsi appuyé la BCEAO pour la création d'une réglementation. Cette coopération a été réalisée dans le cadre du Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Épargne et de Crédit (PARMEC). Une loi a été

promulguée en 1994 ; elle porte le nom du programme par l'usage. Elle a été transposée par les États membres entre 1994 et 1998⁶⁵⁰.

La loi, telle qu'elle est définie dans les textes⁶⁵¹, s'adresse à trois types d'acteurs⁶⁵² :

- Les organisations mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit auxquelles s'applique intégralement la loi. Celles-ci doivent demander un agrément qui leur confère la personnalité morale.
- Les groupements d'épargne et de crédit à caractère coopératif ou mutualiste (GEC-CCM). Ils peuvent demander une reconnaissance par le ministère des Finances.
- Les autres structures non mutualistes collectant l'épargne et/ou octroyant des prêts. Ces dernières sont soit soumises à la réglementation bancaire, soit optent pour la signature d'une convention-cadre qui fixe les modalités de leur action⁶⁵³.

La loi fixe un certain nombre de règles liées au fonctionnement des structures concernées et visant à la sécurisation de leur activité. Les grands principes de fonctionnement touchent aux procédures d'agrément et de reconnaissance. Ils édictent des statuts et un règlement intérieur types. Ils fixent les responsabilités des différents niveaux de la structure. Les principes de gestion définis – pris au sens large de gestion de l'activité – participent à la pérennisation de la structure et des personnes qui y sont impliquées (principalement les déposants). Ces principes concernent le contrôle de gestion des structures qui souhaitent être agréées ou reconnues et les règles prudentielles qui régissent l'activité de prêts et fixent des normes pour la sécurisation des fonds détenus.

Enfin, la loi fixe pour les IMCEC une exonération de tous impôts et taxes relatifs aux activités de collecte d'épargne et d'octroi de crédit. Les membres en sont exonérés sur les

⁶⁵⁰ Voir Commission bancaire, *Guide du banquier de l'UMOA*, UMOA, 2000, p. 109 et sq. Les textes nationaux sont complétés, depuis le 10 mars 1998, par des instructions édictées par la BCEAO : BCEAO, *SFD Systèmes financiers décentralisés. Instructions pour la production des états financiers*, 10 mars 1998.

⁶⁵¹ La loi s'adresse à « tous groupements de personnes dotés de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondés sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et qui ont principalement pour objet de collecter l'épargne de leurs membres et de leur consentir des prêts » (article 2).

⁶⁵² La distinction des différents types d'acteurs fait l'objet de trois autres articles (3, 4, et 5).

⁶⁵³ Loi PARMEC, article 5. Les réseaux de CVECA du Mali par exemple sont soumis aux règles de la convention-cadre.

parts sociales, sur les revenus tirés de leur épargne et sur les intérêts qu'ils doivent payer sur leurs emprunts (art. 30 et 31).

b. La loi applicable en Mauritanie

En Mauritanie, les mutuelles d'épargne et de crédit étaient régies par la loi bancaire n° 95-011 du 17 juillet 1995. Les mutuelles fonctionnaient à partir d'un agrément de la Banque centrale. Elles étaient peu développées. Devant le constat fait par la Banque centrale de l'augmentation de leur activité, et notamment lorsque l'État a procédé à une réorientation de sa politique de lutte contre la pauvreté, un projet de loi a été déposé en 1998.

La Loi 98-008 a été adoptée en janvier 1998. Elle est issue d'un travail préalable basé sur la connaissance de la loi PARMEC et les pratiques des CAPEC (Caisses populaires d'épargne et de crédit) en activité à ce moment-là. Cette activité étant nouvelle à la Banque centrale, ces informations ont été complétées par quelques voyages d'études pour observer d'autres pratiques de microfinance dans les pays voisins⁶⁵⁴.

L'objet de cette loi est d'organiser la profession en lui consacrant une réglementation spécifique. Il est également de promouvoir ces institutions ; la loi prévoit en effet une exonération de fiscalité pendant les cinq ans suivant l'agrément. Elle concerne l'ensemble des institutions de microfinance quelles que soient les activités d'épargne et/ou de crédit. Elle fixe les conditions d'exercice (procédure d'agrément), les règles que les institutions doivent suivre et les documents comptables à communiquer à la Banque centrale.

La loi 98-008 soumet partiellement les coopératives et mutuelles d'épargne et de crédit à la loi bancaire n° 95-011 du 17 juillet 1995⁶⁵⁵. Elle est relayée par l'instruction n° 001 GR/99 qui fixe les conditions d'agrément, l'obligation pour les institutions de communiquer certains documents comptables qui doivent être établis conformément aux prescriptions du plan comptable bancaire (circulaire n° 007/GR/88) et aux formulaires types arrêtés par la

⁶⁵⁴ Entretien avec le représentant de la BCM spécialisé en microfinance, Nouakchott, février 2001.

⁶⁵⁵ « Les coopératives d'épargne et de crédit sont tenues d'observer la réglementation édictée par la Banque centrale, en matière de taux d'intérêt débiteurs, créditeurs, commissions et de dates de valeurs fixés aux opérations effectuées, pour le compte de la clientèle, par les établissements soumis aux dispositions de la loi n° 95-011 du 17 juillet 1995, portant réglementation de la profession bancaire », article 9, instructions n° 001/GR/99.

BCM. Ce plan comptable est en cours de réactualisation⁶⁵⁶. En outre, le programme AMINA travaille à la création d'un plan comptable spécifique à la microfinance en général⁶⁵⁷.

Les institutions de microfinance doivent de plus se référer à l'instruction n° 005/GR/98 pour leurs déclarations à la centrale des risques des crédits consentis en faveur des adhérents. Les déclarations à la centrale des incidents de paiements des crédits douteux et litigieux doivent être établies conformément aux dispositions de l'instruction n° 004/GR/98⁶⁵⁸.

B. Le mode de structuration

L'étude du mode de structuration de ces organisations, par les textes en vigueur et les observations, montre que les organisations les plus importantes en volume d'activités et effectuant l'essentiel de leur activité en milieu urbain sont celles qui présentent une structuration verticale à plusieurs échelons, avec une hiérarchie entre eux. Plus on s'avance vers des organisations moins importantes en volumes d'activités et s'orientant vers une population rurale, et plus l'organisation tend vers une structuration horizontale et décentralisée⁶⁵⁹.

a. Les structures mutualistes, construites sur deux voire trois niveaux le plus souvent

Il s'agit de systèmes dont l'implantation initiale se situe dans une ville importante (souvent la capitale) ou une ville secondaire importante. Ils s'étendent assez rapidement à plusieurs régions ou au pays tout entier. Ils se structurent généralement en deux ou trois

⁶⁵⁶ Les informations relatives au cadre réglementaire sont issues de « Cadre réglementaire concernant les I.M.F. en Mauritanie », document rédigé par l'A.PRO.MI. et communiqué au cours d'un séminaire sur cette question à Nouakchott (juillet 2000). L'A.PR.O.M.I. est l'Association des professionnels de la Microfinance.

⁶⁵⁷ Informations recueillies au cours d'un entretien avec le responsable de la microfinance à la Banque centrale de Mauritanie, Nouakchott, février 2001.

⁶⁵⁸ A.PRO.MI., « Cadre réglementaire concernant les I.M.F. en Mauritanie », juillet 2000, p. 3.

⁶⁵⁹ La décentralisation se comprend comme une délégation de pouvoir d'une structure faîtière vers une structure de base, à laquelle la structure faîtière laisse également de l'autonomie pour les décisions. Cette dernière peut exercer des fonctions de contrôle à l'égard de la structure de base sans que cela se situe dans un rapport hiérarchique, c'est-à-dire impliquant que la structure de base soit soumise à l'obligation d'appliquer les consignes de la structure dont elle dépend. La décentralisation diffère de la notion de déconcentration où la structure faîtière délègue un pouvoir à une structure de base tout en conservant une autorité hiérarchique sur elle.

niveaux d'organisation formelle : des caisses qui forment la base du réseau sous la responsabilité d'antennes régionales ayant une existence formelle ou de délégations régionales abritées par la structure centrale ou structure faîtière du réseau ou siège. Ils pensent leur pérennité ou leur viabilité sur l'ensemble du réseau que forment les caisses ou agences de base.

Le réseau est composé de caisses de base. Au sein de chaque caisse, une Assemblée générale annuelle des sociétaires est organisée en vue d'élire un conseil d'administration de six à dix membres et un conseil de surveillance de trois à six membres. Chaque caisse est dotée d'un comité de crédit composé d'administrateurs désignés et assistés par le gérant. Dans certains cas, un comité de gestion de la caisse peut également être élu.

Les statuts des caisses ainsi que le règlement général de fonctionnement définissent les règles d'élection et de réélection, la durée des mandats, les différentes attributions des organes élus, leurs droits et obligations. Ce sont des textes conformes à la pratique coopérative et aux dispositions légales.

Certaines caisses ont créé un comité de développement ou comité de pilotage réunissant le gérant avec certains des administrateurs actifs (membres du conseil d'administration et du conseil de surveillance). Ce comité se mobilise pour le développement de la caisse. Il arrive que ce soit le comité de crédit qui soit chargé de cette fonction.

Dans d'autres structures, les membres de la mutuelle élisent également en leur sein un comité de « sage », ou de « déontologie » dont la fonction principale est de veiller à la mise en œuvre correcte des objectifs de la mutuelle en adéquation avec la « mission » dévolue à la structure (en général, développement des personnes exclues et solidarité).

Le second niveau est constitué d'un bureau central/caisse centrale dirigé par le projet⁶⁶⁰ le plus souvent, aux débuts de l'activité. Le niveau intermédiaire peut être physiquement présent dans une caisse relativement importante (présente dans un chef-lieu de département par exemple) ou logé au sein de la structure centrale.

⁶⁶⁰ Le projet est la structure dirigeante ; elle comprend dans la majorité des cas un bailleur de fonds, le représentant de la cellule nationale d'appui aux SFD (Banque centrale ou ministère des Finances selon les pays), l'opérateur d'appui, les dirigeants de la structure et d'autres représentants de l'État ou des organisations locales (structures d'appui autres que l'opérateur, etc.).

Il est chargé de la définition des méthodes et procédures, du suivi de l'activité, de l'agrégation des données produites, de l'inspection du réseau, de la coordination et de la mise en œuvre des programmes de formation, de la représentation du réseau auprès des autorités et des bailleurs de fonds, de la paie du personnel, de la gestion des excédents de trésorerie provenant du réseau et de la définition et de la mise en œuvre du plan d'informatisation du réseau.

Lorsque le bureau central inclut les niveaux intermédiaires, il s'agit souvent de services régionaux composés en délégations. Les délégations régionales sont chargées de suivre l'activité et le fonctionnement des caisses de leur ressort, de gérer le personnel des caisses et d'appuyer celles-ci par l'intermédiaire d'assistants-réseau. Elles disposent souvent de gestionnaires de crédit et des agents de saisie informatique lorsque le réseau informatique existe. La direction régionale est également dotée d'un comité de crédit régional composé du directeur régional, du responsable des crédits, de l'assistant-réseau de la zone et parfois du gérant. Ce comité statue sur les crédits d'un volume tel que les caisses de base ne sont pas autorisées à les étudier car il s'agit de crédits qui peuvent remettre en question certains ratios prudentiels du réseau.

b. Les caisses villageoises, des structures à deux niveaux le plus souvent

Ce sont des systèmes dont l'implantation est pensée dès le démarrage à un niveau régional. Ils se composent souvent de quelques caisses ouvertes dans un périmètre proche de la caisse principale. Le système ne prévoit pas d'extension avant que chaque entité de son réseau ne soit parvenue à l'équilibre financier. Il peut exister, après plusieurs années, plusieurs antennes du même réseau, mais chacune est complètement autonome par rapport aux autres. Elles n'ont généralement pas de structure faîtière avant que l'ensemble du réseau ne soit pleinement constitué (c'est-à-dire après un certain nombre d'années d'expérience et avec de bons résultats financiers). Si la structure est créée à partir d'un nombre limité d'antennes, elle pilote l'extension du réseau et veille à ce que les principes de gestion soient respectés.

La CVECA peut être définie comme une banque de développement dont se dotent les villageois pour sécuriser leur épargne et la faire fructifier en accordant des crédits à ses membres. Les règles de fonctionnement et de gestion sont fixées par les villageois. Il existe trois organes de gestion.

Le premier organe est l'Assemblée générale qui se compose de tous les habitants membres et non membres de la caisse. Elle élabore le règlement intérieur de la caisse et le modifie en cas de besoin. C'est l'organe de décision. Elle élit les responsables financiers et administratifs, approuve les comptes et détermine l'affectation des résultats.

Un caissier et un contrôleur interne forment l'organe des gestionnaires. Les deux personnes sont issues du village et choisies en Assemblée générale afin de tenir les documents comptables de la caisse ainsi que les comptes. Ils exécutent leurs tâches conformément au règlement intérieur de la caisse et sous la supervision du comité de gestion. Ils l'informent de tout problème. Le caissier et le contrôleur sont responsables de l'accueil des membres. Ils ont un rôle d'explication et de promotion.

Le comité de gestion est composé de cinq à quinze personnes. Il octroie et recouvre les crédits, contrôle les gestionnaires, fait de l'animation sur le fonctionnement et les avantages de la caisse et représente la caisse à l'extérieur. Il est responsable de l'engagement des dépenses.

Les caisses se regroupent en associations afin de mutualiser leurs expériences et les conseils. L'association, également appelée le service commun, dispose de statuts déposés, d'un règlement intérieur et d'un bureau élu, en général selon le cadre de la loi 1901. Elle définit les services auxquels les caisses de base peuvent prétendre ainsi que les critères d'éligibilité des caisses au refinancement. Elle joue le rôle d'intermédiaire financier avec le système bancaire pour le refinancement du réseau. Elle appuie généralement les caisses en matière d'équipement, de suivi contrôle, de formation, d'élaboration des documents, de formation et de gestion, de conseils. Elle a pour fonction à terme de remplacer le projet quand celui-ci se retirera du système.

c. Les autres structures, à un niveau le plus souvent

Il est plus difficile de tenter une description d'ordre générale pour les autres structures de crédit. Les particularités l'emportent sur la possibilité de schématiser les connaissances sur ces organisations. Si l'on en reste à un certain niveau de généralités, il est possible – sans grand risque d'erreurs – de donner les principales caractéristiques de leurs organisations.

Leur point commun est généralement de travailler à une échelle très restreinte par rapport à des caisses villageoises ou des mutuelles ; tout au plus leur action concerne-t-elle un

groupement de village ou une ville. Leur organisation se borne à la création d'un comité de crédit soutenu par une équipe salariée de la structure d'appui (ONG ou bailleur de fonds) ou sans aucun soutien.

Dans le cas des coopératives, leur organisation est proche de l'association puisqu'elles ont un bureau élu lors d'une Assemblée générale. Elles gèrent leur fonds de crédit comme une partie de l'activité de l'ensemble de la coopérative. Nombre d'entre elles appartiennent à une union de coopératives, dont l'objet est bien souvent celui de faire bénéficier les coopératives membres de refinancement ou d'appui dans le cadre des activités communes de ces structures. L'union assure bien souvent une fonction de représentation de ses membres. Les coopératives ont un ou plusieurs représentant(s) dans l'union.

d. Un point important : le personnel

En fonction des organisations considérées, les personnels salariés occupent des positions qui diffèrent également. Ils occupent des fonctions stratégiques dans les organisations, lesquelles fonctions peuvent leur donner un pouvoir que les élus n'ont pas du fait qu'ils ne maîtrisent pas forcément la technique de l'opération. Il peut parfois s'ensuivre des situations de tensions où les élus, conscients que la mutuelle leur appartient, mais ne maîtrisant pas la technicité des opérations, sont amenés en quelque sorte à « déléguer » leur décision à des techniciens qui en ont la maîtrise, tout en ne l'acceptant pas. Le second problème tient au fait que le personnel élu est bénévole. Il est souvent impliqué dans l'activité de façon soutenue et doit laisser ses occupations, ce qui là encore peut être source de difficultés pour la personne ou de tensions dans l'institution si la personne espère un retour.

Dans une mutuelle, à la base, le personnel élu est le plus souvent bénévole. Il peut percevoir des indemnités lorsque les résultats le permettent et à la condition que l'Assemblée générale le décide. Le personnel se compose également d'un gérant, responsable de l'ensemble des opérations de la caisse locale et de son développement. Il est, en principe, soumis à la double autorité du directeur d'antenne régional et du conseil d'administration de la caisse dont il est l'employé.

Au niveau intermédiaire, se trouvent les fonctions les plus courantes telles que la comptabilité, l'inspection et le contrôle des responsables et gestionnaires de crédit. Au niveau central et aux niveaux intermédiaires lorsque c'est le cas, se trouvent parfois des assistants techniques rémunérés par le bailleur de fonds pour assumer les tâches essentielles de gestion,

de développement et de contrôle de l'activité. Ces assistants techniques sont censés quitter leur fonction après la formation d'un cadre national. L'ensemble de la structure a recours à des auditeurs externes.

Dans les caisses villageoises, il n'y a pas de salariés au niveau des caisses de base, les différentes fonctions sont bénévoles y compris pour les deux gestionnaires. L'Assemblée générale peut toutefois décider le versement d'une indemnité annuelle aux deux gestionnaires prise sur le résultat positif de l'exercice. Dans certains cas, cette indemnisation peut s'étendre aux comités de gestion. Il arrive parfois, de façon informelle que les autres membres de la caisses soulage la personne impliquée dans la caisse en l'aidant dans ses travaux personnels (labours, etc.) Au niveau intermédiaire, la structure projet dispose de salariés. L'ensemble de la structure a recours à des auditeurs externes.

Dans les autres cas, quand il s'agit d'organisations de la coopération internationale, la structure de prêt utilise le personnel salarié ; dans le cas des coopératives, tout le personnel est bénévole.

Ainsi, on a pu voir que la loi définit un cadre légal très précis pour les mutuelles. Les règles restent relativement précises pour les organisations à caractère coopératif comme c'est le cas des caisses villageoises. Enfin, elle prévoit les nombreux autres cas qui n'entrent pas dans ces cadres et s'y adapte en mettant en place un traitement quasiment au cas par cas⁶⁶¹. Les observations que l'on peut faire *in situ* montrent que, en dehors des mutuelles, il est très fréquent de constater des aménagements apportés entre la loi et les organisations existantes localement.

C. Le système d'information et de gestion : principes et limites

Le système d'information et de gestion est tout aussi vital à une structure qu'une organisation claire et adaptée à la population qu'elle dessert. Il permet qu'une information circule dans la structure afin de faciliter le pilotage de l'activité, comme une aide à la décision. Il permet que l'organisation puisse régulièrement ajuster son activité, il est donc indispensable qu'il soit correct et qu'il permette des décisions rapides et efficaces.

⁶⁶¹ Pour une analyse de la loi par un juriste spécialiste, se reporter à Laurent Lhériaux, 2003.

a. Principes du système d'information et de gestion

Le CGAP fourni une définition du système d'information, lequel concerne :

« Une série de *process* et d'actions destinée à récupérer les informations pertinentes (*raw*), à les traiter sous forme d'informations utilisables et à les *dispatcher* à leurs usagers dans la forme désirée »⁶⁶².

Le système d'information véhicule l'information au sein de l'organisation afin de faciliter la mise en place d'un mode de gestion de l'activité qui soit rationnel. Il ne couvre pas simplement la question du support informatique des données mais concerne l'activité dans son ensemble. Il constitue pour les structures qui le créent un outil de pilotage et d'aide à la décision. La gestion fait donc partie du système d'information de toute structure.

Pour les organisations de microfinance les plus importantes en nombre de membres/clients/sociétaires, les principales bases de données concernent : le système de gestion, dont l'objet est le suivi de la structure d'un point de vue comptable, et le système d'information, utilisé pour le pilotage de l'activité. Il s'agit alors de tableaux de bord de l'activité, de bases de données concernant le suivi des clients et plus généralement d'indicateurs d'impacts sur les clients/membres.

Les structures comme les caisses villageoises utilisent le même type d'information qu'elles centralisent au sein du service commun. L'information peut être traitée ensuite par le service commun ou par l'ONG d'appui.

Les structures non professionnelles ont tendance à se créer des outils simplifiés par rapport aux structures professionnelles. De tels outils sont le plus souvent destinés à suivre simplement l'activité crédit de l'organisation.

Il n'existe pas à ce jour de système d'information qui fasse l'unanimité, chaque structure ou chaque type d'organisation développe donc son propre produit. Il en est de même pour les systèmes d'information destinés à piloter l'action (indicateurs d'impact souvent très différents).

⁶⁶² Charles Waterfield et Nick Ramsing, *Management Information Systems for Microfinance Institutions : a Handbook*, cgap technical papers n° 1, février 1998. Ce document est disponible sur le site internet du cgap : http://www.cgap.org/html/p_technical_guides01.html.

b. Les principes appliqués de gestion

Les systèmes financiers décentralisés tiennent des comptes différenciés selon leur approche et la complexité de l'activité qu'ils ont à gérer. La présentation des résultats des mutuelles est proche de celle des structures bancaires. Les structures comme les caisses villageoises recensent leurs charges et leurs produits et enregistrent leurs actifs/passifs d'une façon simplifiée par rapport au plan comptable bancaire. Dans ces cas, les résultats sont généralement présentés sous forme de comptes de résultats et de bilan. Les structures comme les coopératives comptabilisent simplement les mouvements de fonds et présentent le plus souvent leurs résultats sous la forme de tableaux d'entrées-sorties.

TABLEAU 4 : Principales présentations des résultats des SFD⁶⁶³

<i>Type de comptabilité</i>	Structures à comptab. très simple	Structures à comptab. simple	Comptab. de type bancaire
<i>Type de SFD concerné</i>	Coopérative de production	Caisse villageoise ou caisse de crédit solidaire	Mutuelle
<i>Présentation des résultats</i>	Entrées - sorties	Produits et charges, actif et passif	Produit net bancaire, actif et passif
<i>Principaux postes/ actif</i>	Aucun	Immob., stocks, comptes de tiers, banque, caisse, résultat déficitaire	Plan comptable bancaire
<i>passif</i>	Aucun	Capitaux et emprunts	Plan comptable bancaire
<i>charges</i>	Non comptabilisées*	Charges d'exploitation	Plan comptable bancaire
<i>produits</i>	Cotisations, intérêts	Produits financiers, entrées financières diverses	Plan comptable bancaire

* Les charges sont comptabilisées comme une sortie, mais pas en tant que telle.

Ces comptes sont tenus au niveau des organisations de base et consolidés à un niveau intermédiaire ou central (caisses villageoises et mutuelles). À la base, le gérant ou le caissier est chargé de cette fonction. À un niveau intermédiaire, les comptes sont le fait d'un

⁶⁶³ On se réfère uniquement aux comptes qui sont effectivement tenus dans ce type de structures. Il s'agit pour chaque forme d'organisation des principaux postes référencés.

comptable ou d'un contrôleur interne si la taille de la structure nécessite la présence de ce type de personnel.

Dans le cas des caisses villageoises, les comptes sont très simplifiés à la base pour s'adapter aux structures locales qui ne disposent pas nécessairement d'un personnel capable d'assimiler une certaine technicité des opérations. Ces comptes permettent en général de suivre les entrées-sorties de la caisse et les frais de fonctionnement. Lorsque la structure dispose d'un service commun, celui-ci se charge des consolidations de comptes. Au niveau de la caisse, les comptes sont tenus par un caissier ou un gérant issu du village et formé à cette fonction. Dans un service commun, la personne est issue de l'une des caisses membres et a pu se former au rythme de croissance des caisses.

Les crédits octroyés par les ONG sont généralement liés à un compte séparé dans la comptabilité générale de l'ONG. Ce sont donc les responsables de l'ONG, souvent de formation supérieure, qui assurent la tenue de la comptabilité.

Dans les autres structures (crédit solidaire entre autres), les comptes sont tenus mentalement ou à partir de cahier d'entrées-sorties. Ces derniers consistent à tenir sur un cahier la situation de la caisse et à y noter les prêts (sorties) et les remboursements (entrées) dont on distingue le plus souvent les intérêts payés et la somme empruntée. Dans les très petites organisations – qui se rapprochent des tontines dans leur fonctionnement – les responsables, avec l'aide des membres du bureau de l'association ou de la coopérative, tiennent les comptes mentalement.

c. Limites dans la diffusion de l'information et hypothèses d'explication

La loi impose de tenir des comptes tels que décrits ci-dessus. Mais, au cours de nos enquêtes de terrain, nous avons constaté une certaine réticence de la part de quelques organisations de microfinance à communiquer les informations relatives à leurs comptes. Ce constat n'a pas manqué de nous intriguer. Est-ce lié à un problème dans la tenue des comptes et dans les résultats ? Est-ce lié à un rapport avec les autorités qui laisse penser aux responsables de la structure qu'ils encourent des sanctions ? Est-ce une réticence liée au fait que la personne interrogée ne connaissait pas l'enquêteur ?

Dans la mesure où ce comportement s'est produit très souvent pendant les enquêtes de terrain et où nous avons eu à l'observer régulièrement au cours d'études antérieures, nous pouvons penser que cela concerne moins la dernière hypothèse (confiance en l'enquêteur).

Pour nous, le problème provient principalement des deux autres hypothèses (peur de sanctions éventuelles, problèmes dans la tenue de la comptabilité).

Nous avons ainsi pu recueillir des témoignages de responsables de structures qui pourraient accréditer l'hypothèse d'un rapport parfois difficile avec les autorités.

Encadré 1. Un exemple de rapports entre État et SFD⁶⁶⁴

Il semble que l'État soit parfois très strict sur l'application de la loi. Cela explique en partie le fait que nous ayons rencontré maintes difficultés pour obtenir certains documents. L'histoire qui suit est factuelle, mais elle n'en dénote pas moins un rapport entre l'État et les SFD qui peut être difficile.

Au cours d'un entretien, l'enquêteur a demandé le rapport d'activité et le règlement intérieur de l'organisation pour en tirer les informations-clés dont nous avons besoin pour notre base de données notamment. La personne lui a franchement dit qu'elle ne les lui donnerait pas. Elle en avait déjà subi les conséquences une fois.

D'après le témoignage, elle avait reçu un visiteur qui lui avait demandé ces mêmes documents. Elle les lui avait fournis en pensant qu'il s'agissait là d'un travail en partenariat comme cela se pratique couramment. Il s'est avéré par la suite que le visiteur indélicat a communiqué les documents à l'État qui à son tour a sommé l'organisation de se conformer à la loi, alors que la structure ne semblait pas en mesure d'en remplir toutes les conditions.

Une telle aventure peut inciter à la méfiance ...

En Mauritanie, les institutions peuvent se retrouver en porte à faux entre les exigences de la loi et leur propre rythme de croissance. L'APROMI travaille à assouplir les rapports entre les deux parties : l'État et les SFD. Mais la tâche est ardue dans la mesure où il n'existe

⁶⁶⁴ Témoignage d'un SFD mauritanien recueilli au cours de l'étude *Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*, janvier-mai 2000.

pas de mesures transitoires pour les SFD qui correspondraient à une convention-cadre ou au statut de groupement d'épargne et de crédit. Ces mesures transitoires permettraient aux organisations de se construire progressivement et dans la transparence.

La seconde hypothèse, relatives à des problèmes dans la tenue de la comptabilité, est également valable. En effet, lors d'une étude où nous avons eu accès aux comptes de structures ainsi qu'à certains des audits externes⁶⁶⁵, nous avons pu constater que la tenue des comptes est un fait parfois peu assimilé, même par les structures qui soutiennent les opérations de microfinance. Sur l'ensemble des SFD qui faisaient partie de l'échantillon de l'étude, 12 % ne pouvaient présenter de comptes dans la mesure où ils avaient commencé leur activité l'année même pour laquelle le calcul était réalisé, 9 % ne présentaient pas d'états financiers cohérents (c'est-à-dire avec des postes comptables comme indiqués dans le précédent paragraphe), 5 % avaient des états financiers incomplets ou insuffisamment cohérents, 26 % présentaient des états financiers cohérents mais non audités, 16 % avaient des états financiers mais avec un audit certifié avec des réserves et seuls 32 % avaient des comptes et des audits les certifiant.

D. Les ratios prudentiels

Les ratios prudentiels sont édictés dans le but de fournir aux responsables de la structure des indicateurs de suivi de l'activité afin de limiter le risque pris et ainsi de sécuriser davantage l'activité.

a. Les ratios prudentiels de gestion en UMOA

Les ratios des organisations concernées par la loi sont destinés à limiter les risques pris et à constituer et préserver leurs patrimoines. Le tableau suivant décrit les ratios prudentiels applicables aux structures mutualistes.

⁶⁶⁵ Audits que la structure de microfinance doit réaliser chaque année d'après la loi.

TABLEAU 5 : Ratios prudentiels de gestion définis par la loi PARMEC (UMOA)

Nom du ratio	Ratio
Réserve générale	Obligation de mettre en réserve générale 15 % des excédents nets annuels
Risque sur l'ensemble des membres	200 % maximum des dépôts de l'ensemble des membres
Division des risques	Montant max. crédit à un membre < 10 % de l'ensemble des dépôts reçus
Risques sur les dirigeants	Prêts < 20 % des dépôts
Risques au titre d'activités autres que celles d'épargne et de crédit	Des sociétés de services peuvent être créées mais les fonds engagés ne doivent pas dépasser 5 % des risques
Emplois à MLT/ressources stables	Ressources stables > à tous moments aux emplois à moyen (M) et long terme (LT)
Ratio de liquidité	Valeurs disponibles, réalisables et mobilisables à CT = au moins 80 % de l'ensemble du passif exigible et de l'encours de ses engagements par signature à CT

La loi prévoit des dispositions pour les deux autres catégories d'organisations auxquelles elle s'adresse. Dans le cas de la reconnaissance juridique simple, une union ou un groupement d'épargne et de crédit, les organisations ne sont pas soumises au respect de ces ratios. Dans le cas de la convention cadre, il est simplement exigé des organisations qu'elles pratiquent un taux d'intérêt inférieur au taux de l'usure, que l'ensemble des crédits soit inférieur à deux fois l'ensemble des dépôts reçus et que le risque sur un adhérent ne dépasse pas 10 % des dépôts. Le Ministère des finances peut édicter au cas par cas des normes complémentaires, adaptées à chaque SFD ou type de SFD, et après avis de la BCEAO.

b. Les ratios prudentiels de gestion en R.I.M.

Les ratios de gestion, destinés à préserver le patrimoine, que les IMF doivent respecter sont récapitulés dans le tableau ci-après.

TABLEAU 6 : Ratios prudentiels de gestion définis par l'instruction n° 001/GR/99 (R.I.M.)

Nom du ratio	Ratio
Réserve générale	Augmentation des fonds propres par affectation à la réserve générale d'au moins 50 % de l'excédent d'exploitation
Risque sur l'ensemble des adhérents	80 % maximum des ressources ; le reste doit être utilisé sous forme de trésorerie et éviter les difficultés de paiement
Division des risques	Crédit à un adhérent < 5 % des ressources L'ensemble des risques individuels > 3 % des ressources de la coop. Ne doivent pas excéder 40 % de ses ressources.
Risques sur les dirigeants	Crédit < 10 %
Risques au titre d'activités autres que celles d'épargne et de crédit	2,5 %
Emplois à MLT/ressources stables	Montant des actifs immobilisés et des participations des mutuelles ne peut excéder le montant de leurs fonds propres (max. 100 %)
Ratio de liquidité	Ratio de liquidité immédiate : 8 % Ratio de liquidité à échéance : 10 %

La loi définit les principaux éléments du patrimoine et de sa gestion comme suit :

Les ressources de la mutuelle comprennent les dépôts des membres, les dotations ou subventions (sauf pour équipement), les emprunts de toutes natures et les excédents de fonds propres après couverture des actifs immobilisés (art. 15).

Les fonds propres comprennent le capital, les réserves, les dotations et subventions non remboursables pour équipement et les fonds de garantie (art. 19).

Les éléments du **ratio de liquidité** sont : les avoirs liquides, les échéances de crédits et les opérations de trésorerie d'une durée au plus égale à 3 mois rapporté au passif exigible à 3 mois au plus et les engagements par signature à moins de 3 mois (art. 20). Le ratio de liquidité est posé avec l'hypothèse que les dépôts des adhérents ne sont pas destinés à être retirés et que les autres ressources sont toujours remboursables selon un calendrier fixé à l'avance.

c. Comparaison des ratios prudentiels applicables dans les deux pays

La comparaison concerne les institutions mutualistes uniquement car, première différence entre les deux lois, la loi mauritanienne concerne uniquement les structures mutualistes et les coopératives.

La seconde différence provient de l'étalon de mesure des ratios. Les ratios définis en UMOA se rapportent aux dépôts tandis qu'en R.I.M., ils sont étalonnés sur les ressources.

TABLEAU 7 : Comparaison des ratios prudentiels de gestion (UMOA / R.I.M.)

Nom du ratio	Ratio UMOA	Ratio R.I.M.
Réserve générale	Obligation de constituer une réserve générale de 15 % des excédents nets	Augmentation des fonds propres par affectation d'au moins 50 % de l'excédent d'exploitation
Risque sur l'ensemble des membres	200 % maximum des dépôts de l'ensemble des membres	80 % maximum des ressources ; le reste doit être utilisé sous forme de trésorerie et éviter les difficultés de paiement
Division des risques	Crédit à un membre < 10 % de l'ensemble des dépôts reçus	Crédit à un membre < 5 % des ressources L'ensemble des risques individuels > 3 % des ressources de la coop. ne doivent pas excéder 40 % de ses ressources.
Risques sur les dirigeants	Prêts < 20 % des dépôts	Crédit < 10 %
Risques au titre d'activités autres que celles d'épargne et de crédit	Des sociétés de services peuvent être créées mais les fonds engagés ne doivent pas dépasser 5 %	2,5 %
Actifs mobilisés/ressources stables (propres)	Ressources stables > à tous moments aux emplois à MT et LT	Montant des actifs immobilisés et des participations des mutuelles ne peut excéder le montant de leurs fonds propres (max. 100 %)
Ratio de liquidité	Valeurs disponibles, réalisables et mobilisables à CT = au moins 80 % de l'ensemble du passif exigible et de l'encours de ses engagements par signature à CT	Ratio de liquidité immédiate : 8 % Ratio de liquidité à échéance : 10 %

Le tableau récapitulatif indique que concernant la maîtrise des risques pris par les organisations, la loi mauritanienne est systématiquement plus restrictive que la loi applicable en UMOA. La Loi PARMEC a été promulguée alors que les institutions d'épargne et de crédit commençaient leur essor ; on peut donc supposer que les ratios édictés à ce moment-là ont été pensés pour garder une souplesse au cadre législatif. Par contre, la BCM a semble-t-il profité des expériences des pays voisins car les règles édictées visent à maîtriser l'impact macro-économique des organisations de microfinance.

E. Le contrôle interne

Le contrôle interne est l'un des points névralgiques d'une organisation de microfinance. Il doit être tel que le circuit de l'argent dans l'organisation soit sécurisé afin d'éviter tout risque de détournement. La loi définit également le cadre général du contrôle des institutions de microfinance.

a. Principes légaux liés au contrôle interne

Dans la zone UMOA, la fonction de contrôle interne des IMCEC est explicitement dévolue au conseil d'administration et au conseil de surveillance qui doivent, dans le cadre de leur fonction, assurer le contrôle interne. Les unions sont tenues d'assumer cette fonction (manuels de procédures, contrôle annuel des institutions membres) et d'adresser un rapport annuel sur l'activité de chaque institution affiliée à la BCEAO et à la commission bancaire.

Le second niveau de contrôle – externe – est assuré par la surveillance du ministère des Finances de tutelle (institutions de microfinance), la BCEAO (organe financier) et la commission bancaire (organe financier).

La loi mauritanienne sur les institutions mutualistes et coopératives d'épargne et de crédit consacre les articles 37 à 42 à leur surveillance et à leur contrôle. La fonction de contrôle est dévolue à l'union (art. 37), elle a pouvoir de produire un manuel de procédure et doit inspecter au moins une fois par an, les institutions qui lui sont affiliées et ses organes financiers.

« Le contrôle et la surveillance portent sur tous les aspects touchant à l'organisation et au fonctionnement de ces institutions et des organes financiers, en rapport avec les textes législatifs, réglementaires, les statuts et les règlements qui les régissent. Le contrôle doit notamment permettre de procéder à l'évaluation des politiques et pratiques financières, de la fiabilité de la comptabilité, de l'efficacité du contrôle interne et des politiques et pratiques coopératives. (...) » (art. 38)

Les autres articles définissent le pouvoir donné aux personnes chargées de cette fonction (le pouvoir peut être délégué aux structures intermédiaires ou de base), les mesures en cas d'anomalies constatées (rapport à transmettre à la BCM). La BCM, enfin, assure le contrôle permanent des institutions de microfinance. Elle peut procéder à des contrôles sur documents ou sur place.

b. Application du contrôle interne

Le contrôle interne est la fonction par laquelle l'organisation sécurise le circuit emprunté par l'argent dans la structure. D'une façon plus formelle, cette fonction se définit comme :

« Un système d'organisation qui comprend les procédures de traitement de l'information comptable d'une entreprise et les procédures de vérification du bon traitement de cette information comptable »⁶⁶⁶.

Le but du contrôle interne est de sauvegarder le patrimoine par la mise en place de procédures qui évitent les erreurs et les fraudes. Il permet également d'améliorer les « *performances de l'entreprise* ». Le contrôle interne repose sur des principes dont découlent ensuite des techniques. Ces principes touchent à l'organisation de la structure, aux fonctions des personnels et à l'information y circulant. Ils concernent directement l'organisation et le contrôle interne.

Au niveau de l'organisation, les principes de contrôle recommandent que les structures soient décrites dans un organigramme établi à l'avance. Chaque fonction doit y être décrite précisément de sorte qu'elle perdure en dehors de ceux qui l'exercent. La description des postes ainsi que celle des procédures doivent être écrites et rassemblées dans un manuel, fixant en particulier les tâches, les responsabilités et l'encadrement.

Les règles de formalisation imposent que la description des tâches soit suffisamment explicite pour que n'importe qui puisse reprendre le travail d'un collègue, assurant ainsi la continuité du poste. Le manuel doit pouvoir être consulté par tous. Les sociétés dont les comptes sont consolidés doivent disposer d'un manuel de procédures de consolidation décrivant le calendrier des opérations, la liste des postes et établissements faisant partie du périmètre de consolidation, les règles d'évaluation, les procédures de confirmation et d'élimination des opérations réciproques. Le schéma d'organisation doit enfin comprendre la description des schémas informatiques et le mode de fonctionnement des logiciels.

Les principes répondent aux critères d'une organisation adaptée et adaptable à l'activité. En outre, on doit pouvoir s'assurer à tout moment que l'organisation prévue est respectée en permanence. Enfin, l'organisation doit clairement définir les délégations de pouvoir et la responsabilité pénale des dirigeants⁶⁶⁷.

Lorsque la structure a suffisamment grandi, la délégation de pouvoir est plus manifeste, en particulier sur la délégation de signature sociale. Dès lors, il s'agit de séparer trois fonctions : la fonction de décision, celle de détention de valeurs monétaires ou de biens

⁶⁶⁶ Alain Mikol, *Le contrôle interne*, PUF, 1998.

⁶⁶⁷ À l'occasion, l'organisation doit également rappeler cette responsabilité pénale des dirigeants car bien que la loi la définisse, un dirigeant peut parfois échapper à sa responsabilité par le biais d'une délégation de pouvoir.

physiques et la fonction de comptabilisation. Cette séparation des fonctions est rendue nécessaire par le fait que l'absence de séparation entraîne la possibilité de fraude si des contrôles réguliers ne sont pas effectués. Cette partie nécessite également la mise en place d'une procédure de validation d'une demande et un manuel de procédure. Cette fonction est dite de protection et de conservation. Pour que cette fonction puisse être correctement assurée, il doit exister des moyens matériels de protection et de restriction à l'accès. Le poste-clé est la trésorerie ; jugé « très exposée à la fraude », il doit donc comporter des contrôles (vérification, prévention, détection) et être séparé de la fonction comptable. Le comptable ne doit pas avoir accès aux fonds et le trésorier ne doit pas avoir accès aux comptes. L'organisation doit également inclure le principe d'intégration qui implique un auto-contrôle des personnels. Ce principe repose sur les recoupements d'informations et sur des contrôles réciproques.

L'ensemble de ces principes suppose une gestion de l'information en circulation. Cela nécessite que l'information soit exacte et de qualité. Elle doit être pertinente (adaptée à son objet et à son utilisation, objective, communicable, vérifiable, utile). Les dirigeants doivent pouvoir compter sur une information non filtrée ; cela peut être effectif en se connectant à des informations extérieures (plaintes des clients, différences entre inventaires physiques et inventaires permanents des stocks, différences entre produits budgétisés et recettes encaissées, notifications des administrations, remarques des avocats et des commissaires aux comptes). L'application de ces principes de contrôle interne nécessite le principe de qualité du personnel. Celui-ci doit allier la compétence et l'honnêteté. En outre, il faut que ce personnel puisse procéder à des recoupements et des contrôles réciproques.

Le contrôle interne lui-même doit répondre à plusieurs critères : l'adéquation, l'universalité, la permanence et l'indépendance.

Tout d'abord, il doit être en adéquation avec les caractéristiques de l'entreprise et de son environnement. Il nécessite donc de mettre en place des procédures adaptées en définissant les risques que la direction veut éviter et en comparant le coût de la procédure par rapport au coût entraîné par la surveillance du risque.

Ensuite, il concerne l'ensemble des personnes dans l'entreprise quels que soient le temps et le lieu. Par ailleurs, il doit être établi indépendamment des méthodes et moyens de l'entreprise, quels que soient les procédés employés, les objectifs de sauvegarde du patrimoine et d'amélioration des performances devant être atteints. Ce principe risque de ne plus être respecté lors de l'introduction d'un procédé nouveau pour l'entreprise.

Enfin, le contrôle interne doit respecter le principe de permanence. Il implique la pérennité des procédures utilisées par l'entreprise. Toute organisation nécessite une stabilité de ses structures. Ce principe n'exclut pas l'adaptation permanente des procédures aux évolutions de l'organisation.

c. Les réalités du principe de contrôle interne dans les SFD

Le contrôle interne fait l'objet d'audits réalisés généralement au sein des IMF. Les autres structures pratiquant la microfinance n'y ont généralement pas recours. L'auditeur peut procéder à des sondages des comptes des organisations pour vérifier certains principes, en particulier ceux ayant trait à la circulation des fonds. Nous avons vu ci-dessus que, dans certains cas, les comptes sont audités avec des réserves.

Au sein des organisations moins formelles, le contrôle interne repose davantage sur les structures sociales existantes. Dans le cas des caisses villageoises par exemple, le contrôle interne est assuré par le fait que les villageois savent que le coffre (souvent très lourd) peut être ouvert uniquement avec un jeu de clé détenu par les responsables désignés en assemblée générale. Les comptes sont disponibles et les villageois peuvent s'y reporter. Les mouvements des fonds peuvent se faire en public afin que chacun constate que les mouvements s'effectuent d'une façon transparente.

Dans les coopératives, les prêts et les remboursements effectués en une fois sont un moyen de simplifier la gestion courante de l'activité. La part de la mémoire individuelle occupe une place importante dans la gestion du prêt. L'enquête réalisée pendant la première étude (mars 2000⁶⁶⁸), confirmée en partie par les enquêtes de mars 2001⁶⁶⁹, a révélé que la tenue des cahiers de caisse était plutôt approximative, les personnes se fiant davantage à leur mémoire.

La transparence peut être assurée – comme cela se passe déjà dans certains groupements (union, coopérative, association) au cours de chaque réunion – par la possibilité donnée à chacun de vérifier les comptes par rapport aux fonds effectivement disponibles. Dans certaines coopératives, l'argent est donné à l'emprunteur et rendu en public ; ce qui constitue un contrôle tout à fait adapté à ce niveau d'intervention.

⁶⁶⁸ *Étude des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal*, janvier-mai 2000.

⁶⁶⁹ *Étude « les pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha – R.I.M. »*, janvier-mars 2001.

Encadré 1. Un exemple de contrôle interne. Le cas de l'association des hommes de Taghoutalla.

Cette association a créé une boutique et un fonds de crédit.

Elle a mis au point un système qui correspond à un principe (ingénieux) de contrôle interne. L'argent collectif est confié à deux personnes : le trésorier et le « commissaire aux comptes » ; les deux personnes se chargent de suivre la comptabilité mais seul le trésorier peut décaisser les fonds.

Ainsi, le « commissaire aux comptes » enregistre chaque transaction tandis que le trésorier se charge de l'encaissement. L'association se réunit tous les quatre mois et procède à un bilan en public. Chacun peut ainsi constater les encaissements et les décaissements et connaître l'état des comptes.

La question du contrôle interne, ainsi que celle des autres principes nécessitent de s'interroger sur l'existence de ressources humaines compétentes à assumer la technicité, même relative, des opérations de gestion et de contrôle des activités. Au niveau des petites coopératives, les responsables ont choisi un mode de fonctionnement qui exige une faible connaissance technique. Elles ont souvent recours à la mémoire. Pour les structures plus importantes, particulièrement celles qui sont ou souhaiteraient devenir des institutions mutualistes d'épargne et de crédit agréées, la gestion des prêts demande une connaissance plus pointue de la gestion (notamment pour la prise en compte de ratios prudentiels imposés par la loi).

Les organisations qui appliquent généralement les textes sont celles qui présentent une certaine sophistication des activités de microfinance laquelle suppose une rigueur dans la technique puisqu'il s'agit, le plus souvent, d'organisations ayant l'obligation, pour leur propre sécurité et leur pérennité, de maîtriser une activité devenue importante en volume. Les organisations qui font preuve d'ingéniosité sont le plus souvent celles qui sont proches du secteur « informel », elles sont assez peu sophistiquées du point de vue de la technique de prêt et doivent, pour leur sécurité et leur pérennité, veiller à contrôler leur activité pour maintenir la confiance et faire en sorte que l'argent disponible continue à circuler entre les membres.

Les trois derniers éléments (système d'information et de gestion, ratios prudentiels et contrôle interne) forment les points névralgiques des organisations de microfinance. Nous verrons, à partir de cas d'échec, que lorsque ces techniques ne sont pas maîtrisées, ou lorsqu'elles ne sont pas constamment adaptées à l'évolution de l'organisation de microfinance – particulièrement en période de forte de croissance –, l'organisation prend le risque d'être en danger, voire de périliter.

SECTION 3. Les facteurs de réussite des organisations de microfinance

Pour juger de la « réussite » d'une organisation de microfinance, nous allons utiliser la dernière variable illustrative que nous avons laissé de côté : le taux de remboursement. Pour nous, il est un indice simple permettant de saisir le degré de réussite d'une organisation de microfinance (§ 1). Notre hypothèse est que l'organisation de microfinance qui présente un bon taux de remboursement est celle qui a su s'adapter à sa population de sorte que celle-ci ne fait pas défaillance. Plus le taux de remboursement est bon, c'est-à-dire proche de 100 %, et plus les personnes membres de l'organisation reconnaissent son importance pour eux et souhaitent qu'elle perdure (§ 2).

§ 1. Le taux de remboursement : hypothèse et méthodologie

Le taux de remboursement est un autre point névralgique de l'activité des organisations de microfinance, situé celui-là en aval de l'activité (sous paragraphe A). Nous avons ainsi pu le repérer comme tel, à la suite de lectures multiples. Nous avons aménagé les résultats de la base de données afin de l'étudier efficacement (sous paragraphe B).

A. Hypothèse : le taux de remboursement comme point névralgique en aval de l'activité de microfinance

Le taux de remboursement apparaît dans la littérature comme l'un des principaux points d'observation lorsqu'on souhaite analyser la réussite d'une organisation de microfinance. Il est présenté comme un élément fondamental. Par ses déterminants, il apparaît comme un indicateur de la pérennité ou de la fiabilité de l'institution de microfinance.

Par exemple, parmi les sources de financements potentiels d'une PME ou d'une micro-entreprise, Paul Derreumaux⁶⁷⁰ indique l'existence de projets soutenus par le PNUD, la Banque mondiale et la coopération canadienne. D'après lui,

« leur présence a sans nul doute contribué à multiplier les créations d'entreprises et à augmenter sensiblement la participation des banques, elles n'assurent cependant pas, loin de là, la fin des défaillances comme l'atteste le pourcentage très élevé des crédits en souffrance lié à ces entreprises »⁶⁷¹.

Les crédits en souffrance et, par conséquent, les moyens d'éviter ces défaillances, sont un aspect majeur des questionnements adressés aux organisations de microfinance⁶⁷².

Après de multiples enquêtes et observations des conditions de pérennité des organisations de microfinance, nous en sommes arrivés à la construire l'hypothèse qu'un bon taux de remboursement reflète certes la réussite d'une organisation de microfinance, mais également et surtout reflète la capacité de l'organisation à adapter régulièrement sa technique financière à la population qu'elle dessert.

B. Quelques précisions et précautions méthodologiques

Les taux de remboursement que nous utiliserons ici concernent 50 organisations de microfinance. Ils sont présentés sous forme d'appréciation et s'échelonnent de « très bon » à « mauvais ». Chaque appréciation correspond à des tranches de taux de remboursement comme décrites dans le tableau ci-après :

⁶⁷⁰ Paul Derreumaux, « Les innovations des banques pour les entreprises », *Marchés tropicaux et méditerranéens*, Hors-série Banque et finance, décembre 1998, pp. 3-5.

⁶⁷¹ P. Derreumaux, décembre 1998, p. 4.

⁶⁷² L. Webster et P. Fidley, 1995, pp. 27 et suivantes ; J. Morduch, 1999, pp. 1579-80 ; T. Besley, 1994, pp. 32-34.

TABLEAU 8 : Taux de remboursement des SFD, valeur et appréciation

Valeur du taux de remboursement	Appréciation
De 100 à 95 % ⁶⁷³	Très bon
De 90 à 94 %	Bon
De 75 à 89 %	Moyen
Échecs, faillites suite à détournement, etc.	Mauvais

La présentation sous forme d'appréciation tient à deux raisons. La première est de faciliter la lecture des données. En effet, bien qu'ils soient définis par la loi, les taux de remboursement sont souvent calculés d'une manière différente d'une organisation à l'autre ; on ne peut raisonnablement faire de comparaisons car les taux ne représentent pas toujours les mêmes grandeurs. Il est plus simple d'avoir une appréciation de ce taux en parlant par exemple de très bon taux de remboursement, que ce taux soit de 96 % ou de 98 % selon le mode de calcul a peu d'importance pour ce qui nous occupe ici.

En second lieu, le parti pris a été de tenter une estimation des données manquantes dans la base. Ce type d'information est en effet très difficile à obtenir quand il ne s'agit pas de succès flagrant (très bon taux de remboursement en continu) ou d'échec cuisant (fermeture de caisses, faillite de la structure suite à des détournements). Dans la mesure où une partie des informations était connue, nous avons pu proposer des estimations à partir de projections et à partir d'autres expériences déjà observées par ailleurs.

Le tableau suivant récapitule les données disponibles et les données estimées. Les estimations sont réalisées à partir des données recueillies. Les projections sont réalisées au cas par cas, à partir d'hypothèses concernant les taux déclarés par les autres structures du même type et de la connaissance que l'auteur a des organisations considérées.

⁶⁷³ Les fourchettes de taux définies ici sont liées aux données généralement fournies et reconnues à la hauteur de l'appréciation. Elles sont alignées sur les fourchettes indiquées dans la banque de données PA-SMEC.

TABLEAU 9 : Taux de remboursement des SFD, données et estimations

	C. villageoises	Facilitateurs	Mutuelles	Crédit
Nbre total d'organisations	4	7	14	23
Données obtenues	3	1	5	6
Valeur la plus courante*	95 à 100 %	-	≈ 90 %	96 à 100 %
Données estimées	1	1	6	8
Autres cas	0	1 <i>ns</i> , 2 <i>nd</i> , 2 <i>DC</i> **	3 <i>nd</i>	6 <i>nd</i> , 3 <i>non démarré</i>

* Il s'agit des taux de remboursement pour les données obtenues.

***ns* : non significatif (dans ce cas, les données concernaient deux crédits). *nd* : non disponible. *DC* : déjà comptabilisé. Ce sont les organisations qui ont plusieurs outils financiers à gérer ou qui font partie d'un groupe d'organisations participant à la gestion d'un outil financier ou qui n'ont pas d'outils financiers (association de professionnels de la microfinance).

Dans le cas des caisses villageoises, cela a été assez simple de situer l'estimation puisque l'information était indisponible pour seulement un cas sur quatre. Le groupe est homogène, il nous a donc été aisé d'estimer la donnée manquante.

Dans le cas des mutuelles, à partir de cinq données obtenues, nous en avons estimées six. Le travail a été facilité car les données manquantes concernaient des organisations connues. Les autres données sont basées sur la connaissance de l'auteur et sur le fait que, dans notre échantillon, parmi les organisations issues parfois d'expériences assez différentes, la majorité déclare un taux de remboursement autour de 90 % (avec une organisation présentant un taux de 99 % et une autre présentant un taux de 84 %).

Enfin, les structures de crédit présentent des taux de remboursement plus hétérogènes. Bien que la majorité ait un taux compris entre 96 et 100 %, l'une d'elle a connu de graves difficultés d'ordre politique qui ont eu pour conséquence la chute du taux de remboursement à 20 ou 30 % et deux organisations ont des taux de 75 et 80 %. Les huit estimations ont été effectuées à partir des entretiens qui ont été réalisés sur place lors des enquêtes préalables à la constitution de la base de données.

Pour ces raisons, nous pensons que les graphiques qui suivent et les conclusions qu'ils permettent reflètent correctement la situation des organisations étudiées. La principale réserve tient à nos estimations dont nous pensons qu'elles sont justes, mais qui auraient mérité d'être remplacées par des données certaines.

§ 1. Le taux de remboursement, indicateur d'une technique adaptée à une population

L'analyse du taux de remboursement à partir de sa représentation graphique est une source de surprises : alors qu'on s'attend à ce qu'il soit une fonction croissante du facteur 1 (degré de sophistication financière), la représentation graphique révèle une autre disposition des données (sous paragraphe A). Ce constat nécessite de comprendre dans quelle mesure le taux de remboursement est lié au facteur 2 (le degré de proximité des actions), afin de déboucher sur une hypothèse d'explication satisfaisante (sous paragraphe B).

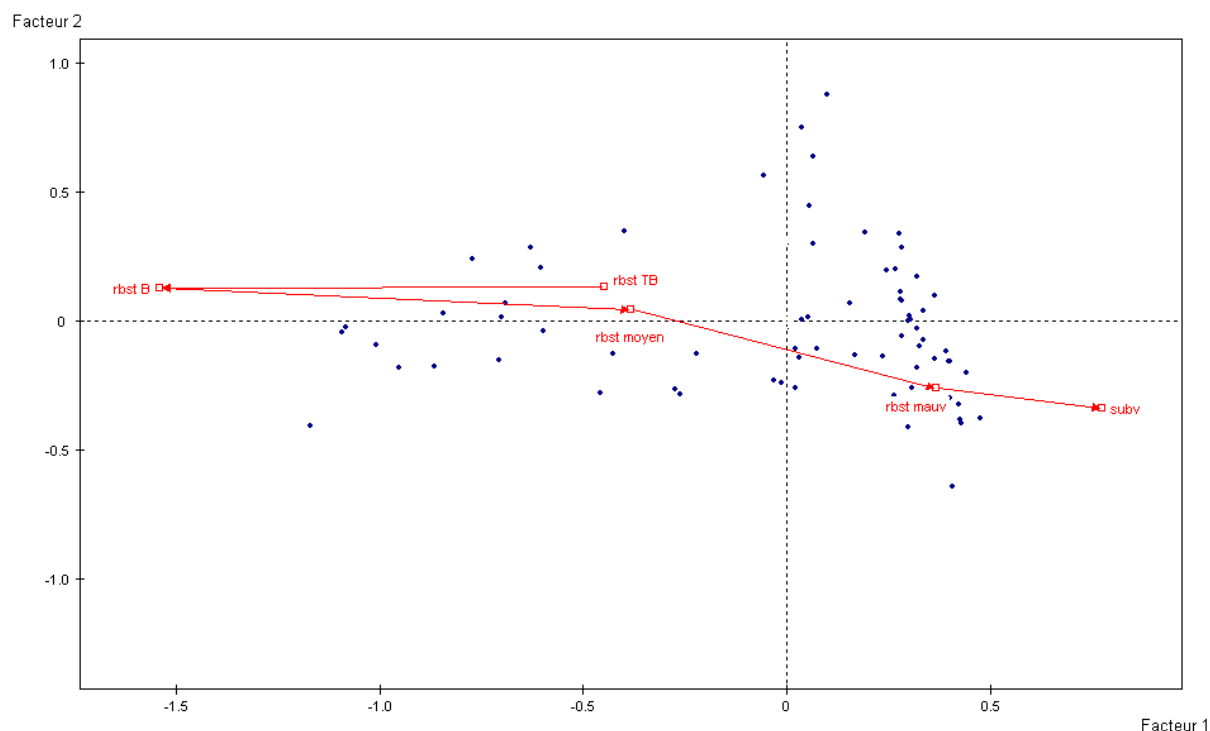
A. Non linéarité entre le taux de remboursement et le degré de sophistication financière

La corrélation entre le taux de remboursement et le type de SFD devrait être – selon une idée assez répandue – une fonction de ce que nous avons pu définir comme le facteur 1 (degré de sophistication financière). En effet, l'idée reçue veut qu'un bon SFD, qui a de bons taux de remboursement, devrait selon toute vraisemblance être celui qui dispose des meilleurs outils techniques pour la gestion de son activité de microfinance. Cette idée rejoint celle qui place le professionnalisme au centre de toute exigence quant à la pérennité des SFD⁶⁷⁴.

Or, le graphique qui suit est assez étonnant puisqu'il remet en question la conclusion à laquelle nous pensions arriver. En effet, les taux de remboursement ne sont pas alignés le long de l'axe 1 comme on aurait pu s'y attendre. Ils suivent une trajectoire qui commence plutôt au centre (très bon taux de remboursement) pour se diriger à gauche (bons taux de remboursement) avant de revenir en bas à droite (taux de remboursement moyens et mauvais).

⁶⁷⁴ Cette remarque fait référence aux débats en cours au sujet de la viabilité globale des SFD. Pour certains, les outils de la viabilité du système financier en construction et sa pérennité peuvent être définis à partir de notions purement économiques. Si l'on se place du point de vue de la seule structuration interne du SFD, cela revient à s'intéresser aux seules conditions « professionnelles » de pérennité. Ce type de débat est essentiellement le fait du courant anglo-saxon qui met davantage en avant des outils et des notions de gestion rapprochant la microfinance de la pratique des banques classiques.

Graphique 8 : Représentation graphique des taux de remboursement



Les différents taux de remboursement sont proches de la zone centrale, où se situent les organisations de crédit (très bon taux de remboursement et taux moyen) et de la zone où se situent les mutuelles (bon taux de remboursement) ; les systèmes de subvention (à l'extrême droite) sont évidemment exclus de notre analyse⁶⁷⁵.

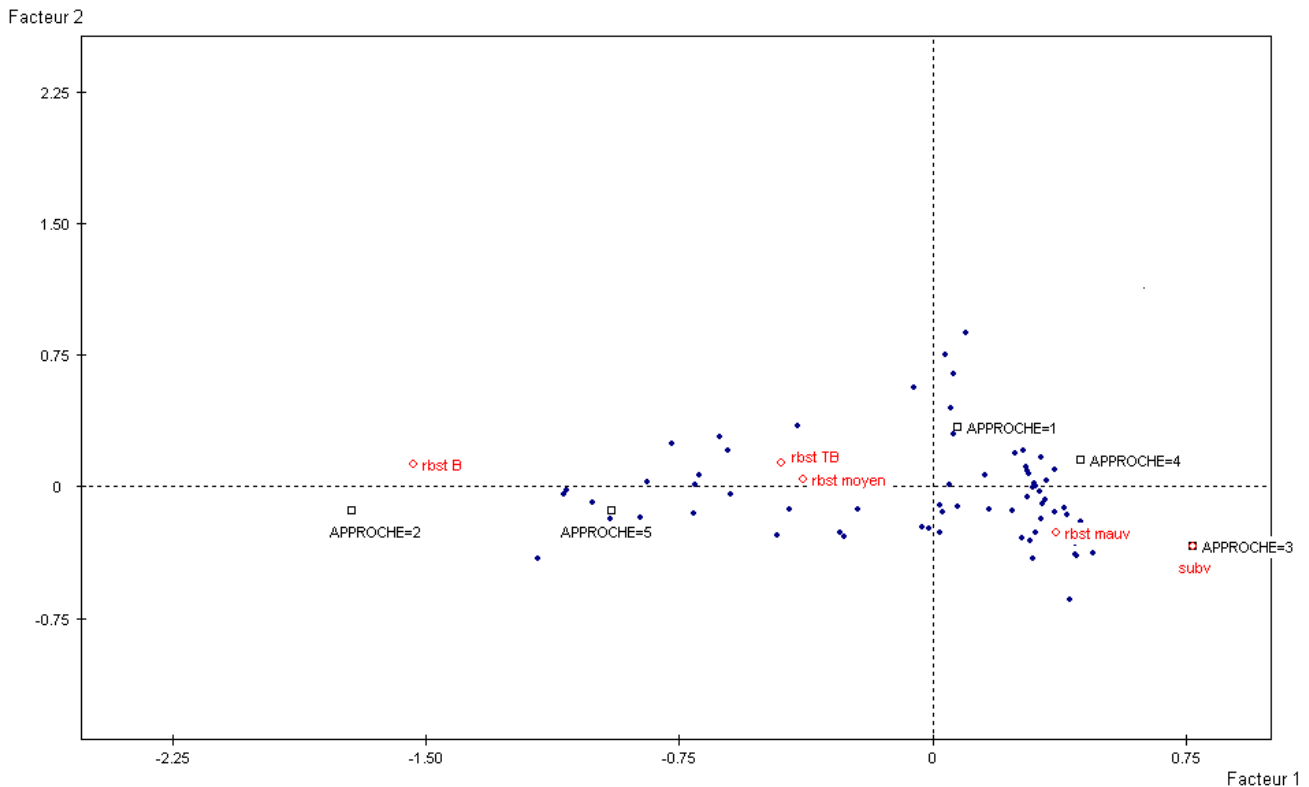
B. Un seuil de « rentabilité » des activités de microfinance ?

Le graphique ci-après apporte les premiers éléments de réponse. En effet, le taux de remboursement apparaît proche de catégories particulières de SFD. Ainsi, ce sont les SFD de l'approche 2 (mutuelle) qui ont de bon taux de remboursement (entre 90 % et 94 %), tandis que le très bon taux de remboursement (de 95 à 100 %) se situe plus près de l'axe 2, à mi-chemin entre les approches 1 (crédit) et 5 (caisses villageoises). Il semblerait donc que le seul facteur « professionnalisme » ou degré de sophistication financière ne suffise pas à

⁶⁷⁵ Nous excluons également de l'analyse le taux de remboursement le moins bon car il se rapporte à un faible nombre d'organisation, ce qui ne peut donner lieu à des conclusions statistiquement significatives. Il s'agit de deux organisations ayant connu un échec et d'une banque de développement agricole. Nous y reviendrons dans le chapitre 6.

caractériser la qualité du taux de remboursement. Cette illustration graphique du taux de remboursement peut être comprise à la condition de considérer que les facteurs 1 et 2 fournissent le cadre d'explication

Graphique 9 : Représentation graphique des taux de remboursement et des approches



Au regard du taux de remboursement, il est donc possible d'affirmer que les SFD ayant un niveau de sophistication financière qui les place juste à gauche de l'axe 2 sont « meilleurs » que ceux qui ont un plus haut degré de sophistication financière. En s'intéressant aux détails des valeurs-tests concernant la variable « taux de remboursement », on s'aperçoit que seul le deuxième niveau de remboursement (bon taux de remboursement) est défini par rapport à l'axe 1. Les trois autres (très bon, moyen et mauvais) et particulièrement le premier rang sont plutôt définis par rapport à l'axe 2. Le premier niveau, le très bon taux de remboursement, est de surcroît lié à l'axe trois, celui qui prend davantage en considération l'intervention ou non de l'État ; ce qui, dans le cas qui nous concerne, met en avant le caractère non étatique des activités des organisations concernées.

Ce graphique ne peut manquer d'interpeller les personnes intéressées par la microfinance. Il suggère qu'il pourrait exister une sorte de « seuil de rentabilité » ou « d'efficacité » de l'activité de microfinance. Il semblerait donc que, passé un certain degré de sophistication financière et une certaine proximité des actions, les organisations de microfinance perdent du crédit aux yeux de la population et/ou se dotent d'outils qui ne permettent plus d'assurer une bonne qualité de remboursement. Ce point suggère qu'il existerait donc un autre risque pour l'organisation de microfinance : celui de ne pas assumer ses activités techniquement et vis-à-vis de la population. Dès lors, on peut se demander jusqu'où une organisation peut-elle prendre cette autre sorte de risques ?

En outre, la position des variables sur le graphique suggère que ce serait des organisations plutôt impulsées et/ou soutenues localement qui auraient les meilleurs résultats (proximité des actions). La seule manière de comprendre ces observations et de les rendre cohérentes pour nous est de supposer que ce sont les organisations en phase avec la population qu'elles servent qui fonctionneraient le mieux. En fait, il ne s'agirait pas de conserver une proximité des actions à tout prix et de condamner une sophistication financière, il s'agirait plutôt que la sophistication financière se construise progressivement de manière à ce que la population la comprenne, l'accepte et l'assimile au même rythme.

Prenons un exemple pour mieux explorer ce cas. Admettons qu'une banque souhaite s'implanter en milieu rural africain. Il nous paraît bien sûr évident qu'elle aura bien du mal à aboutir à une réussite. Son approche et son fonctionnement ne peuvent susciter la confiance des villageois dans la mesure où elle n'agit pas selon les mêmes modes que ses interlocuteurs. L'une se base sur des procédures, de l'écrit, etc., tandis que les autres, fondent leurs rapports sur la parole donnée, l'honneur, etc.

À l'inverse, si l'on imagine une organisation plutôt habituée au milieu rural qui va s'installer dans un quartier où personne ne se connaît, elle aura autant de difficulté que la banque puisqu'elle utilise des mécanismes qu'elle connaît (confiance, parole donnée, etc.) dans un endroit où ces techniques ne seront pas adaptées (si personne ne se connaît, alors le principe de la parole donnée ne joue pas ou peu).

Ainsi, bien que les outils de microfinance se situent à l'interface entre les deux modes de fonctionnement, notre hypothèse d'explication suggère que les organisations qui en relèvent doivent être attentives à rester en phase avec le mode de fonctionnement de leurs bénéficiaires, clients ou membres. Il semblerait donc qu'une sophistication trop rapide ou qui

ne serait pas assez progressive pourrait faire prendre le risque que la population ne l'accepte plus et se mette en retrait par rapport à l'organisation de microfinance.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons pu montrer que les organisations de microfinance correspondent à des populations sur des aires géographiques spécifiques et qu'elles développent une technique particulière pour elles. Dans la mesure où elles s'intéressent à des populations particulières, elles s'implantent dans des zones où elles savent trouver ces populations et proposent des produits, principalement financiers, qui leur sont adaptés. Ce faisant, nous avons vu que leur souci essentiel est que le remboursement se déroule correctement. Elles ne se consacrent guère à l'accompagnement des porteurs de projets.

Par ailleurs, la technique développée est d'abord cadrée par la loi, laquelle présente des contours plus précis pour certaines organisations de microfinance (mutuelles) que pour d'autres (groupements ou associations par exemple). Elle impose une forme organisationnelle et le respect de ratios prudeniels en conséquence. En outre, le système d'information et le contrôle interne sont deux éléments-clés de la conduite de l'activité et de la sécurisation de l'argent dans l'organisation de microfinance.

Enfin, le taux de remboursement, compris comme la combinaison idoine de ces deux caractéristiques, est un indicateur synthétique des conditions internes de réussite d'une organisation de microfinance donnée. On peut le comprendre comme un indice de la capacité de l'organisation de microfinance à adapter sa technique à la population qu'elle dessert.

Cependant, il reste à comprendre en quoi il est primordial pour l'organisation de se construire et d'adapter constamment la technique à la population. Nous verrons dans le chapitre 6 pourquoi et comment une organisation instaure une confiance, de sorte que la population y entre, puis la maintient afin que la population y reste et participe à la consolider en remboursant régulièrement.

Conclusion de la deuxième partie

Pour nous, à l'issue de cette partie, la microfinance en Afrique de l'Ouest est un secteur financier en cours de construction. Par son mode de construction et de structuration ainsi que par les volumes financiers non négligeables que ce secteur draine, par le comportement économique que les organisations de microfinance adoptent progressivement, nous sommes amenés à le considérer comme un acteur économique. Cet acteur se situe en outre dans un paysage financier composé également de financements informel et formel avec lesquels il développe des liens. Cela nous conduit à penser qu'il occupe un segment de marché particulier.

Puis, l'étude d'un cas en Afrique de l'Ouest a permis de mettre en exergue d'une façon fine, ce que sont les ressorts de la microfinance. Deux facteurs ont ainsi été mis en évidence : le degré de sophistication financière et le degré de proximité de l'action. Ils ont permis de montrer que ce segment de marché a des ressorts spécifiques. Ces ressorts relèvent respectivement du principe de « marché » et de celui de solidarité, concepts abordés dans la première partie.

Par ailleurs, au sein de ce segment de marché, une typologie peut aujourd'hui être fixée de façon exacte tant il paraît peu probable que des types vraiment nouveaux apparaissent : il nous semble que les innovations actuelles ne sont que des hybridations d'organisations de microfinance existantes. Ce secteur se compose donc de plusieurs types d'organisations de microfinance, chacun étant une combinaison particulière des deux facteurs-clés cités ci-dessus.

En les observant ensemble, on perçoit que ces organisations ont chacune un type de clientèle particulier associé à un niveau de formalisation et à une relation lien financier / lien social particulier et construit progressivement dans le temps. Nous avons d'un côté des organisations très formalisées et proches du système bancaire par leur niveau de formalisation et leur clientèle ; de l'autre, nous avons des organisations localisées, bien moins formalisées que les précédentes. Entre les deux, les organisations constituent un panel de cas intermédiaires. Dans le premier cas, le lien financier est plus autonome du lien social ; alors que dans le second cas, on constate une forte prégnance du lien social sur le lien financier. Entre les deux, il existe des organisations représentant des situations intermédiaires.

Il reste à comprendre comment il se fait qu'il y ait des populations particulières aux différents SFD. Par quel mécanisme certains membres de SFD vont accepter une moindre

proximité avec l'organisation de microfinance et d'autres s'en méfieront s'ils se trouvent moins directement impliqués ?

Troisième partie.

Limites et potentiels des organisations de microfinance

Cette partie vient nuancer la deuxième partie où l'on considérait les déterminants des organisations de microfinance en raisonnant « toute chose égale par ailleurs ». Jusqu'ici, ces organisations étaient analysées en soi, en excluant tout autre facteur extérieur à elles et qui aurait pu participer à les définir. Il s'agit maintenant de prendre en considération les autres facteurs, principalement ceux qui participent à les limiter. Nous avons en effet constaté, lors de visites ou d'études réalisées *in situ*, que les conditions de réussite des organisations de microfinance leur sont également externes.

L'objectif est maintenant de tirer les enseignements des échecs et des limites observés sur des SFD en cours d'exercice. L'exploration de leurs limites est une façon – par défaut – de considérer les facteurs de réussite de ces organisations. La microfinance, en effet, n'est pas une panacée, elle bute sur deux obstacles majeurs qui concernent d'abord, son mode opératoire et la maîtrise des activités et ensuite, son environnement.

Dans le chapitre 6, nous verrons l'importance du mode opératoire et de la maîtrise de l'activité pour assurer une solidité à l'organisation. L'étude de ces deux aspects démontrent que le public auquel l'organisation s'adresse est déterminant dans sa pérennité en ce sens qu'il doit tout d'abord avoir confiance en elle pour accepter d'y entrer, puis cette confiance doit être maintenue pour que le public accepte de participer à la continuité de son activité. Toute la difficulté tient dans la capacité de l'organisation à enclencher cette confiance par son mode opératoire, puis à la maintenir grâce à une maîtrise de ses activités⁶⁷⁶.

Dans le chapitre 7, nous ouvrirons le débat sur l'objectif généralement assigné aux organisations de microfinance. Celui-ci est de « lutter contre la pauvreté », mais nous verrons que les limites constatées *in situ* montrent qu'il est difficile de considérer la microfinance sous cet angle. Ces limites tiennent en effet à l'environnement socio-économique et institutionnel de sorte que selon nous, le défi à relever est de concevoir un développement économique plus que de « lutter contre la pauvreté ».

⁶⁷⁶ La confiance est externe à l'organisation de microfinance par son mécanisme. Celui-ci fait appel à des facteurs (les repères communs par exemple) sur lesquels l'organisation de microfinance ne peut rien. Se reporter au chapitre 1, section 3, § 3.

Chapitre 6.

Une autre pérennité : l'importance d'une adéquation constante entre une technique et une population.

L'objet de ce chapitre est de démontrer que l'une des sources de réussite des organisations de microfinance se trouve dans la confiance. Pour nous, c'est ce facteur qui explique qu'un type donné d'organisation de microfinance allie un degré particulier de sophistication financière et de proximité de l'action.

Dans le chapitre 5, nous avons vu que le degré de sophistication financière et celui de proximité des actions contribuent à la réussite des organisations de microfinance par une combinaison particulière de chacun d'eux au sein de chaque type. Ces combinaisons spécifiques forment, selon nous, un « nouveau » chemin de la pérennité qu'il s'agit de mettre en évidence ici. Ce nouveau chemin de la pérennité met en exergue l'importance pour l'organisation de microfinance de mettre en œuvre une technique qui soit régulièrement adaptée à sa population. En effet, une organisation de microfinance doit veiller à évoluer et à adapter ses techniques de sorte que ses membres soient toujours en mesure de comprendre ces modifications, de les accepter et de les assimiler (section 1).

Ce processus comporte deux moments décisifs : celui où l'on doit enclencher une confiance avec la population et celui où l'on doit la maintenir. Ces deux moments se traduisent par deux aspects techniques de l'organisation de microfinance : la façon dont elle est construite, c'est-à-dire son mode opératoire (section 2) et la façon dont elle maîtrise ensuite la croissance de son activité (section 3).

SECTION 1. Un autre chemin de la pérennité

Notre étude de cas révèle finalement que pour appréhender la question de la pérennité des organisations de microfinance, un changement de perspectives est utile (§ 1). Une modification de point de vue implique de discuter à nouveau des déterminants des organisations de microfinance, de leur pérennité et de leur impact⁶⁷⁷ (§ 2). Ces facteurs mis au jour, il est possible, selon nous, de définir un « nouveau » chemin de la pérennité. Celui-ci correspond à une combinaison de facteurs liés à la technique mise en œuvre par l'organisation de microfinance (sophistication financière) et de facteurs liés à la proximité des actions à développer avec la population, combinaison régulièrement adaptée. Cela revient à définir les points qui méritent une attention particulière au fur et à mesure du processus de consolidation de l'activité d'une organisation de microfinance (§ 3).

§ 1. Changement de perspectives : penser à l'échelle d'un secteur

Nous avons vu que les déterminants de la microfinance sont définis en fonction de critères très différents selon l'optique dans laquelle se place l'auteur⁶⁷⁸. Les uns insistent sur la viabilité financière, les autres sur la viabilité sociale, d'autres encore insistent sur la nécessité d'une « bonne » insertion de l'organisation de microfinance dans l'environnement socio-économique et institutionnel. Ce faisant, la microfinance est traversée, depuis les premières questions la concernant, par une « tension » entre l'objectif de solidarité qui a participé à sa création et celui de rentabilité qui s'impose à elle après plusieurs années d'existence⁶⁷⁹. L'insistance sur la rentabilité a été plus marquée au moment où le professionnalisme, au sens d'une maîtrise technique des activités, est passé au premier plan des pratiques.

En réponse à ces différentes questions abordées dans le chapitre 2 et à l'issue de notre étude de cas, nous dirions qu'il est difficile de cerner des « tensions » entre solidarité et rentabilité, les deux dimensions sont liées et existent dans chaque type d'organisation de

⁶⁷⁷ Ces déterminants ont été passés en revue dans le chapitre 2.

⁶⁷⁸ Se reporter au chapitre 2, section 2 et 3.

⁶⁷⁹ Se reporter au chapitre 2, section 3, § 3, « Une question de fond, la tension entre rentabilité et solidarité ».

microfinance à des degrés divers. Notre différence d'analyse tient dans l'idée de changer d'échelle et de réfléchir à ces deux notions au niveau d'un secteur entier. Il n'est plus question de penser les organisations de microfinance une à une et de leur apposer ensuite les questions et réflexions ayant trait à la pérennité, à l'impact, au cadre légal, etc., il devient plus pertinent de les penser comme un ensemble destiné à répondre à un besoin à l'échelle d'un territoire. Les organisations sont ainsi remises dans le contexte de leur intervention, avec chacune leurs spécificités. Nos conclusions considèrent donc un ensemble d'organisations⁶⁸⁰ et non des cas particuliers. Dès lors, les déterminants de la microfinance prennent une autre forme et s'interprètent différemment.

§ 2. Une autre manière d'analyser les déterminants de la microfinance

Le changement de perspective implique d'interroger à nouveau les déterminants de la microfinance passés en revue dans le chapitre 2 : d'une part, la pérennité définie à partir de la viabilité financière, puis de la viabilité sociale et de l'institutionnalisation, et d'autre part, l'impact, d'abord pour tester l'utilité sociale, puis pour inscrire l'organisation de microfinance dans une stratégie de marché.

Si l'on se situe dans une perspective dynamique, nous sommes en mesure d'analyser ces points par rapport aux différentes étapes de la vie d'une organisation de microfinance. Pour définir ces étapes, nous avons au préalable besoin de discuter des caractéristiques qui les compose. À partir du « cycle de vie » décrit par Marc Labie dans sa thèse⁶⁸¹, qui prend en compte un grand nombre de critères de pérennité tout en les situant dans une succession d'étapes, nous pourrions ajouter qu'à chacune de ces étapes, non seulement l'organisation de microfinance doit veiller à ses fonctions de direction, à sa clientèle, à ses sources de financement, à la méthodologie de ses produits financiers, à sa gestion financière, à son autonomie et à la formation du personnel, mais encore, selon nous, elle doit de surcroît s'assurer qu'à chaque étape la population assimile correctement la technique employée.

⁶⁸⁰ Se reporter au schéma final exposé dans le chapitre 4.

⁶⁸¹ Se reporter au chapitre 2, section 2, § 1, B, « Le chemin de la pérennité ».

Cette condition doit faire l'objet de vérifications afin de s'assurer que la population réagit correctement. Cela revient à tester régulièrement que la condition de viabilité sociale est respectée. Au cours de ce cycle de vie, les indicateurs d'autonomisation⁶⁸² sont, certes, indispensables à respecter, mais l'un d'eux, le taux de remboursement, doit faire l'objet d'une attention particulière, car comme nous l'avons montré, il est un indicateur que la population a correctement assimilé la technique et qu'elle consent à continuer de participer à la vie de l'organisation en acceptant, en quelque sorte, de maintenir un taux de remboursement élevé.

Par ailleurs, il paraît absurde de vouloir imposer à chacune des organisations de microfinance de respecter les principes d'une autonomie financière, comprise au sens de supprimer progressivement toutes les subventions. Parmi les organisations composant le secteur de la microfinance, certaines peuvent et doivent effectivement se passer de subventions, d'autres non. Celles qui pourraient se passer de subventions ont une structuration interne, du personnel compétent, un système d'information, de gestion, un niveau de fonds propres et un système de contrôle interne suffisamment efficaces pour qu'elles soient en mesure d'aller se financer, par exemple, directement sur le marché financier.

Les organisations susceptibles de devenir autonomes sont également suffisamment en phase avec la population qu'elles desservent pour que leurs élus soient en mesure de comprendre et de faire comprendre à ceux qui les ont élus ce que signifie pour l'organisation de microfinance et pour ses membres de ne plus avoir de subventions (fierté d'être entièrement autonome, mais également impact sur les coûts de l'organisation par exemple). En revanche, une organisation ne peut tendre vers une autonomie financière si ses membres ne présentent pas une telle maturité⁶⁸³.

En ce qui concerne le cadre légal, nous avons vu que, là encore, il correspond à des types particuliers d'organisations de microfinance. Il demande toutefois à être aménagé sur deux points. En premier lieu, il semble que le cadre légal ne soit pas toujours suffisamment explicite aux responsables des organisations de microfinance – et à leurs membres – ce qui concourt à créer un climat de méfiance entre les autorités et certaines organisations. Ces dernières ont semble-t-il peur d'éventuelles sanctions si elles ne respectent pas à la lettre les directives de la Banque Centrale.

⁶⁸² Se reporter au chapitre 2, section 2, § 1, C, « Principaux indicateurs d'autonomisation ».

⁶⁸³ Voir la section 2, § 1, sous paragraphe B.

En second lieu, le cadre légal pourrait être adapté, particulièrement en ce qui concerne la Mauritanie et la convention-cadre en UMOA. Les organisations de microfinance sont aujourd'hui suffisamment connues et depuis plusieurs années, nous n'assistons plus guère qu'à des innovations sous forme d'hybridations de systèmes de microfinance déjà existant. Un cadre légal plus proche des formes actuelles de microfinance permettrait de fixer et de suivre leurs activités avec la même précision que pour les organisations mutualistes.

Cette dernière remarque revient à mettre en œuvre une autre manière de réfléchir l'impact des organisations de microfinance, sans avoir à conduire des études coûteuses et tout en envisageant une politique économique globale à un secteur. Si les organisations de microfinance sont définies de façon claires, on sait alors pour quel type de population elle sont construites. Ce point peut être apprécié par un indicateur : le prêt moyen. Pour tel ou tel niveau de prêt on sait quel type d'activités est financé. Dans les zones considérées jusqu'à présent, si le prêt moyen est par exemple de 40 000 FCFA, on peut raisonnablement estimer que l'organisation s'adresse à des femmes, lesquelles ont généralement besoin d'un petit volume de crédit qu'elles utilisent à des petites activités de commerce et d'artisanat. Maintenant, si le prêt moyen est de 150 000 FCFA, l'organisation de microfinance s'adresse à des hommes qui pratiquent des activités de commerce, d'élevage, d'artisanat. Si le prêt moyen est encore supérieur, alors, l'organisation s'adresse à des entrepreneurs.

Par ailleurs, en connaissant bien les organisations de microfinance à travers leur technique et leurs populations, il est possible d'anticiper sur les difficultés. Par exemple, le cadre légal affirme la volonté d'œuvrer pour des organisations fiables et ne recherchant pas le profit. Si les organisations de microfinance se situent dans une stratégie de clientèle, une partie d'entre elles doit évoluer dans le sens d'une société anonyme (S.A.)⁶⁸⁴. Outre qu'une telle évolution peut poser des problèmes déontologiques ou idéologiques quant à l'objet même de la microfinance, une telle orientation des organisations de microfinance, si elle n'est pas sécurisée par des mécanismes, risque d'avoir des conséquences pour l'organisation, car une partie de la population – principalement située dans des pays musulmans – présente déjà

⁶⁸⁴ Cette possibilité d'orientation à donner aux activités de microfinance est déjà à l'étude.

des résistances par rapport au concept d'usure⁶⁸⁵.

En outre, les études d'impact se situant dans la perspective d'une stratégie de marché mettent en avant un point qui pourrait comporter des risques supplémentaires : si les produits financiers proposés sont trop complexes pour la population ou s'ils sont trop immatériels, alors elle risque de s'en détourner (principe de l'assimilation de la technique non respecté). Ce serait le cas par exemple en milieu rural, si l'implantation d'une organisation de microfinance et les produits proposés ne débouchaient pas sur des résultats concrets et rapides.

Enfin, il existe un risque si le produit proposé touche à des représentations, comme le temps, sans qu'il y ait eu une préparation antérieure à l'arrivée d'un produit. Par exemple, si une organisation cherche à implanter de la micro-assurance dans une région où il n'y a pas eu d'autre expérience touchant à la représentation dans le temps (par l'introduction de petits outils financiers préalablement, par l'introduction progressive d'activités agricoles en dehors des saisons « habituelles »), alors, les individus vont mettre un temps plus ou moins long à y entrer, voire ils n'y entreront pas du tout.

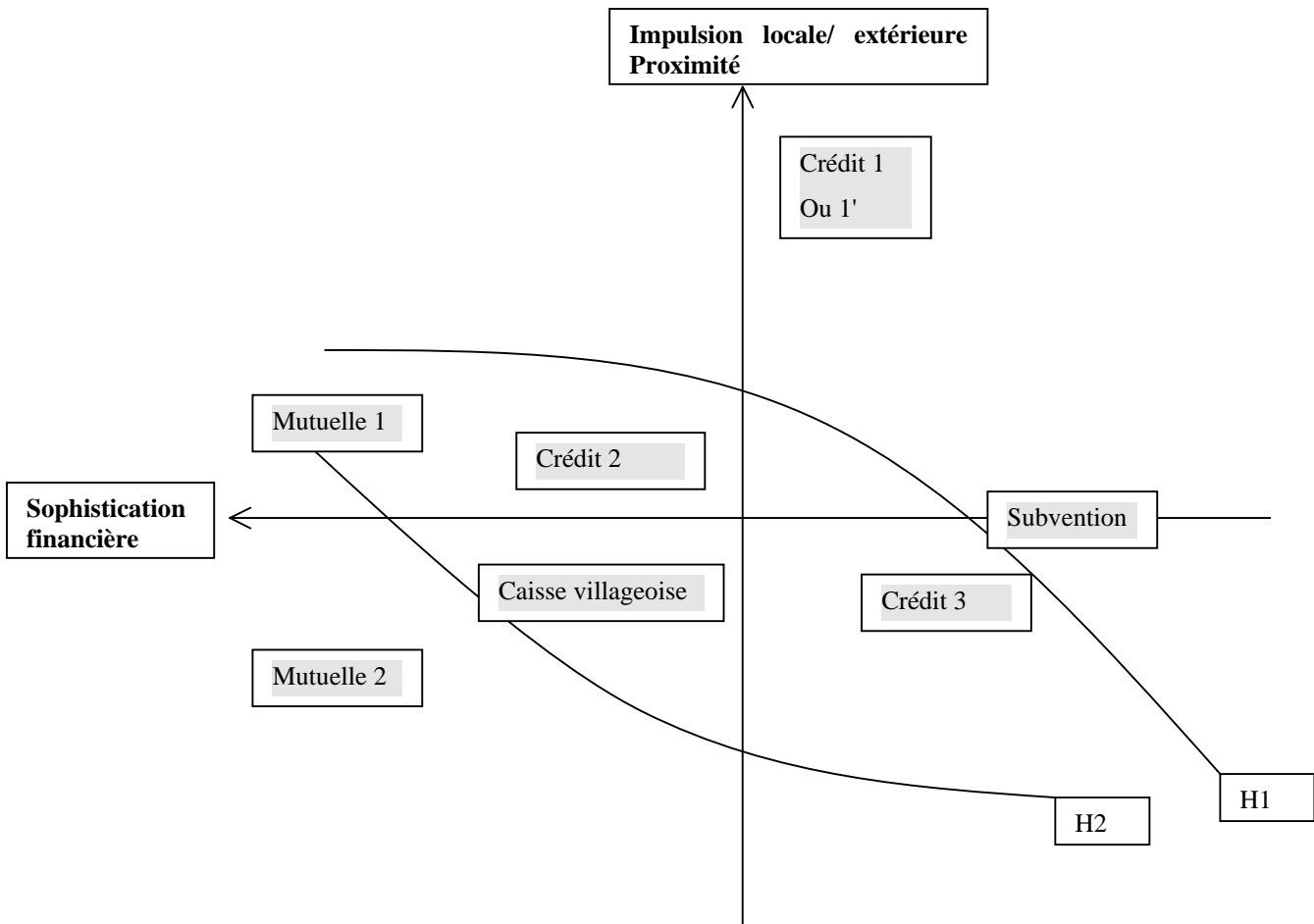
§ 3. Un « nouveau » chemin de la pérennité

À partir de ces principes, nous sommes en mesure d'avancer une hypothèse de compréhension d'un nouvel et « autre » chemin de la pérennité. Le nouveau chemin de la pérennité se veut une représentation alternative du « chemin » de la pérennité défini dans le chapitre 2 comme celui par lequel une organisation de microfinance peut espérer perdurer en respectant principalement des critères de viabilité financière.

En reproduisant ci-après le schéma 2 du chapitre 4, nous pourrions y ajouter une courbe retraçant l'avancement d'une organisation de microfinance sur le « nouveau » chemin de la pérennité.

⁶⁸⁵ Dans la mesure où ce statut juridique suppose des prises de capital par des actionnaires, les membres peuvent être rebutés par l'idée de distribuer des dividendes aux actionnaires, ce qui peut s'apparenter à l'enrichissement de quelques uns aux dépens des autres. Cela peut alors être pris pour des formes d'enrichissement personnel si par exemple les actionnaires sont des personnes.

**Schéma 1 : Typologie des SFD en Afrique de l'Ouest en fonction des deux axes déterminants et
Représentation graphique de deux hypothèses de pérennité**



Le nouveau chemin est défini à partir de la technique développée par l'organisation de microfinance (structuration et personnel, système d'information et de gestion, ratios prudentiels et contrôle interne) et à partir des questions et des préoccupations se rapportant à la microfinance (la recherche d'une autonomie financière, l'institutionnalisation, l'impact - utilité sociale et approche client -). L'ensemble de ces points est ramené à l'autre aspect fondamental des organisations de microfinance : la viabilité sociale.

Les courbes indiquées dans le schéma 2 retracent deux hypothèses de travail. Elles partent toutes les deux du cadran sud-est pour s'acheminer vers le cadran nord-ouest. À chaque point de chaque courbe correspond une combinaison particulière des deux facteurs 1 et 2. Chaque courbe retrace une hypothèse. L'hypothèse (H1) correspond au cas d'une organisation impulsée de l'extérieur, qui rechercherait ou dont le fonctionnement nécessiterait une plus grande implication de la population. L'hypothèse (H2) correspond au cas d'une organisation impulsée de l'intérieur, qui rechercherait ou dont le fonctionnement nécessiterait une moindre implication de la population. Les deux courbes évoluent à des degrés de plus en plus élevés de sophistication financière, au fur et à mesure de la croissance de l'activité. L'évolution peut bien sûr se dérouler par tronçon de la courbe ou débiter à un autre endroit que le cadran sud-est, si l'organisation est, par exemple, clairement délimitée dès le départ comme étant de tel ou tel type de microfinance.

En se situant dans un cas très large, nous avons deux profils principaux :

(H1) : l'organisation de microfinance est de structure légère, elle implique directement la population et commence ses activités avec des outils relativement peu sophistiqués, mais suffisants pour saisir et suivre correctement l'activité de prêt. Elle peut avoir un statut juridique de type convention-cadre dans la zone UMOA. Son objet, que ce soit du crédit-subvention, du crédit ou de l'épargne et crédit est clair et compris par tous. Les moyens d'accéder à l'organisation et les produits proposés sont adaptés à la population (très simplifiés s'il s'agit d'une organisation rurale, plus complexes en milieu urbain). Les outils de gestion sont simples de sorte que chacun peut suivre régulièrement l'activité. Le système d'information consiste en des réunions régulières afin d'informer les membres. Le contrôle interne est également très léger, il peut consister simplement en séances publiques au cours desquelles les encaissements et les décaissements sont réalisés en présence des membres afin que chacun puisse contrôler directement la régularité des octrois et le niveau des fonds disponibles.

Puis, l'organisation voit ses activités croître ou sait qu'elle va être amenée à les développer (par une croissance des fonds disponibles grâce à un prêt extérieur ou grâce à la collecte de l'épargne). Là, elle peut évoluer vers une autre forme d'organisation de microfinance et prendre le statut de groupement d'épargne et de crédit si le cadre légal en vigueur le permet. Elle devra alors se structurer différemment en déléguant des personnes pour s'occuper plus précisément de gérer ses fonds. Elle devra également adopter un système d'information plus sophistiqué par lequel elle pourra suivre l'activité plus régulièrement. Les restitutions d'informations pourront toujours se faire au cours de réunions, selon le rythme précédemment défini. Elle devra alors commencer à respecter des ratios prudentiels, pour se constituer des fonds propres ou pour répartir ses risques. La fonction de contrôle interne devra également évoluer de sorte à renforcer le contrôle tout en continuant à informer les membres avec l'efficacité et la simplicité des réunions publiques. D'autres élus ou des personnes extérieures pourront remplir cette fonction.

Ensuite, selon le milieu dans lequel elle s'est implantée, elle pourra évoluer vers une caisse plus importante, voire vers un réseau décentralisé de caisses, pourvu que l'information puisse circuler de la même manière et avec la même efficacité qu'aux débuts. Elle pourra par exemple devenir un ensemble de groupements d'épargne et crédit. Chaque groupement pourra prendre le statut de caisse mutualiste, avec les conséquences que nous avons évoquées concernant l'activité : structuration plus complexe, personnel technique salarié pour le suivi de l'activité, système d'information et de gestion adapté, respect de ratio prudentiels et application du contrôle interne par des personnes salariées pour cette tâche.

Au cours de cette croissance des activités, une attention particulière doit être apportée au personnel. La tentation est grande de déléguer les fonctions techniques aux personnes qui « savent » et aux « instruits », mais le risque est que plusieurs années et quelques milliers de prêts plus tard, les membres ne soient plus en mesure de comprendre les aspects techniques de leur organisation, avec des risques de tensions déjà évoquées entre élus et techniciens.

Concernant les questions relatives à l'autonomie financière, si l'organisation est impulsée de l'intérieure, elle commencera le plus souvent ses activités sur ressources propres, elle aura sans doute recours à des ressources extérieures (refinancement ou épargne) lorsqu'elle souhaitera augmenter le nombre de ses crédits. Ces aides, lorsqu'elles se font sous forme de refinancement (bailleurs de fonds, ONG, banques, etc.), doivent être *prêtées* et à hauteur d'une part du volume de prêts en cours (de l'ordre du tiers) afin que l'activité croisse lentement, que les techniques lui soient adaptées et ajustées et que l'augmentation soit répercutée sur la structuration de l'organisation (maintien de petits groupes à la base pour

conserver la proximité tout en assumant les tâches induites). Si l'organisation décide de collecter de l'épargne, elle doit le faire avec mesure⁶⁸⁶ et ne prêter qu'à hauteur d'une part, faible, de l'épargne si elle n'a pas les outils pour suivre l'activité et dans une proportion plus importante seulement si son infrastructure le permet. Quel que soit le cas de figure, l'augmentation des fonds de crédit a pour limite la transparence que l'organisation est tenue de maintenir avec ses membres. Les personnes qui souhaitent un prêt l'obtiennent ; si elles ne l'obtiennent pas, elles en comprennent et en acceptent les raisons. En d'autres termes, durant cette étape, l'octroi doit se faire selon des règles précises et acceptées par tous.

Concernant l'impact, au cours des réunions régulières par petits groupes, non seulement les membres s'échangent des informations, mais ils ont également l'occasion de discuter par exemple de ce que chacun retire d'un prêt, des produits financiers qu'ils voudraient voir se créer. Ce sont autant de moments où l'information qui circule profite également à l'institution de microfinance qui, pour l'évolution de ses produits financiers, peut ajuster ses activités à celles de ses membres.

Par ailleurs, l'information régulière de la population, par les différentes voies soulignées ci-dessus et pour les différentes fonctions (contrôle interne, suivi de l'activité), correspond à autant de moyens qui garantissent la continuité de l'appropriation de la structure et celle de la confiance placée en elle.

(H2) : l'organisation de microfinance est plus lourde car d'une part, elle implique moins directement la population (par la création d'un comité technique par exemple) et d'autre part, son activité peut comporter, dès le démarrage, des outils plus sophistiqués ou plus techniques (gestion par ordinateur par exemple). Elle peut prendre un statut juridique d'association sous convention-cadre⁶⁸⁷ ou de mutuelle. Dans ce cas, la population étant bien moins impliquée dans la création de l'organisation, cette dernière pourrait être perçue comme une organisation « qui fait du crédit ». Les moyens d'accéder aux produits proposés sont compris, même lentement, par la population. Les outils de gestion sont plus complexes et les

⁶⁸⁶ Si elle fonctionne correctement, elle rencontrera un grand succès et sera tentée de faire croître ses fonds de façon trop rapide ou trop brutale.

⁶⁸⁷ Ce cadre juridique est défini pour une période transitoire, *a fortiori* dans ce cas où nous considérons une organisation plus distante de ses membres, elle aura à évoluer vers un statut mutualiste, sans doute lors de la phase de croissance de son activité.

populations ont accès aux informations de manière espacée. Le contrôle interne est déjà pris en charge par du personnel salarié.

Dans ce cas, la population sera sans doute méfiante pendant un certain temps et n'adhérera vraiment, individuellement, qu'après une période d'observation (de 12 à 24 mois)⁶⁸⁸. La structure étant plus sophistiquée, la population doit consentir un effort parfois long pour en comprendre le fonctionnement et accepter d'avoir confiance. Lorsqu'elle le décidera, elle affluera en nombre. Une attention particulière aura dû être préalablement apportée au système d'information et de gestion et au contrôle interne. En effet, à ce moment, le risque majeur est que la structure ne soit pas en mesure d'assumer le choc que représente pour elle une croissance importante, rapide et sur un temps très court de ses activités. Là, l'enjeu est d'avoir prévu le choc en ayant construit un système d'information et de gestion ainsi qu'un contrôle interne efficaces pour l'absorber, car si l'organisation ne réagit pas rapidement et correctement en terme de retards de remboursement, de procédures d'octroi et de personnel disponible pour assumer ces fonctions, elle prend le risque de voir son taux de remboursement diminuer, même légèrement. Si la réaction tarde, la situation risque de s'aggraver. La vigilance est de mise à l'intérieur, pour éviter les risques de détournement, et à l'extérieur, pour conserver une confiance avec les membres⁶⁸⁹.

Au cours de cette phase, la structure devra également prendre garde à ne pas s'étendre trop vite géographiquement et à se structurer avec un nombre de niveaux en rapport à la technique et à la population desservie. En fonction du milieu d'implantation, ces niveaux pourront être plus ou moins nombreux. Par exemple, si une organisation de microfinance s'implante dans un milieu rural et qu'elle se structure en quatre niveaux alors que trois auraient suffi pour couvrir l'activité, l'un des niveaux est de trop. Dès lors, des problèmes de transparence et de diffusion ont de fortes chances d'apparaître qui risquent de déboucher sur des détournements de fonds. Si l'organisation s'implante en milieu rural, même dans un gros bourg, elle doit veiller à maintenir une proximité avec les personnes en leur donnant accès aux informations se rapportant à l'activité et au circuit de l'argent à l'intérieur de la structure de

⁶⁸⁸ La population sera également méfiante vis-à-vis d'une organisation de l'hypothèse H1, mais les conséquences vont différer du fait que les organisations de H2 ne sont pas perçues de la même façon. Dans le cas de H1, les risques de défaillances de remboursement sont minimisés par les rencontres régulières, si quelqu'un ne rend pas l'argent, il sait, en quelque sorte, qu'il a pris l'argent d'un autre. Cette prise de conscience est moins prégnante quand l'organisation est perçue comme plus lointaine.

⁶⁸⁹ *A fortiori*, si la structure est perçue comme une banque, les emprunteurs peuvent ne pas rembourser l'argent d'une entité qu'ils ne connaissent pas.

sorte que chacun puisse se rendre compte des encaissements et des décaissements ou, au moins, en comprendre les principaux mouvements.

Comme dans H1, l'organisation respecte des ratios prudentiels et met en place un système de contrôle, d'information et de gestion adapté et efficace. Elle veille également à ce que les règles d'octroi soient transparentes, comprises et acceptées de tous.

Concernant son autonomie financière, des charges relativement importantes à assumer retarderont son processus d'autonomisation. C'est pourquoi il est important d'insister sur le fait que ce point doit être diagnostiqué avant la phase de croissance afin que celle-ci soit maîtrisée et contenu. En fonction du niveau de son implantation, de son expansion géographique, l'organisation pourra concevoir son autonomie sur un réseau dans son ensemble, caisse par caisse ou entité par entité (ensemble de caisses). Si l'organisation vise à une expansion importante, elle aura sans doute à collecter de l'épargne, elle doit donc avoir une structure de gestion qui prenne en compte cette ressource afin que les financements extérieurs soient minimisés et cela sur un temps le plus court possible. Enfin, en fonction des populations qu'elle dessert et du milieu dans lequel elle s'implante, elle peut avoir l'utilité d'un afflux continu de subventions, du moins si son évolution l'exige impérativement.

Concernant l'impact, l'organisation de microfinance peut, dès l'adhésion d'une personne, lui demander des informations la concernant afin de connaître plus précisément le public qu'elle dessert. Ensuite, elle peut procéder par échantillonnage pour suivre régulièrement quelques membres dans leur évolution. Cette fonction de suivi peut être déléguée à un agent de crédit qui, une fois par an, au cours de ses visites auprès des membres, peut les interroger. Disposant d'une base de données, l'organisation est en mesure de connaître les évolutions de ses membres et de leur proposer de nouveaux produits adaptés à leurs besoins.

Dans ce cas de figure, la viabilité sociale peut être maintenue à la condition qu'une bonne partie des membres soit en mesure de s'accommoder d'une organisation plus distante, ceux-ci pouvant se fier à l'écrit (rapports, compte rendus, etc.).

SECTION 2. Retour sur le mode opératoire. La question de l'appropriation

Le processus que nous venons de décrire comporte un premier moment-clé, celui de la création du système. Il s'agit de revoir le mode opératoire des SFD, c'est-à-dire de reconsidérer le rôle des opérateurs initiateurs de ces expériences ou intervenant en appui (§ 1).

En effet, il est primordial d'enclencher une confiance avec les futurs membres de l'organisation de microfinance, car la création d'un tel mécanisme revient à assurer les conditions d'une appropriation de la structure par ses membres ; autrement dit, cela revient à créer les conditions favorables à la viabilité sociale des organisations de microfinance (§ 2).

§ 1. Le rôle essentiel des opérateurs au démarrage et en cours d'activité

Les opérateurs qui lancent les activités de microfinance sont essentiels au démarrage et en cours d'activité car ils développent bien souvent une analyse et des outils qui se révèlent déterminants une fois l'organisation de microfinance créée.

Deux profils d'intervention peuvent être distingués : celui des organisations spécialisées en microfinance et celui des organisations non spécialisées qui lui consacrent une partie de leur activité (sous paragraphe A). L'ensemble de ces intervenants travaille avec la population dans le but de favoriser une appropriation de l'outil financier, le plus souvent par le biais de l'auto-promotion afin de favoriser une autonomie des groupes appuyés (sous paragraphe B).

A. Deux profils d'intervention des opérateurs

Parmi les organisations susceptibles de contribuer au développement de la microfinance, on peut trouver soit des organisations professionnelles en la matière, c'est-à-dire qui lui consacrent une part essentielle dans leurs activités, soit des organisations qui ont une activité principale différente de la microfinance et qui décident de lui en consacrer une petite partie⁶⁹⁰.

⁶⁹⁰ Nous avons déjà abordé ce point dans le chapitre 3.

En France, les organisations professionnelles sont très peu nombreuses. Il s'agit d'organisations comme le GRET, l'IRAM, la SIDI ou le CIDR dont nous avons déjà parlé par ailleurs⁶⁹¹. Ces institutions sont les plus anciennement impliquées dans la microfinance. Elles ont le plus souvent démarré leurs activités en microfinance dès la fin des années 1970 et au plus tard au milieu ou en fin des années 1980. Les organisations non professionnelles sont bien plus nombreuses et présentent des profils hétérogènes. Leur implication dans la microfinance est variable, tant dans la période d'engagement que dans les méthodes d'intervention.

Deux chercheurs du CIRAD ont conduit une étude qui nous fournit un aperçu exhaustif des organisations françaises impliquées dans la microfinance le plus souvent en Afrique de l'Ouest⁶⁹². Ils ont travaillé à partir d'un échantillon des quinze OSI françaises les plus significativement impliquées dans les activités de crédit/financement. L'étude se fonde également sur dix-sept études préliminaires ou évaluations co-financées par le F3E et portant sur des points précis de chacune des OSI.

Parmi ces structures, six sont considérées comme spécialisées et neuf sont des généralistes ayant développé une activité de financement dans le cadre d'un appui plus large à des projets de développement. Ces chercheurs distinguent quatre modes d'intervention qui sont l'intervention en opérateur direct pour la création de systèmes d'épargne et de crédit ; ensuite, l'appui à des opérateurs du sud (financement, technique, formation...) ; l'appui à la structuration du secteur financier sous forme d'expertises ou pour promouvoir un cadre légal et institutionnel favorable au développement des services financiers ; la mise en œuvre de composantes crédit dans le cadre d'une activité plus large de développement (OSI généralistes).

Les deux auteurs ont construit une typologie de ces modes d'actions en fonction des critères tels que les formes et les degrés d'implication de l'OSI dans les activités de financement, la technicité développée pour mettre en œuvre ces activités et les perspectives d'implication ou non dans le secteur.

Ils classent les OSI de l'échantillon en cinq groupes. Le premier groupe se compose de 4 OSI spécialisées de longue date. Le deuxième groupe comprend 2 OSI spécialisées

⁶⁹¹ Se reporter au chapitre 3, section 1.

⁶⁹² Betty Wampfler et Marc Roesch, *Les projets des organisations de solidarité internationale dans le secteur du crédit/financement de l'activité économique dans les pays du Sud*, Rapport final, F3E, Série Capitalisation-valorisation F3E, novembre 2000.

récemment, en cours de construction de compétences. Le troisième groupe est constitué de 3 OSI non spécialisées souhaitant maintenir ou renforcer leur activité de financement. Le quatrième groupe est formé de 2 OSI non spécialisées qui cherchent à déléguer le développement de leurs activités de financements, tout en conservant un contrôle sur les orientations des services financiers créés. Enfin, le cinquième groupe est construit à partir de 4 OSI non spécialisées souhaitant se désengager des activités de financement.

L'ensemble des organisations a une méthodologie d'intervention hétérogène (zone géographique, type de population, type de financement, forme institutionnelle, etc.) ; elles n'en reconnaissent pas moins l'importance d'une approche « professionnelle » de la question. Elles ont également des résultats très divers en terme de degré de maturité des activités et en terme de résultats à attendre.

**TABLEAU 1 : Éléments de typologie des OSI
intervenant dans le secteur du crédit/financement de l'activité**

	Nbre d'OSI	Caractéristiques
Groupe 1	4	Mise en place d'institutions de microfinance comme axe majeur d'intervention. Moyens développés : savoir-faire, techniques pour favoriser l'institutionnalisation et la pérennisation des institutions. Modes d'intervention variés pour une adaptation aux réalités. Ont la confiance des bailleurs de fonds et sont reconnus au plan international comme des spécialistes
Groupe 2	2	Émanation d'une structure mère non spécialisée en matière de financement. Création à la suite d'une expérience pilote réussie ou d'une volonté de la structure mère. La spécialisation provient d'un « modèle » de l'exemple initial. Les résultats sont positifs mais demandent à être consolidés. Structures ayant des « réflexes professionnels » mais manquant d'informations sur le secteur.
Groupe 3	3	Structures ayant leur propre approche du développement. Incluent le volet financement comme une partie des autres activités. Liens ténus avec les autres structures de financement.
Groupe 4	2	Structures ayant développé le volet financement en l'absence d'organisations de ce type dans la zone d'intervention. Ont développé des institutions de microfinance. Elles souhaitent déléguer le pilotage de l'activité tout en gardant un contrôle sur les orientations de l'activité. Elles souhaitent capitaliser l'expérience pour rester impliquées dans les innovations en matière de financement.
Groupe 5	4	Leur orientation première reste le développement social. Elles ont initié ces outils dans le même contexte que le groupe 4. Elles continuent à s'impliquer dans des actions ponctuelles à la demande des partenaires, mais ne souhaitent pas continuer dans cette voie car elles reconnaissent que le financement est un métier spécifique. Elles souhaitent donc déléguer ces activités aux populations, aux professionnels. Elles souhaitent être au fait des avancements en matière de financement (en ont besoin pour réfléchir à leur désengagement et pour conseiller les populations).

Source : F3E-CIRAD, novembre 2000.

Quelle que soit la diversité de ces institutions, elles reconnaissent toutes l'importance de disposer de la microfinance comme vecteur de leur action, que celui-ci soit le principal ou non. Elles reconnaissent également que ce mode de financement nécessite des compétences particulières.

Ces organisations développent deux philosophies d'intervention différentes. La première est celle des OSI spécialisées (groupe 1 et 2). Celles-ci considèrent que la difficulté d'accéder à un financement est un frein majeur au développement des populations. Elles concentrent donc leurs activités sur la création d'institutions financières durables. Elles axent leurs efforts sur la professionnalisation et l'institutionnalisation de ces institutions, tout en consacrant une part importante de leur action à l'appropriation et la viabilité sociale des institutions.

Le second groupe (groupe 3 à 5) est composé d'OSI généralistes pour lesquelles l'organisation de microfinance sert à soutenir une activité ou une action de développement technique, économique, en accompagnement à des mouvements sociaux ou à une catégorie de population donnée. Les outils financiers sont de petite envergure (locale, régionale), moins avancés en termes d'institutionnalisation. Les OSI de ce groupe s'interrogent plus précisément sur le financement accordé à des catégories de populations marginales⁶⁹³.

Dans leur mode d'intervention, ces organisations peuvent intervenir seules ou en partenariat avec des associations de droit national spécialement recrutées pour l'accompagnement au projet de microfinance. L'ensemble de ces organisations œuvre pour une population qu'elle tâche d'impliquer dans la construction d'une organisation de microfinance, le plus souvent par l'auto-promotion.

B. Travailler pour la population et avec elle. Favoriser l'appropriation par l'auto-promotion et pour une autonomie

L'auto-promotion se veut le propre d'une approche "*bottom-up*", c'est-à-dire une approche impulsée par le bas, à partir de la population, qui se veut participative et démocratique. Son principe est de renforcer les dynamiques sociales endogènes ou de les accompagner. Elle vise à une autonomie des groupes de sorte qu'ils soient en mesure de décider des actions à mener en fonction des objectifs qu'ils souhaitent atteindre.

Lorsque des organisations non gouvernementales accompagnent ce mouvement, elles développent des techniques et des animations afin que les populations participent à la création de l'organisation ou de l'activité. Par l'auto-promotion, les organisations d'appui cherchent à ce que les populations s'approprient la conduite de l'activité ou de l'organisation qu'elles participent à créer ; autrement dit, le but est de parvenir à construire une relation à l'organisation ou à l'activité de sorte que la population s'en sente responsable et prenne en charge sa gestion.

Afin d'y parvenir, le mécanisme se décompose comme suit : après l'identification d'un besoin, les organisations en question décident de rencontrer les personnes susceptibles de ressentir ce besoin et d'espérer le voir satisfait. Après des étapes d'animation avec les

⁶⁹³ B. Wampfler et M. Roesch, 2000, p. 40.

personnes « cibles », que l'on appelle souvent l'étape de « sensibilisation », l'ONG entame un travail de partenariat au cours duquel les personnes ou les groupes principalement concernés, ou faisant office de relais pour le projet, sont identifiés. Puis, la mise en œuvre du projet est entamée et les aspects techniques sont abordés. Le projet se construit progressivement. L'ONG peut intervenir avant même le démarrage, pendant ou après celui-ci. Elle peut donc intervenir en opérateur ou en appui, en conseil et/ou en suivi.

Implicitement ou explicitement, l'objectif généralement poursuivi par les organisations se souciant des questions d'auto-promotion est d'atteindre une autonomie. On peut en retenir quelques lignes directrices⁶⁹⁴. Tout d'abord, la question centrale est de renforcer l'économie endogène. Pour ce faire, il est nécessaire de partir des besoins exprimés puis, de construire un plan d'action pour atteindre l'objectif. Au cours du processus de construction de l'idée, puis du projet, il importe que l'intervenant extérieur n'agisse pas directement, mais fasse agir par le dialogue pour s'acheminer vers une prise de conscience des problèmes et des moyens de les résoudre. Enfin, la construction de tout projet implique que les acteurs fassent preuve de responsabilité d'une part, et que le développement soit pris en charge par les personnes concernées d'autre part.

Ce processus vise à mettre en avant les personnes concernées afin que progressivement, elles s'acheminent vers une autonomie. À partir d'une analyse historique de quelques cas d'auto-promotion, dont les points communs ont permis de procéder à des généralisations, Renée Chao-Beroff décrit en quoi consiste l'autonomie⁶⁹⁵. Ainsi, pour un groupe, on peut considérer que l'autonomie est atteinte lorsque quatre conditions sont remplies : tout d'abord, le groupe peut planifier ses actions à court et moyen terme, c'est-à-dire qu'il peut reconnaître et mettre à jour ses besoins et les classer par priorité ; ensuite, il peut identifier les partenaires susceptibles de l'aider ; puis, il peut se présenter lui-même comme un partenaire crédible ; enfin, il dispose d'une organisation qui lui laisse la possibilité de nouvelles initiatives et de nouvelles organisations.

L'auteur délimite également cinq étapes-clés du processus d'autonomisation d'un groupe et les modalités d'accompagnement à chaque étape. La première étape se caractérise par un milieu plutôt hostile dans lequel le groupe s'organise spontanément pour la survie

⁶⁹⁴ Marie-Christine Gueneau et Bernard J. Lecomte, *Les paysans dans le marigot de l'aide*, L'Harmattan, 1998, 279 p.

⁶⁹⁵ Renée Chao-Beroff, « Les étapes clés d'un processus de développement. Réflexions sur les appuis appropriés », *document de travail*, CIDR.

individuelle et collective. Ce groupe recherche la sécurité et l'auto-suffisance. Dans ce contexte, les aides et les appuis ne peuvent se faire sous forme financière. Les organisations chargées de l'appui peuvent apporter une aide en nature et un appui amenant les groupes vers un auto-diagnostic. L'appui peut alors se dérouler par voie contractuelle accompagnant une démarche d'analyse des situations et des mécanismes afin de favoriser la prise de conscience des ressources et des potentiels, faisant émerger une envie d'entreprendre.

La deuxième étape se déroule dans un contexte où la production agricole permet un petit revenu monétaire et où une monétarisation de l'économie est effective. Les groupes connaissent une situation fragile car très dépendante de l'extérieur. Ils n'ont pas la maîtrise de leur environnement. Ils disposent de revenus qui leur permettent de couvrir leurs besoins à court terme ou au moins de les envisager. Dans ce contexte, l'accompagnement peut envisager la mise en place de « fonds couples » qui peut se traduire soit par des subventions pour des équipements sociaux ou collectifs avec une participation en nature ou en travail ; soit par des crédit rotatifs pour des crédits de campagne, du commerce et des services. Les chantiers d'exécution des équipements collectifs confortent le passage du groupe traditionnel d'une solidarité nécessaire vers un groupement volontaire. Ainsi, le groupe est ouvert à une phase d'apprentissage, il peut recevoir des conseils, des formations (en comptabilité et en gestion), il est prêt à participer à des animations et à des réunions entre les villages ou entre les groupes.

La troisième étape est marquée par des besoins prioritaires couverts. La production existante est supérieure aux besoins du groupe. L'économie est monétarisée. Le groupe envisage alors un certain développement socio-économique. On assiste à l'émergence d'initiatives individuelles ou collectives. Dans ce contexte, l'accompagnement peut envisager la mise en place de groupements à caractère économique ou la consolidation du groupement informel à vocation sociale. Ainsi, la production, voire la productivité en est améliorée. L'accès à des crédits est possible. Ceux-ci sont plus large que dans la deuxième étape, ils concernent le crédit de campagne et le crédit pour de l'équipement productif ; ils s'adressent à des personnes ou à des groupes sociaux ou sectoriels. Dans ce cas, il importe parfois de lever des freins éventuels (distance, blocages psychologiques par rapport au crédit, problème des garanties, de la longueur de la procédure). On peut envisager la mise en place de mutuelles et de fonds de garanties. L'appui non financier concerne la commercialisation, l'introduction d'innovations technologiques. Il peut s'attacher à la consolidation des formations en gestion, en gestion financière et en organisation. Des méthodes d'auto-évaluation peuvent être introduites.

La quatrième étape correspond à une phase à dominante structurelle et sociale. Il s'agit de s'accorder une pause dans la croissance pour une consolidation interne des organes et pour une réflexion sur l'avenir à moyen et long terme. Les institutions caractéristiques de ce moment de l'auto-promotion sont les fédérations et les unions régionales. On peut alors assister à un rapprochement plus institutionnel avec le système bancaire (refinancement). Dans ce contexte, l'accompagnement se charge d'œuvrer à la consolidation et à la structuration institutionnelle des groupes. Il peut se charger de la formation des responsables élus et des cadres (sans créer de distances), des mécanismes assurant la transparence des comptes et des procédures de prise de décision. Il s'assure de la répartition claire et équitable des rôles et introduit des techniques de planification par concertation. Cette étape est marquée par la prise de conscience du rôle politique des organes représentatifs, il importe donc qu'il y ait un choix des moyens et des stratégies pour un exercice responsable de ce rôle politique.

Enfin, la cinquième étape se caractérise par l'acquisition de l'autonomie et une insertion dans l'environnement comme un acteur à part entière. Le groupe ressent alors un fort besoin de communiquer avec d'autres et devient un interlocuteur crédible. Cependant, il subit les nombreuses sollicitations de l'environnement, ce qui peut exercer un effet coercitif pour le groupe. Dans ce contexte, l'organisation chargée de l'accompagnement se désengage tout en mettant en rapport le groupe avec d'autres partenaires. Il offre son appui pour l'émergence et la consolidation de nouveaux groupes pour renouveler les dirigeants et revigorer l'institution par de nouvelles initiatives.

Ainsi, nous avons pu distinguer deux groupes d'intervenants auprès des organisations de microfinance. D'un côté, il existe quelques rares spécialistes de la question, et de l'autre il existe de nombreux non spécialistes. Pour les premiers, la microfinance un métier, pour les seconds, elle est un outil inséré dans leur stratégie d'intervention. Ces acteurs ont un rôle important auprès des organisations de microfinance qu'ils créent car ils interviennent avant le démarrage de l'activité et la suivent tout au long de sa croissance et au-delà. Dans la mesure où l'on peut supposer qu'ils cherchent à favoriser le processus d'autonomisation des groupes qu'ils appuient en facilitant l'appropriation par l'auto-promotion, il importe donc que ces intervenants aient prévu, dès le début de leur intervention, la forme générale de ce qu'ils veulent faire à l'avenir et les moyens de favoriser l'appropriation. Mais, comme nous allons le voir dans le paragraphe ci-après, de nombreux dysfonctionnements observés *in situ* en cours d'activité montrent que le problème est en réalité situé bien en amont, dans la conception même de l'organisation de microfinance.

§ 2. Analyse de quelques dysfonctionnements observés

Le plus souvent, l'auto-promotion ne se déroule pas selon un schéma clair et linéaire. De nombreux dysfonctionnements sont visibles dans la construction même de l'organisation de microfinance ainsi que dans la répartition des tâches entre les différentes structures qui l'appuient ou la construisent. Ces écueils qui surviennent seulement en cours d'activité, indiquent en réalité que le problème se situe dans la conception initiale de l'organisation de microfinance (sous paragraphe A). Des problèmes ont également pu être observés dans la perception des personnes concernées. Ils nous conduisent à nous interroger sur la pertinence et le réalisme des analyses de contexte préalables à l'installation d'une organisation de microfinance (sous paragraphe B).

A. Dysfonctionnements observés lors de la création d'une organisation de microfinance

Les dysfonctionnements peuvent s'observer au niveau de la personne. Au cours d'une visite à une mutuelle implantée dans une ville moyenne et s'adressant à des femmes en particulier, on a pu constater qu'il existait parfois un décalage dans la compréhension de la technique de prêt entre les techniciens de la caisse et les personnes qui y avaient recours. Cette technique était tout à fait bien comprise par les techniciens de la caisse alors que cela paraissait plus compliqué à faire comprendre à certains membres (voir *infra*, l'encadré).

Encadré 1. Différence de perception de la technique de prêt entre techniciens et membres. Le cas d'une mutuelle de femmes.

La gérante de la caisse se plaignait de la difficulté de faire comprendre les calculs de taux, les échéanciers, etc. à certaines des membres de la caisse⁶⁹⁶. En effet, l'univers mathématique de certaines de ces femmes diffère de celui de la technicienne. Pour prendre un exemple, celui que la gérante elle-même nous a fourni, au cours d'une

⁶⁹⁶ Source : Entretien au cours d'une enquête réalisée en Mauritanie.

transaction – admettons que la gérante soit la vendeuse – un client lui donne un billet de 1 000 pour le bien qu’il souhaite acheter et qui coûte 700. La vendeuse prend le billet de 1 000 et lui rend 300. Il s’agit d’une opération commune que de nombreuses personnes réalisent tous les jours.

Maintenant, si notre vendeuse est l’une des membres de la caisse dont nous parlions, pour le même bien et la même somme, elle ne fera pas la même opération. Elle demandera à son client d’aller chercher dix billets de 100. Elle en prendra sept et en laissera trois que le client reprendra. Un tel exemple laisse perplexe quant à la possibilité qu’aura cette dame de comprendre les autres aspects du mécanisme d’une mutuelle.

Par ailleurs, au niveau d’un groupe, il arrive que des personnes se rassemblent pour créer un groupe *ad hoc* dans le seul but de pouvoir bénéficier d’un prêt. Dès lors, il n’existe aucune solidarité entre les personnes, celles-ci sont ensemble dans le seul intérêt de chacune. Le besoin est là, mais le fonctionnement de la caisse et des groupes a très peu de chance de perdurer parce qu’à la moindre difficulté, le groupe se disloque et chaque membre reprend une position en accord avec ses propres intérêts.

Or, cet écueil dans la construction d’une organisation de microfinance, fréquent chez des non-spécialistes, pourrait être évité si l’on se réfère aux recherches et aux conclusions que nous livrent les opérateurs spécialisés dans la microfinance. Selon ces recherches, les organisations de microfinance doivent se greffer sur des groupes ou entre des villages qui ont déjà des relations économiques ou sociales (marchés, réseaux de mariages ou religieux)⁶⁹⁷. Les personnes se connaissant par ailleurs, travaillent ensemble sur un nouvel aspect de leur relation dans le temps. L’outil financier est un élément de plus dans leurs interactions. S’insérant dans une perspective plus large, il participe à renforcer les membres du groupe dans leur volonté d’atteindre leurs objectifs (par exemple, amélioration des conditions de vie, développement des entreprises).

Par ailleurs, il arrive bien souvent que les organisations qui s’occupent d’installer des outils de microfinance se situent dans une perspective expérimentale. Elles adaptent les outils

⁶⁹⁷ D. Gentil et F. Doligez, 1997.

au fur et à mesure que se produisent les évolutions et les changements, ce qui peut conduire à des problèmes dans la gestion courante de l'activité. Par exemple, quand l'activité subit une croissance importante, les outils ne sont souvent plus adéquats. Ceux-ci ne parviennent pas à contenir la croissance de manière à ce que l'activité reste visible en termes de flux entrants et sortants, tant en ce qui concerne les volumes de fonds que ceux des personnes.

D'autres organisations répliquent des modèles en supposant qu'une institution de microfinance qui a bien fonctionné à un endroit fonctionnera aussi bien dans un autre. Le transfert présente toutefois des dangers, car le contexte n'est jamais le même. C'est pourquoi il est nécessaire à chaque fois de trouver la juste adéquation entre le public visé, les objets de crédit, les modalités d'épargne et de crédit et le montage institutionnel⁶⁹⁸.

Enfin, au niveau de la répartition des tâches entre les multiples intervenants de la construction d'une organisation de microfinance, plusieurs écueils apparaissent souvent. Le plus courant est celui qui débouche sur des conflits de pouvoir suite à une répartition des rôles peu claire. Dans certains cas, l'opérateur délègue progressivement à un opérateur « local » la tâche, par exemple, de suivre l'activité ou le processus d'institutionnalisation. Il est arrivé que l'opérateur mandaté prenne son rôle un peu trop au sérieux et s'arroge des droits sur l'organisation de microfinance qu'il doit appuyer ; laquelle le plus souvent refuse un appui qu'elle peut dénoncer comme étant une ingérence. Un blocage des relations voire un conflit plus ou moins ouvert peut s'ensuivre. Dans d'autres cas, l'opérateur chargé de l'appui perd le pouvoir de décision sur certaines recommandations à l'adresse de l'organisation qu'il soutient ; sa position de conseiller se trouve alors minimisée de sorte que, même s'il préconise une solution qui serait vitale pour l'organisation de microfinance, il revient aux dirigeants de décider qu'en faire⁶⁹⁹.

Ainsi, les dysfonctionnements observés depuis la création des activités de microfinance jusqu'à leur suivi posent problème. La construction d'un processus d'auto-promotion nécessite au préalable certaines conditions qui déterminent l'adéquation de

⁶⁹⁸ Dominique Gentil, « Les avatars du modèle *Grameen Bank* », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 115-134.

⁶⁹⁹ Se reporter à Dorothée Pierret, « Entre croissance et crise : quel avenir pour les Sanduk aux Comores ? » *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 65-71. On pourrait ajouter que c'est le risque de l'autonomie, caractérisée par la responsabilité et l'indépendance, que de refuser de suivre les recommandations de l'opérateur d'appui.

l'organisation à la population qu'elle dessert. Ces conditions sont d'abord de bien connaître les flux économiques et la structure des liens sociaux en place. Elles touchent également à la construction de l'organisation de microfinance *ex ante*, particulièrement au sujet des outils de gestion. Enfin, elles supposent une répartition adéquate des pouvoirs et des rôles des différentes parties prenantes.

B. Les dysfonctionnements se rapportant à l'emprunteur : un problème d'analyse du contexte ?

Au cours d'enquêtes réalisées *in situ*, nous avons eu à de nombreuses reprises l'occasion de constater des faiblesses quant à l'emprunteur et à l'objet de crédit. Par exemple, on a pu entendre que l'entrepreneur « confond la caisse de l'entreprise et sa poche » et qu'une partie du prêt est « détournée de son objet » dans le sens où l'argent n'est pas utilisé à des fins productives. Nos propres constats trouvent un écho dans quelques écrits. Ainsi, Dominique Gentil⁷⁰⁰ constate que :

« Les différentes études d'impact (portant sur des milliers d'enquêtés), même s'il existe des controverses sur la méthodologie et sur la fiabilité des résultats (cf notamment le problème de la fongibilité du crédit), sont relativement convergentes pour montrer des effets positifs du crédit dans environ 70 à 80 % des cas »⁷⁰¹.

Il ajoute en note *infra* paginale une remarque qui nous interpelle :

« Les cas *négatifs* sont surtout notés lorsque le crédit a été “détourné” vers d'autres fins (cérémonies sociales, remboursement des usuriers...) et s'il y a eu des “perturbations” particulières (mortalité, maladies, sécheresse, épizoties... [...]) »⁷⁰².

Les « détournements » de prêts sont donc jugés comme des cas « négatifs » rencontrés au cours des études d'impact. Notre hypothèse est que ce que les uns considèrent comme un aspect « négatif » de l'activité de microfinance peut s'interpréter comme une « erreur » d'analyse de contexte. Ce « détournement » d'objet peut s'interpréter justement comme une manière de s'approprier la structure en faisant montre d'une capacité à faire ses choix (décider d'emprunter pour une autre raison qu'économique) et à les assumer (en remboursant), ce qui

⁷⁰⁰ Dominique Gentil, « Au bord du gouffre », *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 11-18.

⁷⁰¹ D. Gentil, 2001, p. 12.

⁷⁰² D. Gentil, 2001, p. 12 ; souligné par nous.

est le propre de l'auto-promotion. Cela remet également en question une fameuse idée qui veut que l'auto-promotion soit un processus collectif puisqu'une personne peut tout à fait accepter d'appartenir à un collectif (la caisse) tout en jouant un jeu individuel en utilisant son prêt en fonction de son besoin.

§ 3. Les déterminants de l'appropriation

L'appropriation est un processus dans lequel une population s'investit. Elle se définit principalement à partir d'un point-pivot : l'auto-promotion. Il importe de comprendre quels sont les facteurs de l'appropriation en analysant les risques induits par une intervention extérieure sur ce point (sous paragraphe A).

Avec l'analyse de ce regard extérieur, nous montrerons en quoi il peut y avoir des incompréhensions entre le promoteur d'une opération et les personnes qui en bénéficient. Les transferts de techniques s'accompagnent, en effet, de transferts de culture (sous paragraphe B).

Enfin, grâce à ce détour sur les déterminants de l'appropriation, nous pourrions préciser ce que nous appelions « l'adéquation » d'un SFD à la population. L'hypothèse qui nous permet de comprendre cet aspect est contenue dans la façon dont le lien social est tissé (sous paragraphe C).

A. L'intervention de l'extérieur : les risques quant à l'auto-promotion et à l'appropriation

L'appropriation correspond à un cheminement par lequel une population se sent responsable et impliquée dans une action. Ce cheminement consiste en un mouvement par lequel la population se prend en charge et se trouve en mesure de prendre ses propres décisions. Ce processus est le plus souvent désigné par le terme d'« auto-promotion ». Lorsqu'elles interviennent, les organisations souhaitant implanter une activité de microfinance

se situent en général dans cette perspective, source de malentendus si l'on ne prend pas le soin de l'explicitier⁷⁰³.

Jean-Pierre Olivier de Sardan met l'accent sur certaines ambiguïtés de l'intervention des organisations extérieures de développement. Elles interviennent sur le « marché du développement » – selon le terme de l'auteur – en se situant en position critique par rapport aux approches “*top-down*”, centralisées et procédant par l'implantation de projets lourds et chers. Sardan analyse l'auto-promotion comme appartenant à une famille de mode d'intervention « populiste » : développement à la base et soutien à la société civile. L'auto-promotion supposerait une absence d'intervention extérieure, or les organisations d'appui proposent un savoir-faire ou des ressources faisant défaut localement. Elles estiment agir pour le bien d'autrui et pensent apporter quelque chose qui manque aux autres⁷⁰⁴. Analysant ce mode d'intervention et le processus d'auto-promotion de son point de vue de socio-anthropologue, l'auteur en montre cinq dimensions⁷⁰⁵.

La première dimension vise une valorisation des savoirs locaux, c'est-à-dire la réhabilitation des compétences populaires, des ressources cognitives ou pragmatiques des paysans. Selon l'auteur, cette dimension peut donner lieu à deux approches très différentes de l'auto-promotion : le populisme idéologique (tous les savoir-faire sont bons à prendre puisqu'ils viennent du peuple) et le populisme méthodologique (certains savoir-faire sont à conserver et d'autres à laisser).

La deuxième dimension consiste à faire participer le formé à sa propre formation par des méthodes d'apprentissage basées sur le dialogue, la pratique et l'échange. Cette dimension peut s'avérer inefficace si l'auto-promotion accorde une place trop importante au « tout pédagogique ». Cette optique peut faire dévier du but et se transformer en action de communication, ou bien elle peut s'éloigner du savoir populaire et être en rupture avec les connaissances populaires.

La troisième dimension est celle par laquelle les groupements formels et informels sont privilégiés en tant que représentants des « dynamiques endogènes ». Le mode

⁷⁰³ La philosophie d'action généralement « participative » se veut nouvelle alors qu'elle consiste en un renouveau d'idéaux des années 1960-1970 ; se reporter à M.-Ch. Gueneau et B. J. Lecomte, 1998.

⁷⁰⁴ Jean-Pierre Olivier de Sardan, *Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*, Karthala, Paris, 1995.

⁷⁰⁵ Jean-Pierre Olivier de Sardan, « Le “développement participatif” : ni solution miracle, ni complot néolibéral » *Afrique contemporaine*, numéro spécial décentralisation, troisième trimestre 2001, pp. 148-156.

d'intervention entend ainsi se distinguer de la création de type "top-down" ou du soutien aux initiatives individuelles sans support collectif. Or, la communauté africaine fondée sur le consensus est une illusion. Quand on la décompose, elle se divise en nombreux groupes différents selon les circonstances. Ils peuvent être créés *ad hoc* ou basés sur des intérêts convergents, avec une intervention des « courtiers du développement »⁷⁰⁶ qui se positionnent comme personnes relais pour mieux capter l'aide.

La quatrième dimension est contenue dans le principe de l'auto-promotion, c'est-à-dire un mouvement par lequel les populations sont censées se mobiliser pour leur propre compte et ensuite être appuyées. Mais, bien que l'on puisse souvent observer les cas de mobilisation instantanée de la population, il arrive également que celle-ci demande à être prise en charge.

La cinquième dimension, enfin, est contenue dans l'idée que les paysans expriment leurs « vrais » besoins que l'on va ensuite chercher à satisfaire. Mais une telle idée implique de s'interroger sur ce qu'est un besoin. De plus, il y a un risque que les besoins soient exprimés par des courtiers capables de les formuler auprès des institutions de développement et dans leur langage, ceci, afin de les détourner pour le bénéfice de leur groupe, de leurs corporations ou pour eux-mêmes. Ces institutions attendent justement qu'on les leur exprime au nom de la population.

Ainsi, en mettant en exergue les cinq dimensions de ce mode d'intervention, Sardan suggère qu'en tenant mieux compte du contexte dans lequel l'action s'insère, notamment dans ses aspects socio-anthropologiques, les dispositifs mis en place se trouvent davantage en mesure de s'adapter aux réactions des populations et aux « dérives » du projet. C'est en effet parfois en détournant les actions de développement que la population se les approprie. C'est le cas en microfinance avec l'exemple des crédits « détournés » en crédits sociaux.

Pour nous, ces cinq dimensions, si on les appréhende sous l'angle du populisme idéologique correspondent à une forme d'idéalisation du savoir populaire et participent à maintenir une illusion et des incompréhensions entre les partenaires. En effet, le transfert d'une technique implique également le transfert d'une culture ; en montrant une technique à

⁷⁰⁶ Thomas Bierschenk, Jean-Pierre Chauveau et Jean-Pierre Olivier de Sardan (éds.), *Courtiers en développement. Les villages africains en quête de projets*, Karthala, Paris, 1999.

l'autre, l'un peut s'attendre à ce que l'autre réagisse comme s'il en avait également assimilé les valeurs, ce peut alors être une source de malentendus.

B. Le regard extérieur : transferts de techniques et transferts de culture

Du fait d'une situation économique et d'un environnement instables et difficiles à prévoir, la projection dans le temps est difficile à réaliser. Une manière de gérer le temps et l'incertitude engendrés par l'environnement est de s'inscrire dans le système de redistribution familiale.

Ainsi, si aujourd'hui tu as besoin de moi, je t'aide alors que tout va bien pour moi et si demain, ça va moins bien pour moi, je sais pouvoir compter sur toi et ainsi de suite. Il en est de même pour les échanges de biens dans un cadre social (cadeaux lors de fêtes ou de cérémonies) qui constituent autant de « placements »⁷⁰⁷ pour les personnes qui s'assurent ainsi de trouver le moment venu l'aide dont ils ont besoin.

Ce système de redistribution fonctionne comme un système d'assurance dans lequel le renforcement des liens sociaux, par exemple par des échanges de cadeaux, permet au membre du réseau de redistribution de bénéficier à son tour un jour de ce système. Or, ce système de redistribution familiale est souvent décrié, sans doute par incompréhension ou méconnaissance, par exemple pour dénoncer ou se plaindre des « détournements » des crédits et des phénomènes d'indissociation entre la caisse de l'entreprise et celle de l'entrepreneur.

Ce type d'incompréhension provient de ce que le transfert d'une technique de prêt comporte également un transfert de valeurs. Dans le processus d'octroi et de suivi de l'activité, l'un se comporte comme si une culture (rationaliste, en l'occurrence) était également intégrée par l'autre, l'emprunteur. Ce que le premier perçoit comme un manque de rationalité est entendu par le second comme une façon de consolider le système d'assurance entre les membres du réseau de redistribution familiale. Deux logiques sont donc concomitantes : une rationalité économique qui calcule, qui mesure, qui compte, et une redistribution familiale dont l'objet est d'assurer, prévenir, garantir et prémunir contre l'incertitude et les risques afférents.

Par conséquent la question est de prendre en compte un milieu avec ses contraintes et de s'y adapter. Il paraît donc important de comprendre ces différences. Certains auteurs

⁷⁰⁷ Emmanuel Ndione, *Le don et le recours : ressorts de l'économie urbaine*, Enda-Editions, Dakar, 1992.

tentent d'intégrer ce phénomène en introduisant l'altruisme dans les modèles économiques. Ceux-ci, bien que se situant dans le cadre de la Théorie Standard Étendue, présentent au moins l'avantage d'avancer une explication synthétique de la question⁷⁰⁸. Un autre modèle, encore, développe un exemple théorique de solidarité familiale duquel il déduit l'épargne définie à la fois sur la consommation et sur les transferts réalisés par un individu⁷⁰⁹. D'autres, enfin, tentent de modéliser le comportement économique des ménages afin de rendre compte de leurs postes de dépenses⁷¹⁰. Cependant, ces modèles occultent certains aspects du comportement des personnes, notamment pour expliquer le sens donné par chacun à ses actions et à celles de l'autre. Ils ne nous permettent pas de comprendre l'écart entre les deux modes de compréhension. Leur portée explicative s'en trouve donc réduite.

Philippe D'Iribarne et Alain Henry⁷¹¹ entre autres ont développé un modèle d'explication cohérent de la raison pour laquelle une incompréhension persiste. Selon ces auteurs, pour comprendre ce qui se joue dans les représentations de chacun, il faut plonger dans la complexité de leurs représentations. Cela nécessite de restituer ce qu'ils appellent la « chaîne de sens » propre à une région ou à un contexte.

La chaîne de sens est ce qui restitue le contexte d'interprétation, elle permet de mettre en regard les différentes manières que des personnes vont avoir d'interpréter un fait. Dans l'échange, les individus ont des comportements socio-économiques imbriqués dans un ensemble de représentations ; chacun supposant implicitement que l'autre aura des représentations et donc des comportements similaires.

C'est dans ce sens que l'on peut comprendre le malentendu à l'œuvre entre les personnes qui soutiennent les petits entrepreneurs et les entrepreneurs eux-mêmes. Il importe de lever ce malentendu parce que cela a des conséquences sur les motivations que les ONG ou les organisations de microfinance ont pour soutenir les porteurs de projets. Les travaux de Jean-Michel Servet sur l'histoire des perceptions de la monnaie en Afrique de l'Ouest nous

⁷⁰⁸ François-Régis Mahieu et Hillel Rapoport (éd.), *Altruisme : analyse économique*, Economica, 1998.

⁷⁰⁹ Floribert Ngaruko, « Un modèle de solidarité familiale, des transferts communautaires et de l'épargne en Afrique Sub-Saharienne », *Économie appliquée*, tome LIII, 2000, n° 2, pp. 65-89. L'auteur appartient au CEMAFI (Centre d'étude en macro et finance internationale-Université de Nice Sophia-Antipolis), où il a soutenu une thèse en 1998 : *Essai d'analyse institutionnaliste du financement de la croissance en Afrique Sub-Saharienne*.

⁷¹⁰ G. N'Guyen-Phoc, 1998.

⁷¹¹ Philippe D'Iribarne, Alain Henry, Jean-Pierre Segal, Sylvie Chevrier et Tatjana Globokar, *Culture et mondialisation. Gérer par-delà les frontières*, Seuil, 1998, 354 p. On peut également se reporter à Philippe D'Iribarne, *La logique de l'honneur*, Seuil, [1989] 1993.

fournissent un exemple de chaîne de sens différente entre des personnes de mondes différents mais utilisant la même monnaie (sous diverses formes).

En, réinscrivant la monnaie dans une perspective historique, Jean-Michel Servet nous fait remonter à la source de ce qui est à l'œuvre dans les rapports inter-individuels en Afrique de l'Ouest⁷¹². À partir du cas des processus d'introduction de monnaies nouvelles, puis de leur interdiction par les colons, il explique comment les représentations et les pratiques sociales des colonisés ont été modifiées par l'intermédiation de la monnaie, puis adaptées pour prendre une forme de pratique qui existe encore aujourd'hui⁷¹³.

Les colons ont d'abord commencé par s'adapter aux moyens de paiement et aux unités de comptes qu'ils ont rencontrés sur place. Dans ces sociétés, il n'existait pas de coupure, ni de spécialisation entre des usages « économiques » et d'autres « non économiques », entre des usages « marchands » et des usages « non marchands ». La monnaie était perçue comme ce qui faisait lien entre les hommes, ce qui maintenait la dette, le lien social. Lors de la rencontre des deux mondes, chacun s'est maintenu dans ses illusions ; pour les uns, la monnaie était un « instrument contractuel », pour les autres, elle était un « vecteur vivant des relations de dettes ». Il n'y avait pas de savoir commun et l'équivoque du réel faisait que chacun l'ignorait. Chacun interprétait l'autre comme se livrant à un acte identique et particulier de réciprocité.

« Pour les Africains, la monnaie active toutes les dimensions de leur société ; elle fonctionne comme un moyen d'échange social qui reproduit un certain ordre du monde tandis que les marchands européens agissent alors avec la monnaie comme avec un intermédiaire fonctionnel pour des relations d'abord économiques parce que marchandes. Dans un second temps, en colonisant l'Afrique, les Européens affirment implicitement la dimension politique de la monnaie en enfermant dans chacun de leur territoire les usages monétaires »⁷¹⁴.

Puis, après le Traité de Berlin (1885), les Occidentaux s'imposent sur les territoires, par les lois, les prélèvements fiscaux, les cultures commerciales. Ils interdisent les monnaies locales (traditionnelles) et les monnaies d'autres puissances coloniales. Après une période de résistance, les pièces et les billets se diffusent peu à peu dans la population qui les acceptent et

⁷¹² J.-M. Servet, 1995b, pp. 289-333.

⁷¹³ Jean-Michel Servet, « Démonétisation et remonétisation en Afrique Occidentale et Équatoriale (XIX^e-XX^e siècles) », in Michel Aglietta et André Orléan, *La monnaie souveraine*, Odile Jacob, 1998a, pp. 289-324.

⁷¹⁴ J.-M. Servet, 1998a, p. 303.

les utilisent. Progressivement également, la monnaie est investie de représentations mentales et socio-culturelles. Elle est également investie d'un rapport social : par exemple, il existe un accroissement des prix relatifs de certaines richesses locales donnant accès à des positions-clefs à l'intérieur des sociétés. Une autre adaptation de la part de la population est le cloisonnement des usages monétaires.

« Les instruments monétaires occidentaux sont alors plus ou moins tabous et mis à part parce que l'universalité proclamée potentielle de leurs usages, en détruisant la structure monétaire, transgresse l'ordre social ; cette universalité met en cause les hiérarchies essentielles entre hommes et femmes et entre aînés et cadets, et dans certains cas entre groupes familiaux. Ainsi, [...] les populations excluent, totalement ou partiellement, des paiements sociaux (lors de naissances, mariages, funérailles, initiations, comme prestations politiques ou compensations pour injure, blessure, transgressions d'interdits, etc.) les instruments de paiement nouveaux – au pouvoir d'achat instable – afin que ces relations sociales ne soient pas soumises aux fluctuations marchandes alors que les forces de travail, la terre et les moyens de production [...] en subissent de plus en plus directement la logique ; toutefois, indirectement, les relations de parenté et de voisinage et les alliances politiques et culturelles sont de la sorte atteintes. L'introduction d'un acquittement en monnaie nouvelle d'une partie des paiements sociaux traduit dans certains groupes la reconnaissance d'une capacité collective et personnelle à agir avec succès dans le monde insolite que la colonisation introduit »⁷¹⁵.

La colonisation intervient comme un vecteur de rupture dans certaines pratiques et de permanence dans d'autres. Dans le cas des pratiques monétaires, les chocs introduits par la modification des pratiques consécutives de la colonisation sont porteurs de méfiance et de défiance monétaire. Les pratiques monétaires prennent place dans le conflit de souveraineté ainsi que dans l'inévitable métissage social et culturel né de la rencontre des pratiques différentes.

« La démonétarisation des anciennes monnaies par les colonisateurs, démonétarisation partielle pour ce qui est des échanges dits "sociaux", a entraîné ce qui peut apparaître comme une sorte de régression monétaire, au sens où, faute de numéraire occidental suffisant, par refus de celui-ci et compte tenu du cloisonnement des usages de paiement, se sont localement développés d'une part des usages explicitement sociaux et culturels des monnaies européennes, et d'autre part des échanges par troc »⁷¹⁶.

⁷¹⁵ J.-M. Servet, 1998a, p. 317.

⁷¹⁶ J.-M. Servet, 1998a, p. 292.

La contrainte monétaire introduite par les Européens crée une opposition entre les richesses des « autres » (les blancs) et « nos » richesses (les africains). Cette coupure n'était pas aussi marquée tant que les Européens faisaient partie des autres étrangers. Cela a sans doute conduit à définir un nouvel ordre social pour que des instruments monétaires nouveaux soient intégrés. Comme une forme d'adaptation à la situation, va se développer une sorte d'économie de troc caractérisée par des échanges et des relations de dettes, y compris sociales, « en nature ». Cette économie est conséquente d'une démonétarisation des anciens instruments monétaires⁷¹⁷, d'une réduction de la fongibilité des nouveaux instruments, de la désorganisation des circuits et des systèmes d'échange et de l'essor d'échanges marchands, voire de la tentative des populations de créer un nouvel ordre monétaire.

C'est dans ce creuset que les conceptions modernes se développent. Elles cristallisent la tension qui existe entre les instruments représentant deux échelles de valeurs, « un monde traditionnel de l'estime » d'un côté, et « le monde moderne de la valeur économique »⁷¹⁸, de l'autre.

« [Ainsi, se] rencontrent deux conceptions de la valeur et donc des prix : d'une part une conception qui fait de la valeur une estime de la relation à autrui, d'où, dans certains cas, le marchandage ; d'autre part, une conception qui, à travers l'utilité, la quantité de travail dispensé ou la rareté, médiatise par les choses le rapport à autrui et objective la valeur en l'établissant comme un rapport avec des choses »⁷¹⁹.

Selon nous, les incompréhensions entre les porteurs de projets et ceux qui les appuient sont le reflet de deux conceptions du monde qui ne se comprennent pas parce qu'elles donnent chacune un sens à la pratique que l'autre n'a pas et ne lui confère pas. Par conséquent, il ne peut être question de juger telle attitude non rationnelle ou irrationnelle, il s'agit de la prendre en compte et de savoir que là où l'un met des pratiques « rationnelles »,

⁷¹⁷ Selon J.-M. Servet, le troc par lequel on a souvent caractérisé le système d'échange africain n'est pas un stade anté-monétaire primitif révélé par la présence occidentale. Cet essor d'échanges par troc est la conséquence d'une démonétarisation des anciens systèmes coloniaux et le produit de l'évolution monétaire de sociétés colonisées développant sous contrainte ou à partir d'une dynamique propre des activités dites « marchandes ». *In* J.-M. Servet, 1998a, p. 294.

⁷¹⁸ J.-M. Servet, 1998a, p. 320.

⁷¹⁹ J.-M. Servet, 1998a, p. 324.

de gestion, techniques, l'autre y place un rapport social, un lien, une dette, une dignité, un prestige. Il existe ainsi une première vision qui cloisonne l'économique et le non économique. La seconde vision sépare moins que la première l'économique et le non économique, les rapports sociaux et les rapports économiques : il s'agit d'entretenir la famille parce que c'est un devoir, l'individu lui est lié par une dette qu'il est obligé d'honorer le moment venu du fait de sa parenté.

C. En microfinance : lien social et niveau d'intervention

La construction d'une organisation de microfinance est une étape déterminante pour elle quant à ses chances de perdurer. Le regard extérieur, c'est-à-dire celui de l'opérateur, importe puisqu'il construit l'organisation de microfinance. Afin de favoriser une appropriation, il est nécessaire qu'il s'adapte aux populations auxquelles l'institution de microfinance doit s'adresser⁷²⁰. Cela revient dans un premier temps à comprendre quelle est la chaîne de sens à l'œuvre (voir *supra*, sous paragraphe B) ; dans un second temps, cela suppose un ajustement de la part de l'organisation de microfinance qui doit montrer des signaux permettant aux personnes d'interpréter son comportement à partir de la chaîne de sens. Pour comprendre la nécessaire adaptation de l'organisation de microfinance à une population donnée, notre hypothèse est que l'organisation de microfinance doit être en phase avec le niveau de socialisation des individus.

Pour plus de clarté, prenons deux cas en exemple : celui d'une personne vivant en milieu rural et celui d'une personne vivant en milieu urbain. La personne vivant au village connaît un mode de socialisation qui passe principalement par la famille et les autres villageois. La régulation de la vie quotidienne se fait à partir de la proximité des relations sociales, dans un rapport humain plutôt direct, « chaud ». Elle a l'habitude de voir les conflits se résoudre par la voie traditionnelle (recours à une tierce personne, à une personne jugée honorable ou au chef de village). Cette personne conduit ses activités courantes de façon simplifiée. Elle n'a pas forcément appris à lire et à écrire. Elle gère des stocks, renouvelle

⁷²⁰ Nous avons vu que les organisations de microfinance doivent penser une adéquation entre la sophistication financière des activités et le milieu d'implantation, c'est-à-dire la population insérée dans un contexte qu'il soit géographique (village, ville), économique (circuits commerciaux) ou social (les flux financiers doivent être superposés à des circuits sociaux existants).

régulièrement ses intrants et vend ses biens selon un circuit ou des opportunités qu'elle connaît bien et qu'elle pratique depuis longtemps.

Voyons maintenant le cas de la personne située en milieu urbain. Son mode de socialisation passe par d'autres voies, qui sont ou peuvent être, l'école, les administrations, le commerce à plus grande échelle, autant de structures éloignées de la stricte sphère personnelle et villageoise qui donne l'habitude à l'individu d'un rapport plus « froid ». Elle a connu un processus de socialisation qui l'a mise, certes, en contact étroit avec sa famille et les membres de son village mais qui l'a également faite passer par l'école, le lycée ou l'université. Cette personne conduit ses activités courantes de façon plus complexe : elle peut travailler dans une entreprise tout en menant d'autres activités (commerce, associations, etc.). Afin de gérer les conflits ou de régler ses problèmes, elle peut se tourner vers ses proches, mais également avoir affaire à l'administration ou à d'autres institutions, à des collègues de l'entreprise ou de ses activités annexes.

Face à ces deux personnes, une organisation de microfinance ne peut avoir un discours uniforme. Elle doit réagir et montrer des signaux (« sensibilisation » avant l'installation de la caisse, procédures de la caisse pour l'entrée, l'épargne et l'octroi de prêts) que ses interlocuteurs sont en mesure d'interpréter et de comprendre à partir de leur grille d'analyse. Ces signaux interprétés correctement enclencheront une confiance qui permettra aux personnes d'accepter d'entrer dans l'organisation de microfinance.

Si l'organisation de microfinance s'adresse à des villageois, elle doit être proche de l'individu, simple et peut être basée sur une gestion collective. Elle doit leur montrer qu'elle est digne de confiance en favorisant les échanges personnels (rencontres avec les membres, respect de la parole donnée) et par des mécanismes simples permettant une vérification constante des flux financiers et un enregistrement simplifié des données.

Dans un article⁷²¹, l'auteur décrit la structure du CRG (Crédit Rural de Guinée) avant 1998, date des premières réformes apportées au réseau. La structuration est très centralisée, hiérarchisée et se situe sur un territoire assez vaste alors que l'organisation de microfinance tente de faire du « crédit solidaire » en milieu rural, lequel nécessite une organisation très décentralisée, simple et proche des individus. Dans la mesure où le CRG souhaitait appliquer une méthodologie de crédit solidaire à ses débuts, on peut se demander, à voir le nombre de

⁷²¹ Voir Luc Lefevre, « Vers une nouvelle dynamique au Crédit Rural de Guinée », *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 19-34.

niveaux de l'organisation et sa structuration (plus proche d'une administration par la centralisation de ses fonctions que d'une organisation de crédit rural), s'ils n'ont pas été parmi les sources de difficultés des caisses.

Si l'organisation de microfinance s'adresse à des personnes du milieu urbain, elle peut être plus complexe car les personnes concernées ont davantage l'habitude, dans leur quotidien, de multiplier les transactions ou de les faire à grande échelle. De ce fait, les structures à mettre en place ont souvent un rapport moins proche aux individus qui se satisfont plus aisément d'un mode de gestion plus formalisé. L'organisation de l'activité de microfinance est plus complexe, à plusieurs étages, avec des procédures et des produits plus sophistiqués. Ces personnes sont davantage en mesure d'accepter un éloignement de leur structure parce qu'elles ont une certaine habitude de régler les problèmes ou de vérifier les données par le biais de « papier » ou de manière impersonnelle. Par exemple, elles n'ont pas forcément besoin de *voir* l'argent pour savoir qu'il est dans les caisses, il leur suffit de voir les comptes. En revanche, dans un village, les personnes ont besoin de voir l'argent ou le coffre pour être convaincues que les comptes sont corrects.

Ainsi, l'un des ultimes déterminants de la pérennité de l'organisation de microfinance concerne le fait qu'elle sache s'inscrire dans une chaîne de sens qui corresponde à celle des personnes qu'elle veut desservir. L'organisation, connaissant le mode de socialisation des personnes desservies, est en mesure de le respecter et de le transposer dans sa propre organisation afin d'émettre les signaux corrects aux yeux de ceux qui sont susceptibles d'en bénéficier et ainsi, obtenir leur confiance pour qu'ils acceptent d'entrer dans l'organisation⁷²².

⁷²² En effet, le processus de socialisation se caractérise par la transmission de valeurs, d'attitudes, de comportements qui constituent les repères communs des membres d'un groupe (village, famille, corps de métier, quartier, etc.). Pour une analyse de la confiance comme régime d'ajustement collectif, voir le chapitre 1, section 3, § 3.

SECTION 3. Les écueils dans la maîtrise de l'activité

Le second moment-clé du processus de pérennisation décrit dans la section 1 correspond à la période de croissance des activités. La confiance doit alors être maintenue dans l'organisation de microfinance. Le taux de remboursement est un indicateur précieux des difficultés que peuvent rencontrer les organisations à ce moment-là. L'analyse de plusieurs cas où il était en baisse nous a permis de mettre en lumière trois aspects d'une organisation de microfinance, aspects utiles à nous éclairer quant aux facteurs de méfiance/ défiance de la part de la population.

Les écueils dans la maîtrise de l'activité ont par le passé concerné des conflits d'objectifs entre la recherche d'une appropriation par la population et l'institutionnalisation (§ 1). Puis, en nous arrêtant sur la structure organisationnelle, nous verrons comment la population peut être ou non réceptive et comment une organisation de microfinance peut susciter la méfiance de ses membres (§ 2). Enfin, lors de la croissance de l'activité, certaines difficultés peuvent intervenir se rapportant à ses aspects techniques (§ 3).

§ 1. Appropriation et pérennité

Un écueil majeur lors de la croissance des activités des organisations de microfinance se rapporte au conflit entre les objectifs que peut se fixer l'opérateur. Autour des années 1996-1997, le mot d'ordre était qu'une organisation de microfinance fonctionnant correctement devait devenir pérenne au sens de s'institutionnaliser et de tendre vers une viabilité financière. Ce faisant, la poursuite de cet objectif a pu se faire au détriment d'un autre objectif – interne – à l'organisation de microfinance : celui de favoriser une appropriation par la population (viabilité sociale). C'est à cette occasion que la question de la viabilité sociale est arrivée au premier plan des préoccupations sur la pérennisation des pratiques de microfinance.

Ainsi, à cette époque, des opérateurs et organisations de microfinance ont forcé le train pour atteindre assez rapidement une viabilité financière (couverture des charges courantes), s'étendre et s'institutionnaliser au plus vite. Très rapidement des retards de remboursement et des « détournements » de crédit sont apparus.

En analysant les écrits (rapports d'activités, comptes-rendus, etc.) et les entretiens *in situ* qui tentent d'expliquer ou qui rendent compte de ces problèmes, on peut relever que

l'étape de « sensibilisation » a été relativement rapide. Le processus d'installation des caisses devient comme formaté : après quelques rencontres, les opérateurs procèdent à l'installation de la caisse et au lancement des activités. Par ailleurs, les populations n'ont pas été suffisamment « sensibilisées » à la microfinance : elles comprennent leur intérêt immédiat à entrer dans la caisse, mais semblent moins au fait de l'importance que cette caisse peut avoir pour la communauté. En outre, on peut également relever que les formations des techniciens et des élus ont pris du retard.

Il semblerait que les populations concernées n'aient pas été suffisamment impliquées, elles ont en conséquence sans doute considéré l'organisation de microfinance comme un projet supplémentaire dans le paysage local et ont pensé qu'un non remboursement ne nuirait à personne⁷²³. Dans ce cas encore, on accuse les populations. Les écrits font référence à des « problèmes de cohésion sociale ». Mais, il arrive que l'opérateur se remette également en question. Il est par exemple conscient de la nécessité de « consolider le mécanisme de crédit solidaire ».

Selon nous, le problème de fond reste que la population n'a pas perçu les « signaux » qui font sens pour elle et lui permettent d'accepter de continuer à œuvrer pour l'organisation de microfinance. De son côté l'organisation de microfinance, focalisée sur son objectif de pérennité – au sens de viabilité financière et institutionnelle – n'a pas eu d'autres préoccupations que de couvrir ses charges et de s'étendre. Ses fondements n'ayant pas été suffisamment consolidés (moins de travail au quotidien avec la population, extension trop rapide), les retards de remboursement en ont été presque « naturellement » conséquents.

L'autre problème majeur qui peut aggraver la situation au cours de la phase d'institutionnalisation de l'organisation de microfinance réside dans les rapports de pouvoirs qui existent entre l'organisation et ses partenaires proches, principalement les opérateurs d'appui. Il arrive très souvent qu'au moment où l'organisation commence à être autonome, elle souhaite prendre ses propres décisions, sans recours à ses partenaires. Cette réaction est saine sur le plan de sa maturité et en terme d'auto-promotion.

⁷²³ Lorsqu'on se situe dans le cas d'une organisation où les personnes se sentent impliquées, celles-ci ont conscience qu'un non remboursement peut nuire à quelqu'un qui attend son tour, ou qu'elles mobilisent l'argent collectif.

Cependant, il arrive que le partenaire n'accepte pas les décisions de l'organisation de microfinance et juge qu'il lui faudrait suivre une autre orientation stratégique. Le partenaire ne pouvant plus intervenir dans la décision de façon effective, il peut s'ensuivre des blocages dans les relations, des heurts, voire des conflits ouverts entre la structure d'appui et l'organisation de microfinance⁷²⁴.

Ainsi, le problème majeur lors de la croissance de l'activité reste la faculté de l'organisation de microfinance à maintenir un lien avec ses emprunteurs en leur accordant les mêmes attentions qu'au moment de son implantation. Pour ce faire, elle est devant la nécessité, au moment de sa croissance, de maintenir un équilibre des pouvoirs ainsi qu'une charge de travail qui soit en rapport proportionnel à ce qu'elle était aux débuts de l'organisation concernant le suivi des emprunteurs et la maîtrise de la croissance de l'activité.

§ 2. L'adéquation organisationnelle de la structure à la population

Pour appréhender la question de l'adéquation organisationnelle de la structure de microfinance à la population qu'elle dessert, nous aurons recours à des cas plus précis afin de mieux comprendre le phénomène. Il s'agit de cas d'organisations de microfinance observés en milieu rural et s'adressant principalement à des paysans. L'une est basée sur un principe de caisses villageoises (sous paragraphe A), l'autre sur ceux de la mutuelle (sous paragraphe B)⁷²⁵.

⁷²⁴ Cela s'est produit à maintes reprises. Un cas notoire qui a été marqué par une sortie de crise remarquable fut celui de *Kafo Jiginew*. Pour n'en rester qu'à des cas célèbres, on peut également se reporter à la crise de Finansol-Corposol dont les dirigeants sont entrés en conflit au moment où Finansol était en crise (1995) ; se reporter à M. Labie, 2001, p. 121.

⁷²⁵ Les cas exposés sont inspirés de cas réels, mais dans la mesure où nous ne disposons pas d'informations suffisantes, d'audits notamment, nous préférons en extraire de quoi réfléchir et les considérer comme des cas fictifs ; c'est la raison pour laquelle nous ne donnons pas de nom à ces organisations.

A. Un cas de caisse au village : une organisation lourde et inadaptée au milieu

Dans le premier cas, celui de la caisse villageoise, le paysan peut solliciter un prêt en nature, avec une épargne bloquée à hauteur de 20 % du montant du prêt. La structure organisationnelle est composée comme suit : le producteur dépose sa demande auprès de la caisse villageoise. Les demandes sont groupées et soumises à des caisses de zones qui fédèrent les caisses villageoises. Elles sont ensuite transférées à une commission agricole où le responsable élabore le document de crédit final. Puis le comité de crédit se réunit pour examiner tous les cas à partir du dossier de crédit et il statue. Les dossiers de crédit acceptés retournent à la commission agricole qui se charge d'acheter et de distribuer les intrants. Cette procédure, longue, a suscité des réactions et des adaptations de la part des emprunteurs potentiels. Certains producteurs, se trouvant en retard dans le versement de leur épargne, ont fait pression sur leur caisse villageoise. Celle-ci a parfois contourné sa caisse de zone et a pu chercher des solutions « négociées » avec le responsable du comité agricole ou du comité de crédit.

Si l'on analyse cette organisation, deux remarques, se rapportant à la procédure en général et au mécanisme de prêt en particulier, viennent à l'esprit. Cette procédure est longue et lourde. Cela signifie donc que les personnes qui y ont recours n'ont pas de visibilité quant aux délais et à la façon dont les décisions se prennent. Il se pourrait que certains niveaux de l'organisation soient inutiles, c'est sans doute la raison pour laquelle une partie du circuit a été contournée.

Dans cette structure organisationnelle, les caisses de zones et la commission agricole n'ont pas vraiment de rôle à jouer quant à la décision d'octroi des prêts. La caisse de zone sert de point de passage des dossiers, tandis que la commission agricole les reformule et exécute les décisions du comité de crédit. Ces deux étapes semblent inutiles. Les deux organes pourraient simplement avoir une fonction de conseil (réalisme du dossier et des demandes pour la caisse de zone, réalisme au plan agricole pour la commission agricole). Cette fonction pourrait faire l'objet d'un seul exposé de la part des deux commissions au cours de la réunion du comité de crédit. Ainsi, le dossier de prêt passerait directement en commission.

Lorsqu'une organisation dans laquelle circule de l'argent connaît autant de niveaux, il y a fort à parier que rapidement des problèmes de transparence et de diffusion de l'information apparaissent entre les différents organes. Puis, ces premiers problèmes sont rapidement suivis de leur corollaire : le détournement de fonds, particulièrement dans les niveaux intermédiaires dont la fonction est mal définie ou inutile.

En outre, si l'on considère que nous sommes dans une caisse villageoise, cela signifie que les personnes desservies travaillent ensemble, se connaissent puisqu'elles sont du même village. La fonction de la pression sociale est très importante, *a fortiori* en milieu rural. Par conséquent, on ne comprend pas très bien la justification qu'il peut y avoir à imposer de constituer une épargne obligatoire à hauteur de 20 % du montant de prêt. En général, dans une organisation de microfinance de ce type, pour se prémunir contre le risque, il peut y avoir une garantie demandée en nature, donc sur un bien que la personne possède déjà ; cette garantie étant très rarement mobilisée effectivement.

Mais, on demande à la personne de constituer cette épargne préalable. À l'approche de la saison des semences, un emprunteur potentiel pourrait donc se retrouver dans une situation où il serait obligé de trouver cet argent, puis d'accepter de le confier à la caisse villageoise. Dans un cas comme celui-ci, il y a de fortes chances que cette organisation ait un niveau de fréquentation très faible, les emprunteurs potentiels n'acceptant pas de confier de l'argent en contrepartie d'intrants qui peuvent mettre un certain temps avant d'arriver.

B. Un cas de mutuelle : difficultés du crédit agricole et problèmes de gestion des coopératives

Le second cas est celui d'une mutuelle d'épargne et de crédit s'adressant à des périmètres irrigués villageois gérés par des coopératives. Nous avons pu observer ce cas au cours de l'une des enquêtes réalisées *in situ*⁷²⁶.

Nous nous sommes intéressés à ce cas parce que deux représentants de ces coopératives figuraient parmi les personnes interrogées au cours d'une précédente enquête dont s'inspirait la nôtre. Ceux-ci avaient été interrogés parce que les coopératives de leur région avaient obtenu des crédits de la mutuelle. Les coopératives de ce périmètre irrigué villageois font partie d'une union créée au milieu des années 1990 et regroupant une quinzaine de coopératives (environ 300 familles, 9 villages, 160 ha).

Lors de l'enquête précédant la nôtre, une des coopératives a indiqué qu'elle connaissait d'importantes difficultés pour rembourser la mutuelle suite à des inondations. Elle disait par ailleurs avoir sollicité les ressortissants de la ville installés en France pour le

⁷²⁶ Pour respecter l'anonymat des personnes qui ont accepté de confier leur cas, aucun nom ne sera cité. Nous parlerons de la « mutuelle » et des « coopératives ».

financement d'une campagne agricole. Il nous a paru pertinent de rencontrer la coopérative en question pour revenir sur les difficultés de remboursement qu'elle a connues. Il a été convenu, avec mes collègues, que je rencontrerais également une autre coopérative ayant eu les mêmes difficultés de remboursement, mais sans que ses ressortissants vivant à l'étranger acceptent de l'appuyer pour la campagne agricole.

Nos entretiens ont révélé, sous réserve de vérification de nos propos⁷²⁷, une situation préoccupante. En effet, deux problèmes majeurs (la forme du crédit et la gestion au sein des coopératives) paralysaient l'activité des coopératives au point que, lors de la campagne agricole de l'été suivant les inondations, seules trois coopératives ont mené leur campagne.

Les incidents de remboursement étaient liés à plusieurs facteurs tant internes aux coopératives qu'associés au mode de décaissement et à la politique de recouvrement pratiqués par la mutuelle.

Les crédits de la mutuelle

Les premiers incidents de remboursement déclarés sont intervenus en 1997 semble-t-il. La situation était déjà difficile antérieurement, mais pour plusieurs raisons que nous aborderons plus loin, l'insolvabilité des coopératives a été déclarée en 1998 seulement. Elle s'est manifestée par une décision unilatérale des membres de la coopérative de cesser tous les remboursements à la mutuelle.

Cette situation est, d'après nos informations, conséquentes de plusieurs facteurs dont :

Points de l'observation	Critiques des coopératives	Observations
Décaissements des crédits	Jugés décalés avec les périodes de campagne et de récoltes.	Décaissement en juillet alors que la campagne doit être lancée en fin juin/début juillet. Recouvrement en mars, juste après les récoltes.
Filière agricole	Les débouchés ne sont pas suffisants.	Les paysans n'ont pas toujours pu trouver les débouchés de leur production (<i>est-ce à eux de le faire ?</i>).

⁷²⁷ Cette situation aurait mérité une étude plus approfondie, car le temps nous manquait sur place et ce cas dépassait le cadre de notre présence. C'est la raison pour laquelle il semble préférable de considérer ce cas comme fictif.

Points de l'observation	Critiques des coopératives	Observations
Remboursement	Les coopératives ne disposant pas de numéraire ont souhaité rembourser en nature (riz).	Les chargés du recouvrement de la mutuelle ont exigé des numéraires.
Taux d'intérêt	Pénalités de retards non comprises par les paysans.	Les paysans ne comprennent pas pourquoi ils sont ainsi pénalisés alors que leur situation est déjà délicate.
Sociétariat	Volonté de rassembler les « sociétaires » de la mutuelle pour trouver une solution collectivement.	Les paysans que nous avons rencontrés ne savaient pas, dans certains cas, que le prélèvement initial sur le crédit servait à souscrire des parts sociales, marque que la mutuelle est également à eux. Ils ignoraient également son fonctionnement avec un système d'élus représentatifs. Quand ils étaient au courant de ce fait, ils n'ont pas réussi à se faire entendre.

Ainsi, les crédits accordés par la mutuelles ne semblent pas adaptés à la situation des personnes qu'elle dessert (calendriers de prêts et de recouvrement sans souplesse). En outre, ce cas révèle la difficulté de prêter aux producteurs agricoles : il suggère en effet de réfléchir à des mécanismes d'assurance en cas d'intempéries ou de mauvaises récoltes.

Les problèmes des coopératives

La personne interrogée en octobre 1999 avait répondu que les problèmes de remboursement avaient été consécutifs à l'inondation de 1999. Nous avons découvert qu'il en était tout autrement.

En fait, les problèmes ont commencé, comme nous l'avons dit, en 1998. En creusant encore, il est apparu qu'ils étaient latents dès les premières années de l'Union des coopératives. Ils n'étaient pas apparents car le trésorier, par méconnaissance ou ignorance⁷²⁸, a passé des écritures et a puisé dans les fonds des amortissements entre autres pour combler les manques issus des faibles cotisations, des retards et des impayés de quelques coopératives. Ceci jusqu'à ce que la crise éclate, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'il n'ait plus le moyen de couvrir les difficultés.

⁷²⁸ Son raisonnement pourrait être restitué ainsi : il manquait de l'argent d'un côté, alors il est allé le chercher là où il était (dans les amortissements en l'occurrence).

Dans ce contexte, l'inondation n'a fait que révéler ce qui existait déjà. Lorsque les coopératives ont souhaité réparer leurs pompes en vue de la campagne agricole suivante, elles ont trouvé une trésorerie et des fonds d'un niveau si bas que les premiers soupçons de détournement à l'encontre du président de l'Union n'ont pas tardé à apparaître⁷²⁹. Le problème est que les manipulations d'écritures et de fonds ont été réalisées sous la seule responsabilité du trésorier (pour décaisser, il n'avait besoin que de l'autorisation orale du président)⁷³⁰. Il ne reste aucun moyen de retrouver des comptes à peu près clairs car les écritures étaient passées sans équivalences, semble-t-il.

L'hypothèse d'explication de la situation réside dans le mode de structuration de l'Union. Il semble en effet que la raison initiale de la mobilisation des familles ait été de tirer parti « individuellement » (c'est-à-dire pour la famille), de la mise en commun, avec la perspective claire de bénéficier des avantages matériels du rassemblement. Les membres ont donc été tenus entre eux par l'intérêt seulement, la dynamique de l'ensemble reposant sur ce principe. Ce problème a pu passer inaperçu tant que les fonds ont afflué. Mais au fur et à mesure que la situation s'est dégradée, les membres des coopératives ont déserté l'Union, le taux de participation s'est nettement détérioré.

En outre, le mode de désignation des représentants s'est fait de façon à préserver un ordre social existant ; il ne s'est pas fait, par exemple, à partir de la désignation par les membres de personnes responsabilisées sur des points particuliers comme cela se pratique dans certaines coopératives de la région. Les membres du bureau se sont proposés, les membres de la coopérative ont ensuite voté (il n'y avait qu'une candidature à chaque fois). Les membres de cette union ne se sentaient pas impliqués au point de désigner des personnes responsables et compétentes pour occuper les postes clés de la coopérative.

Une Assemblée générale extraordinaire a été convoquée pour tenter de faire un bilan financier et trouver une solution à la situation. La solution envisagée était de changer le bureau et d'essayer de trouver le moyen de rembourser la mutuelle - condition *sine qua non*

⁷²⁹ Le président a donné son aval au trésorier pour procéder aux écritures et aux déplacements des fonds. Mais il ne pouvait pas avoir accès aux fonds.

⁷³⁰ On peut se demander ici pourquoi, alors que le trésorier est le responsable tout désigné, c'est en fait le président qui est accusé de détournement. Peut-être est-ce là un indice du manque de connaissance du fonctionnement de la structure. Peut-être aussi que cette méconnaissance provient d'un simple manque d'intérêt pour la question, les membres ne s'appropriant pas la structure.

pour bénéficier d'un programme pour la mise en valeur de la zone (soutenu par la Banque mondiale)⁷³¹.

§ 3. Les écueils techniques lors de l'extension de l'activité

Lors de l'extension de l'activité de microfinance, certains écueils qui sont liés à la technicité des opérations apparaissent. Ces difficultés observées diffèrent selon le point de vue où l'on se place (organisation de microfinance impulsée de l'intérieur ou de l'extérieur).

A. Organisations impulsées de l'intérieur et micro-localisées

Les organisations impulsées de l'intérieur et pratiquant de petites activités de microfinance, le plus souvent de type crédit solidaire en milieu rural, cherchent rapidement à s'étendre quand leurs activités sont bien structurées et solides. Ce faisant, elles prennent le risque de se retrouver dans une situation où elles ne sont plus en mesure d'assumer le choc que représente un afflux important de fonds pour une structure avec de petits moyens humains, techniques et matériels. Ces organisations doivent toujours être en mesure de gérer, octroyer et recouvrer leurs fonds avec une méthode de contrôle transparente et rapide. Or, une augmentation trop rapide des fonds disponibles, si elle ne s'accompagne pas d'outils de gestion adéquats, de personnel compétent et de moyens de contrôle adaptés, risque de fragiliser de telles structures. Elles peuvent connaître des difficultés à gérer leur activité, à en assurer le contrôle et le rendu de façon aussi efficace que lors des premières années⁷³².

Une étude conduite dans le Guidimakha mauritanien auprès de petites organisations de microfinance endogène révèle que :

« Au niveau des petites coopératives, les responsables ont choisi un mode de fonctionnement qui nécessite une faible connaissance technique. Le recours privilégié à la mémoire est fréquent. Pour les structures plus importantes, particulièrement celles qui souhaiteraient devenir des mutuelles, la gestion des prêts nécessite une

⁷³¹ Il s'agit de la conclusion à laquelle est arrivé le trésorier de l'association que nous avons rencontrée.

⁷³² Rappelons que pour de telles organisations, celles qui fonctionnent bien pratiquent la gestion dans une grande proximité avec les membres, les flux financiers sont gérés collectivement et chacun peut voir l'argent.

connaissance plus pointue de la gestion (notamment pour la prise en compte des ratios prudentiels imposés par la réglementation) »⁷³³.

Lorsqu'elles cherchent à s'institutionnaliser, ces organisations doivent être en mesure non seulement de comprendre les procédures et de les appliquer, mais elles doivent de surcroît embaucher et former quelqu'un qui soit en mesure d'assurer un suivi plus compliqué des activités tout en se faisant comprendre par les personnes qui l'ont embauché afin qu'il n'y ait pas d'écarts trop importants entre les membres, les élus et les techniciens salariés.

B. Les organisations impulsées de l'extérieur et leur croissance

Quant aux organisations impulsées de l'extérieur, elles prennent le risque que la structuration de l'organisation de microfinance ne se trouve plus adaptée à la population qu'elle dessert au moment de la croissance de l'activité.

Elles sont en général créées après un diagnostic réalisé sur place concernant la situation socio-économique et le besoin en services de microfinance. Pendant les premiers temps, elles sont en phase avec la population qu'elles desservent, tout fonctionne correctement. Puis, deux à trois ans après le début des activités, surviennent quelques problèmes de remboursement qui, le plus souvent, sont de simples retards. Si la situation n'est pas redressée rapidement, les retards se transforment en incidents de paiements de plus en plus importants.

Les raisons d'une dégradation de la situation se trouve dans le fait que, passé un délai d'observation de la part de la population, elle se met à avoir confiance et afflue dans l'organisation de microfinance en question. Après quelques mois d'exercice, l'organisation de microfinance peut voir son activité croître de façon très rapide. Si elle n'a pas prévu une telle augmentation, elle dispose alors d'un personnel et de moyens techniques équivalents à ceux du démarrage des activités.

Par ailleurs, après quelques mois passés à « sensibiliser » les emprunteurs potentiels, à attendre que les gens y croient, l'afflux des emprunteurs suscite un enthousiasme de la part du personnel. Celui-ci peut alors relâcher son attention quant aux procédures d'octrois des prêts

⁷³³ Sabrina Djefal, *Les pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha*, GRDR-Sélybaby, rapport final, juin 2001, p. 38.

(étude insuffisante des dossiers, calendriers d'octrois et de recouvrements peu respectés)⁷³⁴. En outre, le personnel voit sa charge de travail augmenter même imperceptiblement au début. Puis, s'habituant à la situation, il continue à assurer sa fonction, mais avec moins de vigilance⁷³⁵. Ainsi, alors que les emprunteurs affluent, les moyens humains et matériels manquent pour contenir la croissance de l'activité.

La situation peut se détériorer rapidement si de surcroît l'analyse du tissu social a été un peu rapide et que la cohésion sociale identifiée se révèle, du point de vue de l'opérateur ou de l'organisation de microfinance, insuffisante et se délite. Dans ce cas, il est possible d'affirmer que le processus de l'appropriation n'est pas effectif, mais également et surtout il est possible d'affirmer que l'identification de la cohésion sociale s'est faite un peu rapidement. Celle-ci a pu être réalisée à partir de ce que l'on sait de la cohésion sociale et des comportements socio-économiques dans une autre région. Mais de tels schémas pré-identifiés ne correspondent pas forcément à d'autres configurations socio-économiques. Par ailleurs, l'identification a pu être réalisée avec l'aide de courtiers du développement qui ont participé à délimiter des groupes qui ne représentent pas nécessairement les véritables groupes d'entraide ou de solidarité.

Les problèmes de remboursement peuvent correspondre à une stratégie des populations habituées à voir se succéder des projets destinés à disparaître⁷³⁶. Par exemple, lors de la phase d'identification, les analystes peuvent prendre pour un véritable réseau d'entraide, un réseau de courtiers du développement constitué pour s'accaparer le projet à des fins personnelles. Ou encore, situation paradoxale, lorsqu'il s'agit de désigner les responsables et le personnel d'une caisse, les villageois peuvent élire à un poste-clé une personne (parce qu'elle est noble par exemple) connue pour ses détournements. Ils y auront alors recours au

⁷³⁴ L'une des causes de l'échec de Finansol-Corposol en Colombie – qui était une *success story* – fut justement de vouloir faire croître son portefeuille de prêts (trop) rapidement, donnant lieu à une extension de l'activité mal contenue (procédures d'octrois moins respectées, plusieurs prêts aux bons emprunteurs) et mal gérées (nombreux problèmes dans la gestion courante de l'activité comme dans sa gestion financière). Se reporter à Marc Labie, « De Finansol à Finamerica : quelques leçons d'une crise majeure dans le monde de la microfinance », *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, pp. 119-124.

⁷³⁵ Des indicateurs de charge de travail (nombre de clients et nombre de prêts par agent de crédit ainsi que l'aire géographique couverte par l'agent) sont par conséquent utiles pour voir l'évolution de l'activité et pour assurer une qualité des services et du suivi. Ils peuvent maintenir une charge de travail sensiblement constante.

⁷³⁶ Se reporter à Jean-Pierre Olivier de Sardan, « Chefs et projets au village (Niger) », in Nassirou Bako-Arifari, Pierre-Joseph Laurent (éds.), « Les dimensions sociales et économiques du développement local et la décentralisation en Afrique au Sud du Sahara », *Bulletin de l'APAD* (Association Euro-Africaine pour l'Anthropologie du Changement Social et du Développement), n° 15, mai 1998, pp. 65-89.

minimum ou se situeront dans une stratégie de captation des financements en devenant bénévoles. J.-P. Olivier de Sardan constate à ce propos que :

« Le principe du bénévolat est (...) de plus en plus impossible à prêcher. De ce fait, l'idéologie "participationniste" des projets, selon laquelle le travail (nécessairement gratuit) des villageois est un gage de leur intérêt, et constitue aussi leur apport propre, se heurte de plus en plus aux représentations et aux stratégies des populations, qui considèrent que les projets sont des moyens d'enrichissement pour leurs cadres et leurs agents sur le dos des populations, et qui estiment donc que eux aussi doivent avoir "leur part" en indemnités, *per-diem* ou rétributions directes diverses »⁷³⁷.

Ainsi, au cours de sa croissance, l'organisation de microfinance rencontre parfois des problèmes d'ordre technique qui peuvent lui poser des difficultés si la population ne perçoit plus aussi clairement l'institution. L'effort de diffusion de l'information concernant les flux financiers, celui de transparence quant aux décisions prises et à la gestion, les moyens humains et matériels de l'activité doivent donc faire l'objet d'une attention particulière. Si les personnes concernées ne perçoivent plus les signaux qui vont leur permettre de continuer à avoir confiance, elles peuvent se mettre en retrait, dans une position de défiance ou rembourser avec retard, voire pas du tout.

⁷³⁷ J.-P. Olivier de Sardan, 1998, p. 81.

Conclusion

Dans ce chapitre et à l'issue de notre étude de cas, nous avons pu interroger à nouveau les préoccupations sous-jacentes des organisations de microfinance et définir ce que serait le chemin de la pérennité au regard de nos nouvelles analyses. L'ensemble de ce chapitre révèle qu'il existe deux moments critiques dans la vie d'une organisation de microfinance, lesquels sont liés à la capacité que l'organisation aura d'enclencher, puis de maintenir une confiance entre elle et ses membres. Ainsi, à partir d'un modèle général de la confiance défini dans le chapitre 1, nous avons vu que dans le cas de la microfinance, nous pouvons distinguer « deux » confiances : il existe une « première » confiance qu'il s'agit d'enclencher avec la population pour qu'elle accepte d'entrer dans la structure et une « seconde » confiance, que l'organisation doit maintenir afin que la population reste.

Les écueils que nous avons pu passer en revue nous ont montré la difficulté d'initier un système de microfinance, puis celle de maîtriser sa croissance. L'analyse de quelques aspects du mode opératoire des organisations de microfinance a pu montrer que l'impulsion de la confiance et son maintien résident en grande partie dans la manière dont l'organisation est conçue et créée.

Puis, l'étude de quelques échecs a permis de montrer en quoi ils sont imputables à une défaillance dans l'une des conditions du « nouveau » chemin de la pérennité. Au cours de l'étape de croissance de l'activité, deux à trois ans après son démarrage, il est plus particulièrement difficile de maîtriser certains points-clés comme le personnel, le rôle du bénévolat, le système d'information et de gestion.

Le succès d'une organisation de microfinance ne dépend pas simplement de la méthodologie à l'œuvre au démarrage de l'activité. Elle dépend également et surtout de l'évolution des différents facteurs techniques (personnel, politique de prêt, bénévolat, système d'information, etc.) au fur et à mesure de la croissance des activités et de la faculté qu'aura l'organisation de microfinance de conserver une adéquation avec la population. Car les organisations de microfinance s'adressent à des types particuliers de population en lien avec un milieu et des modes de socialisation plus ou moins complexes. Les organisations de microfinance qui fonctionnent correctement s'adaptent en fait à ce mode de socialisation des personnes concernées. Elles mettent en place une organisation et une activité qui s'articulent avec les représentations et les modes de régulation des relations interpersonnelles de ceux auxquels elles s'adressent.

Chapitre 7.

Limites externes et lutte contre la pauvreté

Bien que la microfinance présente des résultats honorables, plusieurs visites de terrain mettent en exergue quelques limites. Elle bute sur des obstacles qui restreignent ses activités financières ou le développement des activités de ses emprunteurs. Dans de nombreux cas, les porteurs de projets, arrivés à un volume important d'activités, semblent rebutés par la perspective de devenir des « entrepreneurs », avec la prise de risque que ce statut comporte et l'obligation de développer des techniques plus sophistiquées, appropriées à une croissance plus importante de leurs activités. Or, pour que le rapport lien financier et croissance soit effectif, c'est-à-dire pour que la microfinance réponde aux espoirs qu'elle a suscités, un maillage plus dense des PME-PMI est nécessaire. Il existe en effet assez peu d'intermédiaires entre les entreprises de taille nationale et les petites activités de proximité pratiquées par la majeure partie de la population. Cela a pour conséquence de maintenir les économies locales dans une forme proche de la subsistance pour une large partie de la population.

Par ailleurs, le contexte de l'organisation de microfinance est important pour le développement de ses activités : l'absence ou le manque d'infrastructures (routes, marchés, etc.), l'absence de coordination ou le manque d'organisation dans les circuits de commercialisation sont des exemples de facteurs limitants. Ainsi, pour jouer en plein son rôle de catalyseur, assurer sa croissance continue et consolider sa réussite, l'organisation de microfinance doit également évoluer avec son environnement de sorte que le développement de ses micro-entrepreneurs devienne autant de nouvelles sources de financement à réaliser ; elle doit également être le moins entravé possible par des problèmes liés à l'absence ou au manque d'infrastructures.

L'objet de ce chapitre est, en analysant ces obstacles, de montrer que les conditions de pérennité des organisations de microfinance dépendent également d'un environnement économique et institutionnel favorable (section 1). La mise au jour de ces limites nous conduit à nous interroger à nouveau sur l'objectif généralement assigné ou poursuivi par les organisations de microfinance. Le *credo* actuel est de « lutter contre la pauvreté », mais les obstacles observés indiquent que le champ de la microfinance se situe davantage dans l'économie en général. Pour nous, il s'agit donc de s'interroger sur la forme économique du modèle de microfinance à promouvoir (section 2).

SECTION 1. Limites de la microfinance liées à l'environnement

Les études d'impact montrent en général des résultats très positifs, particulièrement en terme d'augmentation du niveau de vie des emprunteurs. Toutefois des observations réalisées sur le terrain conduisent à un constat plus modéré, car plusieurs contraintes relevées alors montrent les limites du développement de la microfinance. Ces limites concernent l'environnement de l'emprunteur (§ 1) et celui de l'organisation de microfinance (§ 2).

§ 1. L'environnement de l'emprunteur

Un certain nombre de contraintes pesant sur l'environnement de l'emprunteur tient au type d'activités pratiquées (sous paragraphe A) ainsi qu'à un tissu « micro-industriel » insuffisant (sous paragraphe B). Dans ce contexte, les organisations de microfinance soutiennent deux profils différents d'entrepreneurs correspondant à deux types de pratiques économiques (sous paragraphe C).

A. Une économie de subsistance pour une grande majorité d'emprunteurs

Pour une large majorité d'entre elles, les organisations de microfinance permettent une nette amélioration des conditions de vie de l'emprunteur, principalement par une augmentation des revenus issus de l'activité économique. Mais, nos constats révèlent que cette augmentation des revenus reste dans les limites d'une économie de subsistance⁷³⁸.

Dans de nombreux cas, les organisations de microfinance financent le tout-venant, elles se soucient principalement que le remboursement se déroule correctement. Elles

⁷³⁸ Par économie de subsistance, on entend une économie où l'augmentation des revenus est effective individuellement, mais où cette augmentation reste limitée collectivement. Ainsi, l'effet peut être visible sur une personne, mais invisible sur un collectif (par exemple sur un quartier).

externalisent ainsi sur l'emprunteur le choix de l'activité pratiquée⁷³⁹. Dès lors, dans certains cas, l'emprunteur voit ses espérances de revenus stagner ou diminuer.

L'une des principales difficultés observables, qui touche plutôt les activités féminines, est celle de la concurrence. Sur le marché, on peut voir des femmes vendant toutes les mêmes produits, parfois cultivés sur les mêmes aires. Les hommes rencontrent également ce problème. Dans la mesure où leurs productions sont plus importantes, eux connaissent de véritables difficultés de débouchés. *A fortiori* quand ils ne sont pas ou ne sont que peu organisés, ces problèmes de débouchés révèlent en réalité des obstacles au niveau d'une filière (inexistante ou incomplète) ou d'un circuit de commercialisation (peu de partenaires, pas de coopérative ou de GIE, filière inexistante ou incomplète).

Cette difficulté provient du fait que lorsqu'une personne obtient un prêt, elle l'utilise le plus souvent à une activité qu'elle connaît déjà, soit pour l'avoir pratiquée, soit pour l'avoir vue pratiquer. Ainsi, on assiste au développement ou à la création d'activités très souvent semblables (boutiques de vêtements, artisanat, etc.) localisées dans les mêmes endroits. Une partie de ces activités se développe fréquemment par « mimétisme » réduisant l'espérance de gain pour les différents emprunteurs. Par exemple, si un commerçant installe une boutique de vêtements, ses gains vont être importants dans un premier temps ; puis, par l'effet de mimétisme, d'autres voyant que son activité fonctionne, vont l'imiter et ainsi réduire les chances de chacun de dégager des revenus plus importants⁷⁴⁰.

Les cas où l'emprunteur innove sont très rares. Il s'agit de personnes ayant reçu une formation au cours de laquelle ils ont pu apprendre un métier, le plus souvent de l'artisanat (menuiserie sur bois, menuiserie métallique, sculpture, etc.). Puis, ils ont installé leur activité et l'ont développée.

Certaines organisations de microfinance font un tri afin de mettre à l'écart les activités qu'il n'est pas possible de financer, par exemple, en raison de doublons ou de mise en concurrence des activités des emprunteurs. Elles se prémunissent ainsi contre le risque de défaillance de remboursement tout en augmentant les chances que le prêt profite pleinement à l'emprunteur. Ces organisations ont en général le souci, non seulement, d'apporter des

⁷³⁹ La question n'est pas de discuter de ce que les organisations de microfinance ne pratiquent pas une politique de prêts dirigés. Il s'agit de signaler les obstacles que cette externalisation des choix peut produire au niveau des emprunteurs.

⁷⁴⁰ L'étude de marché se réduit dans ce cas à une simple observation de ce qui « marche ». Il manque une analyse du besoin et bien souvent, la mise en place d'une stratégie en vue de « construire » l'entreprise.

produits de prêts à leurs membres, mais également celui d'œuvrer pour le développement du territoire sur lequel elles se trouvent.

Ensuite, pour une large partie de la population, l'essentiel de l'activité consiste en la production ou en l'échange de produits à très faible valeur ajoutée. À voir les objets de crédit et les activités pratiquées, il s'agit le plus souvent d'activités commerciales (importation ou échanges trans-frontaliers, élevage, embouche, vêtements,...) ou d'activités de production de biens de consommation nécessitant une petite transformation (beignets, pagnes...). De fait, la marge commerciale ainsi que l'espérance d'une croissance significative des revenus sont faibles.

Les activités à plus forte valeur ajoutée supposent un certain niveau technique. L'emprunteur doit donc avoir un « métier » et disposer d'un personnel qualifié. Là, la place des plus jeunes est importante : ils sont les plus diplômés dans la population et pourraient donc représenter un potentiel important.

Mais, bien souvent, ils sont malheureusement exclus des financements des organisations de microfinance. Ils ne bénéficient pas de leur confiance : ils ont souvent le rêve de partir travailler à l'étranger, que ce soit en Afrique de l'Ouest ou dans les pays du Nord, ce qui peut rebuter une institution soucieuse de recouvrer son prêt. Par ailleurs, ces jeunes ne présentent généralement pas les garanties suffisantes. Ils n'ont pas de fonds personnels pour se lancer seul dans une activité et ils disposent de peu de biens mobilisables sous forme de garantie matérielle. Pour lancer une activité nouvelle, ils doivent donc – pour les plus chanceux – avoir recours à leur famille ou à leur proche pour obtenir le financement initial.

Dans quelques (rares) cas, pour compenser ces risques, les organisations de microfinance ont recours à la caution solidaire de leur famille. Mais cela rebute les jeunes qui cherchent à s'en émanciper puisque la création de leur activité marque un avancement vers l'état d'adulte. Ils souhaitent également se soustraire aux obligations de redistributions.

Ainsi, du fait du type d'activités financées et de leur faible valeur ajoutée, les espérances de gains des emprunteurs sont limitées. Même si elles sont importantes dans un premier temps, elles stagnent nécessairement par ces faits.

B. Un tissu « micro-industriel » insuffisant

Ces difficultés de commercialisation et de production proviennent pour une part de l'organisation de l'économie. En effet, dans de nombreux pays émergents, dont les pays que nous avons pu visiter (Mali, Mauritanie, Sénégal), l'économie se caractérise par une dichotomie de ses activités.

D'un côté, se trouvent les très nombreuses petites activités économiques pratiquées par la majorité de la population, les activités dites « informelles » et de l'autre, se trouvent les activités d'importantes industries et des grandes entreprises. Entre ces deux pans de l'économie, le tissu intermédiaire, celui des PME-PMI, est souvent d'une densité très faible, il forme un tissu économique peu ou pas construit.

Or, ces derniers acteurs, parce qu'ils peuvent faire le lien entre les petites activités et l'industrie, participent au dynamisme d'une économie. Ainsi, la création de débouchés suppose une organisation par laquelle les biens sont acheminés depuis le lieu de production – chez de petits producteurs par exemple – jusqu'aux différents lieux de distribution (dans des centrales). Entre les artisans produisant leurs biens à la base et leurs clients, il peut y avoir un circuit tel qu'ils trouvent leurs débouchés en dehors de la ville la plus proche où ils ont l'habitude d'acheminer les produits à vendre.

Par ailleurs, les PME-PMI supportent des niveaux d'investissements tels qu'ils contribuent à la formation d'une filière. Par exemple, des cultivateurs de fruits peuvent s'organiser de sorte à créer une entreprise ou une coopérative qui se charge de négocier les prix pour tous et d'acheminer les biens dans tout le pays, voire à l'étranger. Une telle organisation assure des débouchés à la production ainsi qu'un revenu pour chacun des producteurs. En aval de la production, une entreprise de transformation des fruits en produits dérivés (sirops, glaces, confitures, fruits séchés...) permet de diversifier les débouchés et de pratiquer des prix plus intéressants pour les producteurs.

Par ailleurs, une PME-PMI peut être une source d'innovation pour l'économie⁷⁴¹. Elle peut également répondre à un besoin collectif à une plus large échelle. Nous avons rencontré le cas d'une jeune entreprise financée pour la production de poulets. Son activité a correctement fonctionné puisque cette petite PME a induit la création d'emplois au sein de l'unité de production, mais également pour la commercialisation des biens. Elle a créé une

⁷⁴¹ Mais, là encore, il est nécessaire au préalable de penser aux débouchés.

nouvelle source de nourriture pour les villageois qui mangeaient rarement de la viande, à un prix moins élevé que celui de la viande de bœuf. En leur permettant de consommer plus souvent de la viande, une telle entreprise a également participé à l'amélioration de leurs conditions de vie.

Cependant, de nombreux entrepreneurs hésitent à se lancer dans une extension de leur activité vers le stade de PME-PMI même s'ils obtiennent un financement pour ce faire. Le problème tient dans un environnement peu fiable et donc difficile à maîtriser (voir *infra*). En croissant, l'activité implique un risque plus important que l'entrepreneur n'est pas toujours en mesure de supporter.

De plus, l'extension de l'activité nécessite de passer à un mode de gestion plus sophistiqué qui peut le rebuter car elle implique de déléguer du pouvoir à une organisation de l'entreprise (conseil d'administration par exemple) ou parce qu'elle suppose une révolution des manières de procéder. On passe d'une culture de proximité, où les rapports directs sont privilégiés, à une culture de l'écrit où les relations passent davantage par des rapports indirects. Ainsi, une partie des entreprises qui pourraient basculer dans les PME-PMI ne le fait pas principalement en raison du risque et d'un mode de gestion peut être trop sophistiqué.

C. Deux types d'emprunteurs et deux savoir-faire économiques

À partir de nos observations, nous pouvons relever deux catégories d'emprunteurs des organisations de microfinance et deux formes de comportement économique, c'est-à-dire deux manières de pratiquer les activités économiques. D'autres, à l'instar de Dominique Gentil font un constat similaire :

« Au bout de 4 à 5 ans de petits crédits, on observe chez certains un véritable cycle d'accumulation, alors que d'autres se cantonnent dans "l'abonnement" au crédit, reproduisant chaque année sensiblement les mêmes activités à la même échelle, ce qui leur permet une simple amélioration (de l'ordre de 20 à 30 %) de leurs conditions de vie »⁷⁴².

⁷⁴² D. Gentil, 2001, p. 12.

Dans un premier groupe qui représente la majorité des cas, les prêts sont destinés à des activités polymorphes (avec ou sans statut, dans une boutique, une « cantine »⁷⁴³ ou dans la rue), variées, avec une part réservée à des fins non directement productives (crédits sociaux). Dans un second groupe, composé d'une faible part des emprunteurs, les prêts sont destinés à un investissement pour la croissance de l'activité de l'entreprise (de type TPE⁷⁴⁴), que celle-ci soit agricole, artisanale ou commerciale.

Cette structure générale des prêts correspond à deux formes de comportements économiques. Le premier groupe, composé de la majorité des emprunteurs, se situe dans une économie de subsistance. Le second groupe, constitué de peu d'entrepreneurs, se situe dans la perspective d'une croissance de l'activité, une perspective économique⁷⁴⁵. Chaque groupe a un comportement économique particulier et une logique propre dans laquelle s'insère le prêt de l'organisation de microfinance.

Le comportement économique des personnes du premier groupe s'inscrit dans une stratégie de diversification du risque dans un environnement incertain : elles préfèrent disperser leur emprunt en plusieurs fonds alimentant divers petits investissements. Leurs

⁷⁴³ C'est le nom donné à une petite boutique.

⁷⁴⁴ Le niveau des Très Petites Entreprises – TPE – correspond au stade juste inférieur à celui de la PME-PMI.

⁷⁴⁵ À l'instar de David Vallat (1999), nous reprenons ici les distinctions de Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècles*, 2 tomes, Armand Collin, [1979] 1998, 736 p. (t. 1), 600 p. (t. 2). F. Braudel distingue trois formes économiques : la civilisation matérielle, l'économie de marché et le capitalisme. Chaque type d'économie a son propre mode de régulation des échanges selon des conventions et des normes spécifiques. Le premier groupe que nous distinguons se trouverait au niveau intermédiaire, tandis que le second groupe, le plus nombreux, se trouverait davantage dans une forme économique de l'ordre de la *civilisation matérielle*.

Il faut noter que F. Braudel s'oppose à K. Polanyi sur la question du marché et de ses débuts. On peut se reporter à Alfredo Salsano, « Polanyi, Braudel et le roi du Dahomey », in *La modernité de Karl Polanyi*, Jean-Michel Servet, Jérôme Maucourant et André Tiran (dir.), L'Harmattan, 1998, pp. 51-78. Bernard Guibert, « À propos de "Polanyi, Braudel et le roi du Dahomey" de A. Salsano », in Servet et alii, 1998, pp. 79-96. Par la critique, les deux articles, et particulièrement le second, ont tendance à rejeter Braudel dans le camp des libéraux (ils le rapprochent de Douglas North, historien de l'économie quantitative). Dans son article, A. Salsano reprend de Braudel et Polanyi ce qui explique leurs différences. Braudel, l'auteur de la plus récente synthèse sur le Dahomey, dénonce un travail qu'il juge a-historique et biaisé par les conceptions de Polanyi (les *a priori* de Myrdal, voir le chapitre préliminaire). Il juge en effet que l'auteur cherche à justifier une réaction au capitalisme industriel. Selon lui, Polanyi fait montre d'une détermination « excessive » qui oriente ses recherches afin de prouver que les institutions sociales sont prioritaires sur les institutions économiques. Braudel se fonde sur son approche d'historien pour critiquer Polanyi. Salsano et Guibert sont d'accord avec l'idée que les idéaux de Polanyi ont pu l'influencer dans son interprétation de l'histoire. Pour nous, ces débats sont d'abord méthodologiques et n'enlèvent rien aux questions de Polanyi.

activités sont pratiquées dans un monde où les règles sont variables, opaques et où la régulation se fait par le recours à des médiations personnelles.

L'objectif est sans doute d'obtenir un rapide retour sur investissement. C'est la raison pour laquelle de nombreux emprunteurs « pauvres » dirigent très souvent leurs activités vers l'acheminement de marchandises entre deux lieux, en achetant à un endroit et en revendant à un autre. C'est également la raison pour laquelle ils peuvent pratiquer le maraîchage, car ainsi, en quelques mois, ils obtiennent une récolte pour eux, leurs proches et en vendent une partie.

À grande échelle, le problème d'une économie de subsistance est qu'elle se reproduit simplement. Elle ne peut enclencher un mouvement de croissance généralisée. Cet équilibre précaire pourrait convenir si les personnes ne s'épuisaient dans de telles activités et s'il permettait une croissance longue et régulière, ce qu'il ne fait pas. À augmenter sans cesse le nombre de ces petits financements et à financer dans de nombreux cas ce types d'activités, non seulement les organisations de microfinance se trouvent confrontées à une saturation du marché, mais de surcroît elles favorisent l'implantation de nombreuses activités identiques et la mise en concurrence de leurs client(e)s.

Ainsi, on peut voir sur les marchés, des femmes côte à côte vendant toutes les mêmes produits à des prix approximativement les mêmes. Certes, le produit de la vente permet à chacune de « mieux vivre », mais sur un plus long terme cette mise en concurrence risque de leur nuire, *a fortiori* si les prêts continuent d'être octroyés à d'autres femmes qui vendront les mêmes produits car cela accroîtra la pression sur le marché local. Les organisations de microfinance encourent donc des effets par ricochet si la pression sur un marché local devient trop importante et qu'elle se traduit, par exemple, par des difficultés pour les vendeurs et donc par des difficultés sur leur capacité de remboursement.

Les personnes du second groupe développent leur entreprise régulièrement par des investissements dans une activité de transformation qu'elles maîtrisent. Au fur et à mesure de sa croissance, elles sont amenées à embaucher et à former du personnel. Elles privilégient une forme d'action où les règles et les modes de régulation sont transparents et peuvent être extérieurs à l'individu (recours au droit, aux appareils judiciaires, etc.).

Cependant, ces cas restent rares car la difficulté majeure réside dans le fait que peu de personnes sont de véritables porteurs de projets au sens de créateur d'une activité qui va croître régulièrement. Pour cela, il faut non seulement des investissements financiers, mais surtout, il faut des compétences de la part de l'entrepreneur et des conditions environnementales sécurisantes. Les deux principales qualités de cet entrepreneur sont

d'assumer la prise de risque et de développer les compétences techniques nécessaires à la croissance régulière de l'activité, que ces compétences soient du ressort du chef d'entreprise ou qu'elles soient déléguées à des membres de l'entreprise ou encore à des spécialistes mandatés.

Dans ce type d'économie, le tissu économique est rendu plus dense par la présence d'un grand nombre de petites entreprises qui participent ensemble à la croissance d'une région⁷⁴⁶. Au lieu d'une économie de subsistance où chacun tente individuellement de répondre à ses besoins immédiats, nous avons une économie qui fait converger les différents besoins et y répond à un niveau collectif. Ce tissu économique fait le lien entre les « économies informelles » et les « économies industrielles », comme la microfinance se situe entre le « financement informel » et le « financement officiel » (banques). Sans ce tissu d'entreprises intermédiaires, l'économie ne peut que se reproduire, avec d'un côté les entreprises informelles et de l'autre, les grandes entreprises.

§ 2. L'environnement de l'organisation de microfinance

Nos observations révèlent également quelques limites en rapport avec l'environnement de l'organisation de microfinance. À l'échelle d'une région ou d'une nation, nous avons relevé des contraintes d'ordres économiques et institutionnels (sous paragraphe A). Au niveau d'une ville, nous avons pu observer un phénomène paradoxal : les organisations de microfinance se trouvaient en concurrence dans une zone où, manifestement, l'ensemble des besoins de financement n'étaient pas couverts (sous paragraphe B).

A. Contexte économique et institutionnel parfois difficile

Le contexte est parfois difficile pour les emprunteurs des organisations de microfinance. L'absence ou le mauvais état des infrastructures, des routes principalement, grève considérablement les possibilités de transactions ou d'approvisionnement de certaines régions enclavées (temps plus long, casse des véhicules sur les pistes, etc.). Dans les pays que

⁷⁴⁶ Se reporter plus particulièrement à la troisième partie de l'ouvrage de Jean-Luc Camilleri, *La petite entreprise africaine, mort ou résurrection ?*, L'Harmattan, 1996, 301 p.

nous avons visités, le problème de l'enclavement était très présent dans des zones situées « à l'intérieur », c'est-à-dire le long du fleuve Sénégal.

Le contexte sahélien implique de signaler également le problème climatique. Dans des zones où l'économie est à dominante agricole, les sécheresses ou les inondations sont courantes. Les organisations de microfinance ont du mal, pour l'instant, à financer les activités agricoles. Celles-ci comportent des risques trop importants et seules les organisations de microfinance les plus anciennes et les plus solides financièrement acceptent d'accorder des prêts à quelques agriculteurs.

Dans une région visitée, les paysans ont eu à faire face à une inondation. Celle-ci eut un impact conséquent sur la capacité de remboursement des coopératives qui ont emprunté à la caisse d'épargne et de crédit. L'une des coopératives enquêtées a eu des difficultés à rembourser son prêt dans cette caisse. L'une des personnes interrogée remarque que les paysans sont devenus « plus pauvres encore parce que, même en cas d'inondation, le paysan est obligé de rembourser dans le délai sinon, il paie encore un taux d'intérêt de 3 % par mois plus les 12 % par an »⁷⁴⁷.

La technique de crédit n'est pas encore au point pour s'adapter de façon idoine à cette activité et à ses fluctuations. Un système de bancassurance, en partenariat avec les banques agricoles – qui sont souvent des partenaires privilégiés pour les organisations de microfinance – pourrait être mis en place pour compléter le dispositif.

Le second problème majeur auquel les organisations de microfinance se trouvent confrontées réside dans la réglementation qui leur est appliquée. D'une part, dans la zone UMOA, la réglementation et particulièrement la fiscalité étaient attractives jusqu'à présent ; à l'avenir, une modification de statut semble nécessaire afin de refléter les évolutions depuis 1994, date de la première loi⁷⁴⁸. En ce qui concerne la fiscalité, elle est pour l'instant réduite à zéro pour inciter les pratiques informelles à se déclarer légalement. Mais, si une modification de statut est envisagée, une adaptation sera sans doute à envisager⁷⁴⁹.

⁷⁴⁷ Propos recueillis au cours de la première enquête, S. Djefal, 2001.

⁷⁴⁸ Voir la thèse de L. Lhériaux, 2003.

⁷⁴⁹ Voir la thèse de L. Lhériaux, 2003.

En Mauritanie, la réglementation ne permet pas d’embrasser la diversité des organisations pratiquant la microfinance actuellement. Le cadre législatif actuel correspond davantage aux institutions mutualistes d’épargne et de crédit. Ceci, alors que de nombreux paysans se sont déjà structurés en organisation de microfinance de type « caisse villageoise ». Leur avancée vers un statut en adéquation avec la loi actuelle comporte des difficultés dans la mesure où les documents qui permettent la création, puis le suivi de l’activité sont assez compliqués. Nous avons estimé qu’il fallait un diplômé de niveau bac plus deux pour assumer pleinement cette tâche. Dès lors, se présente le risque que la gestion et la connaissance de l’activité reviennent, au fur et à mesure de la croissance de la caisse, au technicien, au détriment des membres et des élus.

B. Concurrence entre organisations de microfinance et conséquences

Dans les capitales et les grandes villes de province, il arrive que les organisations de microfinance soient, de fait ou intentionnellement, en concurrence entre elles⁷⁵⁰. Leur nombre parfois élevé pourrait laisser penser qu’elles couvrent ainsi davantage les besoins des populations. Par exemple, dans l’une des villes visitées, nous avons pu constater l’existence de cinq mutuelles et un programme intervenant par subventions. Dans la mesure où il s’agit d’une grande ville, le besoin en crédit est important. On s’attendait donc à ce qu’elles se soient réparties les tâches de sorte à toucher un large panel de personnes. Or, plusieurs organisations de microfinance nous ont affirmé que le nombre de crédits accordés était en stagnation.

Il s’agit là d’une situation paradoxale. Après quelques recherches, il s’est avéré que ces institutions se faisaient concurrence en cherchant à desservir le même type de public. Cela a notamment engendré des comportements opportunistes de la part des emprunteurs. Ces derniers ont emprunté aux uns pour rembourser aux autres. Dans un cas (ingénieux), une femme a rempli les conditions nécessaires pour obtenir un prêt auprès d’une institution mutualiste, puis a utilisé son prêt en garantie dans une seconde caisse, pour enfin partir avec le nouveau prêt – au montant conséquent – ainsi obtenu. Dans la mesure où ces institutions ne communiquaient pas ou peu entre elles au sujet des crédits octroyés et par le fait de la

⁷⁵⁰ Se reporter également à : L. Lhériaux, 2003, Partie 1, sous-partie 1, chapitre consacré au « droit de la concurrence et organisation du secteur ».

concurrence et de la méfiance que cela a créé entre elles, ce type de comportement a pu se développer sans que cela soit perçu – dans un premier temps – par les institutions.

Dans ce cas, une deuxième hypothèse d'explication est possible. Après une période de croissance du nombre de prêts, il est possible que la stagnation soit due au fait que les emprunteurs potentiels ne savent pas ce qu'ils pourraient en faire. Cela implique donc de considérer que les activités sont limitées à quelques savoir-faire éprouvés et à des pratiques connues, sans innovations.

Une troisième hypothèse d'explication réside dans le fait que la saturation apparente des crédits est due à une absence de coordination entre les différents intervenants. Chacun se soucie uniquement de ses membres, sans réellement connaître leurs besoins et ceux de la région, ce qui les oblige à rester dans une position d'attente que l'emprunteur potentiel ait l'idée qui lui permettra de savoir quoi faire de son prêt.

Dans un autre cas, celui d'une région du Burkina Faso, la « mode » de la microfinance a été telle que chaque bailleur de fonds a souhaité lancer une structure de ce type. Le résultat en a été que, en quelques années, le nombre total d'organisations s'est élevé à dix-sept. Chacune avait bien sûr une méthodologie d'intervention spécifique et des pratiques singulières, notamment en matière de taux d'intérêt (certaines institutions pratiquaient le taux zéro).

Un tel nombre d'organisations implique que certaines sont professionnelles et d'autres non. Or, les professionnels peuvent se trouver gênés par la pratique des non professionnels, car ces derniers ne poursuivent pas l'objectif de pérenniser leur pratique. Un tel nombre d'intervenants risque de surcroît de nuire à chacun en montrant une image de la microfinance différente à chaque fois, sans cohérence dans les pratiques. Une perte de confiance ou l'idée que l'on peut prendre du crédit sans rembourser peuvent assez logiquement survenir.

Prenant conscience de ce problème, de nombreuses organisations de microfinance ont commencé à y remédier par la concertation. Celle-ci se traduit pour l'instant par la création d'associations de professionnels de la microfinance. Plus localement, quelques (rares) cadres de concertation existent ou sont en voie de création avec l'objectif de mettre en place au moins une centrale des risques.

C. Hypothèses d'explication de la concurrence : entre idée reçue et instrumentalisation

Trois hypothèses générales peuvent expliquer le phénomène de la concurrence. La première serait, tout simplement, qu'il s'agit d'un développement non concerté, sans autre raison que l'engouement pour la microfinance. Cette hypothèse paraît valable pour les plus anciens phénomènes de concurrence, ceux de l'époque où la microfinance commençait à être connue d'un large public. Or, ces phénomènes sont toujours d'actualité.

La deuxième hypothèse serait que la concurrence serait encouragée. En ce qui concerne les organisations de microfinance, elle serait stimulée en raison d'une idée reçue : elle est « saine » et profiterait à tous, les moins bons se retirant du « marché » au profit des meilleurs. Les emprunteurs peuvent donc s'adresser au plus offrant, c'est-à-dire à l'organisation qui leur propose la meilleure prestation.

Mais, si une organisation présente des résultats médiocres sur un plan technique (pas d'autofinancement, incapacité à se passer de subventions), elle ne l'est pas forcément dans l'absolu. Si une mutuelle est principalement implantée en milieu rural enclavé, elle doit supporter des charges plus importantes pouvant nécessiter un afflux régulier de subventions. Or, si une telle institution est fermée, elle entraîne avec elle des milliers d'épargnants ou d'emprunteurs qui lui ont fait confiance en y déposant leurs fonds.

Cela a donc des conséquences sur la confiance. Les organisations qui souhaiteront ensuite s'établir auront à le faire dans un milieu où une expérience aura déjà périclité. Les emprunteurs potentiels risquent de l'y assimiler et de supposer qu'il faut prendre un crédit et attendre que la nouvelle organisation ferme. Cela a également des conséquences sur les personnes qui ont adhéré et n'ont plus l'outil qui était censé les faire sortir de la pauvreté, conduisant à des situations où ces « bénéficiaires » peuvent se retrouver dans des positions parfois pires que celle de départ, avant l'adhésion à l'organisation de microfinance.

De plus, faire le pari que ce seront les meilleures institutions qui sortiront vainqueur de la compétition peut donner lieu à des surprises. Si, par exemple, dans l'une des villes où la concurrence existe, on admet que les emprunteurs choisissent la meilleure institution pour eux, il y a une forte probabilité pour qu'ils s'orientent vers l'organisation pratiquant les taux les plus bas, favorisant ainsi les non professionnels, c'est-à-dire ceux qui assurent des taux zéro et qui proposent les conditions moins contraignantes.

Enfin, si on laisse la concurrence se développer sans surveillance ou sans un « code de conduite », les premières personnes flouées seront justement ces « bénéficiaires » à qui on

souhaite rendre service. En effet, si deux organisations se livrent une concurrence sur une même population, on admet que les « bénéficiaires » sont capables d'analyser les données de chaque organisation pour décider d'en changer. On suppose donc que le « bénéficiaire » est hyper-rationnel. Cependant, la grande partie des personnes qui ont recours aux organisations de microfinance, n'a pas une connaissance suffisante des techniques financières pour analyser les comptes, déterminer la santé financière de l'organisation et décider de la meilleure position à adopter. Cela revient quasiment à imaginer chaque emprunteur comme un analyste financier.

De plus, si l'organisation la meilleure survit (« que le meilleur gagne »), cela signifie que l'autre ne survivra pas, entraînant avec elle la confiance et les fonds placés dans ses caisses. Les récents échecs en sont un exemple. Dès lors, le souci n'est plus de rendre le marché plus efficient, il est de protéger ces 40 000, 50 000 personnes (voire plus) contre les éventuels échecs. Les normes et ratios prudentiels sont un filet de sécurité, veiller sur les conditions de la concurrence en est un autre.

La dernière hypothèse d'explication des phénomènes de concurrence résiderait dans les évolutions récentes de l'aide publique au développement, laquelle est en diminution régulière depuis quelques années. Par ailleurs, le nombre d'organisations non gouvernementales a crû très régulièrement tout en faisant de plus en plus appel aux financements publics⁷⁵¹. Elles sont donc en situation de « concurrence » entre elles par rapport à des sources de financement identiques et devenues plus rares.

Deux risques majeurs sont alors possibles. Le premier est pour elles de « devoir rendre des comptes non plus aux populations aidées, mais aux donateurs, et [donc] de privilégier l'obtention de ressources à l'action sociale »⁷⁵². Dans la mesure où ces dernières années ont été marquées par un engouement pour la microfinance⁷⁵³, on peut supposer que l'implication de nombreux non spécialistes a également été une manière d'obtenir des financements supplémentaires.

⁷⁵¹ On peut se reporter au premier travail de recensement réalisé sur les organisations non gouvernementales européennes : Adèle Woods, *Les ONG européennes actives dans le domaine du développement. États des lieux*, OCDE - études du centre de développement, 2000, 95 p.

⁷⁵² A. Woods, 2000, p. 14.

⁷⁵³ Les non spécialistes en particulier accusent un retard important par rapport aux spécialistes dans la connaissance qu'ils ont du phénomène. Les cas d'échecs récents et *a fortiori* leurs causes, sont très peu connus d'eux.

Par ailleurs, l'aide publique est devenue l'une de leurs principales sources de financement. Un second risque, celui de l'instrumentalisation est important. Si une organisation en vient à être financée à hauteur de plus de la moitié de son budget par une source unique, alors elle ne peut plus conserver son indépendance et encoure le risque de devenir un simple instrument aux mains de son bailleur.

Les organisations de microfinance financent pour une large part une économie de subsistance. Elles se situent en effet dans un contexte où le tissu des PME-PMI, un maillon décisif du dynamisme économique, est faible. Pour y parer, quelques entrepreneurs qui ont déjà une TPE pourraient devenir des PME-PMI. Mais, l'aversion pour le risque et pour la modification des méthodes de gestion restreignent leur volonté de changer de structures. Les organisations de microfinance qui pourraient les y aider ne le font pas car, pour l'instant, elles s'intéressent principalement au suivi du remboursement et accordent peu d'importance à un accompagnement du porteur de projet.

Par ailleurs, du côté des organisations elles-mêmes, leur développement est freiné par un contexte économique et institutionnel difficile (réglementation parfois inadaptée, problèmes d'enclavement). En outre, dans de nombreux cas, elles sont en concurrence alors que *in situ* les besoins en crédit n'ont pas été satisfaits. L'une des questions d'avenir est de savoir comment gérer la mise en concurrence des réseaux entre eux. Dans quelle mesure la pérennité de ces systèmes s'en trouve-t-elle mise en danger ? Cette situation de concurrence ne risque-t-elle pas de nuire à tous *in fine* ?

Cette section a également permis de cerner quelques problèmes afférents. Dans quelle mesure la concurrence observée au niveau des organisations de microfinance n'est-elle pas le fait d'une mise en concurrence des opérateurs d'appui entre eux ? Dans quelle mesure l'intervention des ONG sur le terrain ne fait-elle pas interférence avec ce que font les organisations de microfinance ? Quelle complémentarité pourrait être pensée entre ces deux acteurs ? L'un (ONG) ne pourrait-il pas prendre en charge l'accompagnement tandis que l'autre (organisation de microfinance) prendrait en charge le financement ?

SECTION 2. Lutte contre la pauvreté ou processus de développement économique ?

Les observations réalisées *in situ*, conduisent à s'interroger sur la pertinence de l'objectif de « lutter contre la pauvreté ». Les limites constatées montrent l'importance de plusieurs autres facteurs qui ne touchent pas à la question de la pauvreté. C'est pourquoi, il s'agit tout d'abord d'analyser ce concept par rapport à la réalité qu'il décrit (§ 1). Ensuite, nous verrons que la question est moins celle de la pauvreté que celle d'une structure économique à repenser (§ 2).

§ 1. Les organisations de microfinance et la lutte contre la pauvreté

L'ensemble des limites nous a conduit à nous interroger sur l'objectif généralement assigné aux organisations de microfinance, celui de « lutter contre la pauvreté » (sous paragraphe A). Nous verrons que ce concept n'est pas neuf, il est historiquement chargé de sens (sous paragraphe B). Aujourd'hui, une traduction de ce concept se trouve dans les travaux de Amartya Sen au sujet des « capacités » des « pauvres » qu'il s'agit de renforcer afin de rompre le cercle vicieux (G. Myrdal) dans lequel ils se trouvent (sous paragraphe C).

A. L'objectif général : la lutte contre la pauvreté

Depuis le début des années 1990, l'objectif présenté comme commun à l'ensemble de la microfinance est celui de la « lutte contre la pauvreté ». Ce thème majeur d'intervention aurait été impulsé par la Banque mondiale qui donnait la priorité à ce thème dans son rapport annuel de 1990⁷⁵⁴, après des analyses effectuées par l'UNICEF⁷⁵⁵ sur « l'ajustement à visage humain »⁷⁵⁶. La Banque mondiale a ensuite été suivie par plusieurs autres bailleurs de fonds

⁷⁵⁴ Banque mondiale, *Rapport annuel 1990*, Banque mondiale, Washington D.C., 1990.

⁷⁵⁵ *United Nations International Children's Emergency Fund*.

⁷⁵⁶ C'est ainsi qu'est présentée l'apparition de l'idée de « lutter contre la pauvreté » dans les années 1990 ; Voir Marguerite Bey, « Recherches sur la pauvreté : état des lieux. Contribution à la définition d'une problématique », *Revue Tiers-Monde*, tome XL, n° 160, septembre-décembre 1999, pp. 871-895.

internationaux dont le PNUD⁷⁵⁷ et l'OCDE⁷⁵⁸, ces deux derniers ayant bénéficié des travaux d'Amartya Sen sur cette question.

La pauvreté est définie de deux façons : soit en termes quantitatifs, en référence à l'absence ou au manque des ressources et des biens ; soit en termes d'inégalités sociales dans une société donnée.

Le premier type de définition donne lieu à des indicateurs quantitatifs afin de situer la pauvreté relative ou absolue. Par exemple, la Banque mondiale a fixé un indicateur devenu célèbre, le seuil de pauvreté absolue, c'est-à-dire celui où se situe une personne qui gagne moins de 1 dollar américain par jour. Le seuil peut être fixé selon deux méthodes. La première est la méthode de l'énergie nutritive ou la quantité d'alimentation nécessaire à la production de l'énergie humaine pendant un jour. Elle est mesurée en kilojoules. La seconde est celle de la part du budget consacrée à l'alimentation. Ce seuil correspond donc au revenu nécessaire pour renouveler l'énergie de la personne.

Le second type de définition peut être illustré par le cas du PNUD dont l'analyse se fonde sur le travail d'A. Sen⁷⁵⁹. Il est plus large que la première définition car il inclut des facteurs humains et non simplement matériels. Ces analyses ont conduit à la création d'indicateurs de développement, dont les deux indicateurs les plus courants sont le NBI – Nécessités de base insatisfaites – et l'IDH – Indicateur de développement humain – lequel combine trois facteurs, le revenu par tête, l'éducation et l'espérance de vie.

Enfin, la définition avancée par M. Yunus se situe dans la continuité de celle du PNUD. Pour lui, la pauvreté est multidimensionnelle⁷⁶⁰. L'indicateur de pauvreté qu'il développe est original car il est relatif à un contexte. Pour la mise en œuvre des programmes de microfinance à travers le monde, il préconise de travailler avec « le quart le plus pauvre de la population dans le pays où le programme s'implante »⁷⁶¹. Cette définition de la pauvreté est

⁷⁵⁷ Programme des Nations-Unis pour le Développement.

⁷⁵⁸ Organisation de Coopération et de Développement Économique.

⁷⁵⁹ Voir *infra*, sous paragraphe C.

⁷⁶⁰ C'est sans doute la raison pour laquelle il introduit des règles relatives aux comportements des membres dans le règlement intérieur des caisses de la *Grameen Bank*. On peut supposer qu'il vise par là à modifier les comportements inducteurs de pauvreté ou à émanciper les membres de la caisse. C'est également la raison pour laquelle il a souhaité le développement d'autres services de la *Grameen*, comme l'accès au téléphone.

⁷⁶¹ M. Yunus, 1997.

donc relative à chaque contexte et implique une adaptation des critères à chaque configuration socio-économique à laquelle ils s'appliquent.

B. La lutte contre la pauvreté dans une perspective historique

Les thèmes de la pauvreté au Sud et de l'exclusion au Nord sont redevenus des préoccupations internationales à un moment de crise intense⁷⁶² et de controverses sur le rôle économique de l'État. Le concept de lutte contre la pauvreté est donc intervenu en même temps que l'on percevait les limites d'un « progrès social » puisqu'il était capable de générer des « exclus » et des « pauvres ».

Cependant, les définitions que l'on peut appréhender de la pauvreté montrent que, tout comme le concept de développement, il n'est pas possible d'en trouver une qui fasse l'unanimité. Le concept même de « pauvre » semble difficile à manier au regard de son histoire⁷⁶³.

En effet, les pauvres ont toujours représenté un groupe en référence à un autre, celui des riches. En observant l'évolution de ce concept dans l'histoire sociale des pays européens depuis le Moyen Âge, il apparaît que l'aide apportée aux pauvres représentait une voie permettant aux riches de racheter leurs péchés tout en visant à ne jamais changer l'ordre du monde établi par Dieu (Moyen Âge). Le caractère religieux de la pauvreté s'est transformé au XVI^e siècle pour se laïciser. La pauvreté a alors pris un caractère plus politique. Puis, progressivement, une séparation s'est établie entre les « bons » pauvres et les « mauvais » pauvres. Les premiers honteux de leur condition, reconnaissants, travailleurs, étaient pris en charge par le politique. Les seconds, plus revendicatifs et indisciplinés étaient chassés, voire pendus.

Ensuite, les révolutions de 1789 et de 1848 ont marqué une rupture dans le traitement de la pauvreté. La citoyenneté impliquant le principe de l'égalité, la pauvreté a été comprise à partir des inégalités. Les premières politiques sociales ont alors été mises en place avec trois caractéristiques.

⁷⁶² Bruno Lautier et Pierre Salama, « De l'histoire de la pauvreté en Europe à la pauvreté dans le Tiers-Monde », *Revue Tiers-Monde*, avril-juin 1995, pp. 245-255 ; J.-L. Laville, 1994.

⁷⁶³ B. Lautier et P. Salama, 1995.

La première caractéristique est la distinction de la misère comme forme ultime de la pauvreté. Elle était un symptôme de la maladie du corps social tout entier. La deuxième caractéristique consistait à affiner les connaissances que l'on avait des deux catégories de pauvres : le bon pauvre, le pauvre honteux et le mauvais pauvre ; le premier devant être sauvé, tandis que le second, qui avait des revendications, représentait un danger social. Puis une décomposition et une analyse de ces connaissances permettaient de déterminer quelles mesures devaient être prises. Charles Booth, dans le cadre d'un travail de recensement et d'analyse du phénomène, inventa alors le concept de « ligne de pauvreté ». Il décomposait ainsi la population en huit « classes » et comptait 35 % de pauvres. Plusieurs instruments ont été utilisés tout au long du XIX^e siècle pour chaque sous-catégorie de pauvres. L'assistance, la moralisation et l'hygiénisation ont ainsi été les premières mesures d'une « politique sociale ».

Enfin, la dernière caractéristique tenait dans une conception nouvelle de la relation société-pauvre. On considérait en effet que la société avait un devoir d'assistance vis-à-vis de ses membres. Cette assistance n'était pas un droit individuel, mais un droit lié à l'appartenance à une catégorie particulière. Cette assistance se faisait en nature afin de s'assurer qu'elle était effectivement utilisée à ce dont le pauvre avait besoin. Cette manière de procéder infantilisait le pauvre qui avait des droits, mais n'avait aucune possibilité d'inférer sur la façon dont ces droits étaient mis en œuvre.

Par la suite, la mise en place, puis le renforcement de l'État Providence a mis de côté cette notion qui ne réapparut que récemment, dans le courant des années 1980. Devant l'ampleur du chômage et des phénomènes d'exclusion, l'État passa à une logique de gestion de l'exclusion sociale. On assista alors à une substitution sémantique : on n'a plus parlé de « pauvres », mais d'« exclus » – sous-entendus du système économique –, en conséquence sont apparues des politiques de lutte contre l'exclusion avec une réinsertion par l'économique.

C. Cercle vicieux et développement des « capacités »

Aujourd'hui, le concept de « lutte contre la pauvreté » est généralement compris dans le sens que lui donne A. Sen quand il propose de renforcer les « capacités »⁷⁶⁴ des pauvres

⁷⁶⁴ Ce terme est généralement utilisé en référence au terme anglais *capabilities* utilisé par Sen. On peut également le traduire par « potentialités ».

pour les sortir de leur condition (alinéa a), c'est-à-dire du « cercle vicieux » qui les maintient dans leur situation (alinéa b).

a. Renforcer les « capacités »

Amartya Sen est un économiste qui s'est tout d'abord illustré par ses travaux sur les choix. Il a en effet démontré dans les années 1960 que l'agrégation des choix individuels ne conduit pas nécessairement à un choix collectif optimal pour tous. Puis, tout en ayant un solide acquis en économie politique pure, il se consacra à l'éthique dans l'économie⁷⁶⁵, et orienta ses travaux progressivement vers l'analyse des phénomènes de « sous-développement », analyses pour lesquelles il obtînt le prix Nobel d'économie en 1998⁷⁶⁶.

Selon lui, le développement économique est le processus d'expansion des capacités des personnes et de l'accès aux ressources, non seulement pour la production des biens et des services mais aussi pour s'émanciper, c'est-à-dire pour être en mesure de faire ses propres choix. Le pauvre est donc celui qui n'a pas accès aux ressources, mais également celui qui n'a pas les moyens, par son éducation, ses relations, de prendre les décisions le concernant.

Selon A. Sen, un homme est un et multiple. Il a des besoins qui ne sont pas simplement matériels, mais qui peuvent être sociaux, de reconnaissance, de dignité, d'accomplissement de soi, etc. Dès lors, les facteurs de pauvreté ne sont pas seulement économiques au sens matériel, ils sont également « politiques »⁷⁶⁷. Travailler au développement d'un pays, c'est travailler au renforcement des *capabilités* des personnes. Il ne s'agit pas simplement de donner par exemple les moyens matériels pour créer une activité, encore faut-il que le porteur de projet soit en mesure de l'assumer, c'est-à-dire de disposer des moyens qui lui permettront ensuite de rassembler les informations utiles en vue de faire des choix libres.

⁷⁶⁵ Amartya Sen, *Éthique et économie*, PUF, 1993.

⁷⁶⁶ Un aperçu de son œuvre se trouve dans Amartya Sen, *Choice, Welfare and Measurement*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, London, England, [1982] 1997 ; Amartya Sen, *Resources, Values and Development*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, London, England, [1985] 1997.

⁷⁶⁷ Le mot est à prendre dans son acception originelle *politikos*, terme grec que l'on peut définir comme participant à la vie de la cité, la *polis*.

b. Rompre le cercle vicieux

Le concept de causalité cumulative, avec ses variantes positive (cercle vertueux) et négative (cercle vicieux), englobe et renforce celui de « capacités » de A. Sen. Dès 1944, Gunnar Myrdal développe une analyse de la « causalité circulaire et cumulative » de la situation des noirs américains⁷⁶⁸. On lui doit donc le concept de « cercle vicieux » ou « cercle vertueux ».

La causalité cumulative s'explique de la façon suivante : les problèmes générés, insérés dans un contexte particulier, sont pris dans des facteurs multiples reliés entre eux. Les différents paramètres pertinents pour expliquer une situation sont reconstitués en un schéma global restituant les différentes causalités. Les paramètres peuvent se lier dans leurs effets de telle sorte que les résultats, positifs ou négatifs, rejaillissent sur l'ensemble. Le concept de causalité cumulative, s'il est négatif devient un « cercle vicieux » ; s'il est positif, un « cercle vertueux »⁷⁶⁹.

A. Sen, par une analyse structuraliste, montre que le « pauvre » est une *personne*⁷⁷⁰ prise dans un ensemble de difficultés la maintenant dans sa situation. En cela, il désigne un ensemble de faits sociaux, économiques, politiques, etc., reliés entre eux pour expliquer une situation négative qui perdure dans le temps tant que le cercle vicieux n'est pas brisé. Lorsqu'il propose de renforcer les *capacités* des individus, il propose une solution pour rompre ce cercle vicieux.

Si l'on prend l'exemple d'un porteur de projet, il se trouve dans une situation où il n'a pas les moyens de subvenir à ses propres besoins. Il peut par exemple être obligé de recourir à

⁷⁶⁸ G. Myrdal reprend le concept de K. Wicksell en l'adaptant à son approche. Selon lui, il n'existe pas de forces qui tendraient à ramener un phénomène à l'équilibre, au contraire, elles peuvent par un processus cumulatif le renforcer. Voir l'exemple de la population noire américaine : Gunnar Myrdal, *An American Dilemma. The Negro Problem and Modern Democracy*, avec l'assistance de Richard Sterner et Arnold Rose, New-York et Londres, Harper & Row, 1944, 2 volumes.

⁷⁶⁹ Les notions de cercle vicieux ou vertueux ont été exposés pour la première fois dans *American Dilemma* (1944). Par la suite, G. Myrdal continua dans cette voie et affina ce concept. Il l'utilisa notamment pour une étude, la seule de cette envergure qu'il n'ait jamais réalisée, qui s'étala sur dix ans et qui aboutit à une analyse détaillée de la situation des pays d'Asie du Sud (*Asian Drama*).

⁷⁷⁰ Nous insistons sur le terme de « personne », différent de celui d'« individu ». Il recouvre en effet la diversité de la « personne » en comparaison avec le caractère unique et restreint de l'« individu », tel qu'il peut être saisi par exemple en statistique.

un usurier qui lui prêtera de quoi acheter sa matière première, la revendre et dégager une somme tout juste suffisante pour assurer l'achat de ses vivres et le remboursement du prêt.

C'est en réaction à de telles pratiques que la *Grameen Bank* a été créée. M. Yunus, le fondateur de la banque avait en effet observé que les usuriers maintenaient leurs emprunteurs dans une situation de dépendance par le prélèvement d'un taux d'intérêt journalier, l'empêchant ainsi de dégager un surplus de l'activité. Dans un tel système, le cycle de l'activité économique de l'emprunteur est le suivant :

*demande de prêt - financement de l'activité -
remboursement du prêt*

Le financement par le biais d'une organisation comme la *Grameen Bank*⁷⁷¹ donne la possibilité au bénéficiaire de se dégager de la précédente logique qui le maintenait en relation de dépendance vis-à-vis de sa source de financement. Le bénéficiaire peut alors dégager un surplus suffisant pour rembourser son prêt, financer le renouvellement de son activité et garder une part pour lui. Ainsi, le nouveau schéma peut être :

demande de prêt au SFD - financement de l'activité - surplus dégagé -
remboursement de prêt et réinvestissement

Les moyens de subvenir à ses besoins sont matériels certes, mais également d'un autre ordre. Il ne sait pas par exemple qu'il existe des structures susceptibles de l'aider depuis la conception de son projet jusqu'au démarrage de l'activité et au-delà. Il ne dispose pas des moyens, par le contact social par exemple, de les trouver. Quand bien même, il faut qu'il soit psychologiquement disposé à entreprendre une telle démarche. Son niveau d'information, d'éducation scolaire, ses relations sociales sont autant de facteurs qui d'un côté le freinent et de l'autre, qui peuvent être les éléments par lesquels on peut l'aider à démarrer son activité pourvu qu'un appui lui soit consenti.

Au cours d'enquêtes de terrain, une situation paradoxale est apparue. Dans une ville, les organisations de microfinance ont constaté un ralentissement du nombre de prêts, alors que manifestement la ville n'était pas si florissante. Après enquête, il est apparu que de

⁷⁷¹ Le fonctionnement de ce type de structure est exposé dans le chapitre 3, section 1.

nombreux créateurs d'entreprises se limitaient à emprunter pour simplement reproduire leur activité à l'identique en volume alors que parmi eux certains étaient susceptibles de développer leurs affaires dans la direction d'une Petite ou Moyenne Entreprise (PME). Il semble, dans ce cas, que la solution ne soit pas du côté du financement, elle est « psychologique ». Il faut en effet appuyer le porteur de projet pour l'accompagner dans le processus de prise de risque qu'implique le développement important d'une activité. Ainsi, on peut également favoriser l'embauche de personnes qui ne se sentent pas l'âme d'un entrepreneur et préfèrent être salariées.

D. Limites de la conception en terme de lutte contre la pauvreté

Quoi que satisfaisantes, les explications en terme de lutte contre la pauvreté présentent deux limites qui nous conduisent à nous interroger sur la pertinence de ce concept pour saisir le phénomène de la microfinance. En premier lieu, la pauvreté est analysée comme un fait en soi, alors que l'objectif même de la microfinance – celui d'améliorer les conditions de vie des emprunteurs – suppose que soient levées plusieurs contraintes afférentes. En second lieu, une partie des organisations de microfinance ne touche pas les pauvres.

Tout d'abord, dans les objectifs des organisations de microfinance, la pauvreté est abordée comme un fait en soi, sans interrogation sur ses causes. Ce constat est préalable à des politiques économiques destinées à agir sur le niveau de vie du « pauvre » ou de « l'exclu » ou sur les conditions de sa réussite. Or, il existe très peu d'analyses permettant de comprendre le contexte général dans lequel la microfinance pourrait avoir un rôle à jouer.

De fait, elle bute aujourd'hui sur des obstacles dont nous avons eu un aperçu dans ce chapitre. L'amélioration des conditions de vie permise par un prêt, se trouve limitée par plusieurs contraintes liées à l'environnement de l'emprunteur ou à celui de l'organisation de microfinance. Nos résultats montrent que la lutte contre la pauvreté, notamment par le biais des SFD, doit nécessairement être accompagnée d'autres mesures, car la microfinance s'insère en réalité dans un contexte complexe, dont nous avons vu progressivement les aspects. Pour son propre développement, elle a besoin de tenir compte de paramètres bloquants qui lui sont extérieurs.

Ensuite, l'évolution de la microfinance et l'ampleur du phénomène ont amené certaines organisations de microfinance à desservir de moins en moins de pauvres. On a pu le

leur reprocher. Cependant, bien que ne touchant plus nécessairement les pauvres, les organisations de microfinance n'en sont pas moins utiles dans le tissu économique.

En effet, la justification de la création d'un SFD se base souvent sur une analyse en termes de niveaux de pauvreté. Après une vingtaine d'années d'exercice, les données récentes se rapportant au type de SFD créé montrent clairement que les organisations de microfinance ne touchent pas toutes les pauvres⁷⁷². Ces organisations sont aujourd'hui très diverses et s'adressent à un large panel de la population. Elle couvre donc une grande partie des besoins de financement, depuis ceux des personnes les plus pauvres jusqu'à ceux des micro-entrepreneurs qui ne peuvent difficilement être assimilés à des pauvres.

Par ailleurs, étant donné la croissance régulière de la microfinance, un certain nombre d'organisations ne sont pas ou ne sont plus aujourd'hui en phase avec l'objectif de toucher les plus démunis. Elles desservent des catégories de populations qui ne sont plus celles de leurs débuts. Par leur croissance régulière, ces institutions sont devenues de plus en plus solides financièrement ce qui leur permet d'évoluer vers l'octroi de prêts plus volumineux, sur du moyen terme et s'adressant éventuellement à des activités agricoles ; elles se sont progressivement mises à desservir des populations moins « nécessiteuses ».

Ainsi, lier la microfinance à la lutte contre la pauvreté reviendrait à cibler une population particulière que ne touche pas une partie des organisations de microfinance. C'est le cas, par exemple, d'un grand nombre de mutuelles et d'organisations finançant les Très Petites Entreprises (TPE). Devrait-on pour autant les supprimer ? Selon nous, la réponse est négative, car ces organisations (mutuelles, TPE) ont une fonction que leur pérennité et leurs résultats ont démontré. Elles sont utiles au plan économique, *a fortiori* si l'on considère les TPE qui sont susceptibles de croître pour renforcer ensuite le tissu des PME-PMI.

Par-delà la simple lutte contre la pauvreté, le but des organisations de microfinance est également de participer au développement économique d'une zone, d'une région, d'un micro-entrepreneur. Par conséquent, il nous semble que la question qui se pose à l'avenir pour les organisations de microfinance est celle du modèle économique à promouvoir ou à adopter.

⁷⁷² Voir le chapitre 3, section 2.

§ 2. La microfinance, un catalyseur du développement économique ?

Les résultats présentés par la microfinance font d'elle un nouvel espoir de « développement » pour les pays où cet instrument est mis en œuvre, espoir suscité par le formidable effet de levier qu'il a sur les emprunteurs. Mais cet effet de levier est restreint par le détachement de la microfinance – en tant qu'outil financier – de son rôle économique ; un rapprochement entre son rôle financier et son rôle économique lui permettrait de devenir un véritable « catalyseur » du développement économique dans ses zones d'implantation.

Afin d'opérer ce rapprochement, à l'avenir, il nous semble que la microfinance bute encore sur deux obstacles. Le premier concerne l'accompagnement de l'emprunteur (sous paragraphe A). Cette faiblesse peut être compensée au niveau des organisations de microfinance et par des synergies entre elles et les non spécialistes de la microfinance (sous paragraphe B). Le second obstacle concerne la manière de considérer ce secteur et son rôle au plan économique (sous paragraphe C).

A. Un problème central : l'accompagnement

On aurait pu s'attendre à ce que les organisations de microfinance, ayant conscience de leur rôle et des difficultés rencontrées par leurs emprunteurs, envisagent un « accompagnement » afin de renforcer le porteur de projet et participer davantage au développement économique de leur zone d'intervention. Or, souvent les opérateurs et les organisations de microfinance ne prennent pas en compte cet aspect dans l'appui à la création ou au développement de micro-entreprises. Les organisations de microfinance se soucient principalement, pour une majorité d'entre elles, de ce que l'emprunteur rembourse correctement son prêt⁷⁷³. Elles se préoccupent assez peu de cet aspect des financements alors qu'il a son importance.

Les financements à une économie sont, certes, une façon de contribuer à sa croissance, mais, on peut se demander quelles peuvent être les perspectives d'avenir quand les financements actuels permettent seulement de reproduire le même type d'activités. Pour croître, les petites activités économiques nécessitent non seulement d'être accompagnées par

⁷⁷³ Ce point a été abordé dans le chapitre 5.

des sources de financement adéquates, mais de plus, elles nécessitent que leurs entrepreneurs acceptent d'en assumer le risque croissant et les modifications dans la conduite et la gestion de l'activité. Or, la configuration actuelle se caractérise par des financements octroyés à une économie de subsistance et à des entrepreneurs qui reproduisent, pour une majorité d'entre eux, des activités à l'identique (voir *supra*, section 1, § 1). Les organisations de microfinance prennent ainsi le risque de grever leur propre développement puisque, nous l'avons vu ailleurs, la première forme d'économie a ses limites, tandis que la seconde forme ouvre la voie à une perspective de développement (voir *supra*, section 1, § 1, C).

En ne s'intéressant pas à l'objet du prêt, situé en aval de son activité, l'organisation de microfinance prend deux risques majeurs quant à son avenir à moyen et long terme. En favorisant la multiplication de petites activités identiques, elle peut renforcer la mise en concurrence sur le marché local de nombreux petits emprunteurs qui, à leur tour, sont susceptibles de se retrouver dans des situations délicates les conduisant à moins bien rembourser, voire à ne pas rembourser. Ce cas de figure n'est pas une extrapolation dans la mesure où il existe des phénomènes de saturation de marché et de concurrence entre les emprunteurs ou avec des non emprunteurs sur des produits de même nature. Là encore, on peut se demander quelles peuvent être les perspectives d'avenir si l'on perçoit que ces financements risquent à terme de se retourner contre les entreprises qu'ils soutiennent.

Les organisations de microfinance prennent également un second risque, celui de voir leur technique être en décalage par rapport à leurs emprunteurs. Si une telle organisation développe une technique de prêt ou une méthodologie de crédit différente des stratégies et du comportement des différents groupes d'emprunteurs, ceux-ci peuvent s'en éloigner ou développer une attitude méfiante à son égard. En effet, dans des milieux structurés, où il existe un tissu associatif et des populations soucieuses de leur devenir, immanquablement se pose la question de l'utilité d'un tel outil. L'amélioration rapide et visible des conditions de vie est une condition de la viabilité sociale d'une organisation de microfinance ; si la population perçoit une moindre amélioration après quelques années d'existence de l'organisation, elle risque de la remettre en question.

B. À l'avenir, deux défis pour les organisations de microfinance : renforcer l'accompagnement et développer des synergies

Les organisations de microfinance peuvent considérablement améliorer leur impact auprès des entreprises bénéficiaires de deux manières. La première consiste simplement à

accorder davantage d'attention à quelques informations concernant l'objet de prêt. La seconde implique de développer des synergies entre les organisations de microfinance et les non spécialistes de la microfinance de sorte à utiliser au mieux les compétences de chacun.

Par l'accompagnement, les organisations de microfinance améliorent les chances de pérennité de l'entreprise qu'elles soutiennent, celles d'avoir un impact important en terme de développement économique et celles d'un remboursement sans défaillance. Elles peuvent contribuer à une meilleure distribution des rôles entre les emprunteurs, voire initier des activités innovantes en fonction des besoins constatés localement.

Au niveau de chaque emprunteur, lorsqu'on enregistre son emprunt, on indique généralement les caractéristiques du crédit (montant, taux d'intérêt, échéancier, etc.). L'activité est mentionnée sous la forme d'une simple indication (« commerce », « artisanat », etc.). En ajoutant des précisions concernant l'activité de crédit, la caisse pourrait mettre en rapport les gens de sorte qu'ils travaillent ensemble s'ils le souhaitent.

La fonction d'accompagnement peut ainsi commencer d'une façon très simple. Par exemple, au lieu d'enregistrer l'objet du prêt sous la forme générique « commerce », « artisanat », la personne qui occupe la fonction de l'agent de crédit peut compléter les informations par des détails sur la production de l'artisan ou sur les produits vendus par le commerçant. Dans la mesure où il constitue un carrefour de l'information, l'agent de crédit est la personne idoine pour informer les membres individuels et les groupes sur les activités pratiquées par les uns et les autres.

Par exemple, il peut les informer sur les circuits empruntés par ceux qui veulent vendre leur petite production. S'ils le souhaitent, les membres peuvent faire le trajet ensemble pour se rendre au marché, réduisant ainsi leurs coûts de transports. L'agent de crédit peut également mettre en relation les membres qui sont susceptibles de s'organiser. Si parmi les emprunteuses, l'une est couturière et que l'autre fait de la teinture, elles peuvent travailler ensemble. Cela permet à l'une de savoir qu'elle va vendre ses produits tandis que l'autre est assurée de son approvisionnement à moindre coût puisqu'elle peut se fournir sans aller trop

loin⁷⁷⁴. Ainsi, l'agent de crédit peut aider à la création, au renforcement ou au développement de filières.

En connaissant les activités pratiquées, la caisse peut avoir un rôle de conseiller et de régulateur et renforcer sa position d'outil d'entraide et de développement. Parmi les emprunteurs potentiels, nombreux sont ceux qui ne savent pas ce qu'ils pourraient faire d'un crédit. Par exemple, si la caisse constate qu'il manque un boulanger, elle peut proposer à un jeune d'ouvrir une boulangerie. Un jeune pourrait être financé pour devenir menuisier dans un village et desservir les villages environnants⁷⁷⁵. On peut multiplier les exemples pour montrer comment, à partir de quelques indications supplémentaires, la caisse peut mieux jouer un rôle de *catalyseur* du développement.

En outre, la caisse ou son opérateur d'appui, peut ainsi repérer les éventuels besoins de formation de ses membres et se mettre en contact avec des ONG, des projets et des associations qui seraient en mesure de développer une synergie avec la caisse.

Pour l'instant, ce sont principalement les associations et les ONG qui ont le souci de contribuer à la création d'une activité en l'appuyant sur des aspects techniques (formation à la gestion, accompagnement depuis l'idée jusqu'à la création et à la consolidation de l'entreprise). Actuellement, une très faible part des micro-entrepreneurs est accompagnée pour une consolidation et une croissance régulière des activités de l'entreprise.

Selon nous, une synergie est possible entre organisations de microfinance et ONG souvent non spécialisées dans le domaine et qui souhaitent néanmoins y participer. Certaines associations ou ONG se sont lancées dans la microfinance sans maîtriser la méthodologie d'implantation, la technique de prêt, celle du recouvrement, etc. Les résultats, peu probants dans de très nombreux cas, laissent supposer qu'elles auraient sans doute davantage intérêt à s'en tenir à leur métier de base : l'accompagnement et l'aide à l'émergence de dynamiques locales, transferts de compétences, etc. Leur savoir faire pourrait côtoyer celui des spécialistes de la microfinance à la manière des « facilitateurs » afin de favoriser une pérennité des micro-entreprises créées. C'est là une façon d'utiliser le savoir-faire de chacun au mieux, tout en

⁷⁷⁴ Sabrina Djefal, *Étude des systèmes financiers décentralisés dans la région de Ziguinchor*, Comité d'Initiatives des Acteurs de la Microfinance (CIAMF) / Agence Régionale de Développement (ARD), rapport final, Ziguinchor, avril 2003.

⁷⁷⁵ S. Djefal, 2003.

évitant l'écueil de nombreux non spécialistes qui se lancent dans la microfinance sans en connaître le « métier ».

C. Deux défis pour la microfinance : consolider le secteur et quid d'un service public de la microfinance ?

À l'avenir, la microfinance a deux défis à relever, lesquels concernent la réflexion à engager sur l'opportunité de créer un service public de la microfinance et la consolidation du secteur.

Après plusieurs années d'enthousiasme sans limite pour la microfinance, certains blocages en incitent plus d'un à la considérer maintenant avec circonspection. Les premiers doutes sont apparus lorsqu'on a pu observer avec quelle persistance certains systèmes n'ont pas atteint une viabilité financière longuement attendue. Puis, progressivement, la question de la viabilité financière a été discutée pour certains SFD dont on sait qu'ils ne seront jamais pérennes sur ce point, car bien qu'ils soient indispensables, ils ne sont pas et ne seront pas en mesure de devenir entièrement autonomes.

Quelques voix se sont élevées pour avancer l'idée que certaines organisations de microfinance devraient peut-être avoir indéfiniment recours à des subventions et prendre cela en considération au regard de l'objectif de viabilité financière⁷⁷⁶. Dans leur prolongement nous proposons de créer une sorte de « service public de la microfinance »⁷⁷⁷.

En effet, certaines organisations de microfinance remplissent une fonction d'intérêt général tout en assumant des coûts très importants vu leur public (implantation en milieu enclavé, dispersion géographique des membres entraînant des coûts supplémentaires). Par ailleurs, les personnes qui le souhaitent ont le droit d'accéder à un prêt pour leur permettre d'améliorer leurs conditions de vie quand elles sont susceptibles de le faire. Par conséquent, vu la fonction qu'elles remplissent, certaines organisations de microfinance pourraient bénéficier de mesures dérogatoires quant à l'objectif de viabilité financière. La question cruciale est alors de savoir à qui ces mesures pourraient s'adresser, c'est-à-dire quelles sont

⁷⁷⁶ Cela a été le cas de Jonathan Morduch qui suggère l'idée d'admettre que certaines organisations ne seront jamais pérennes et d'accepter qu'elles soient subventionnées constamment. Voir J. Morduch, 1999.

⁷⁷⁷ Voir également L. Lhériaux, 2003.

les organisations qui peuvent se passer de subventions et quelles sont celles que l'on doit soutenir à vie.

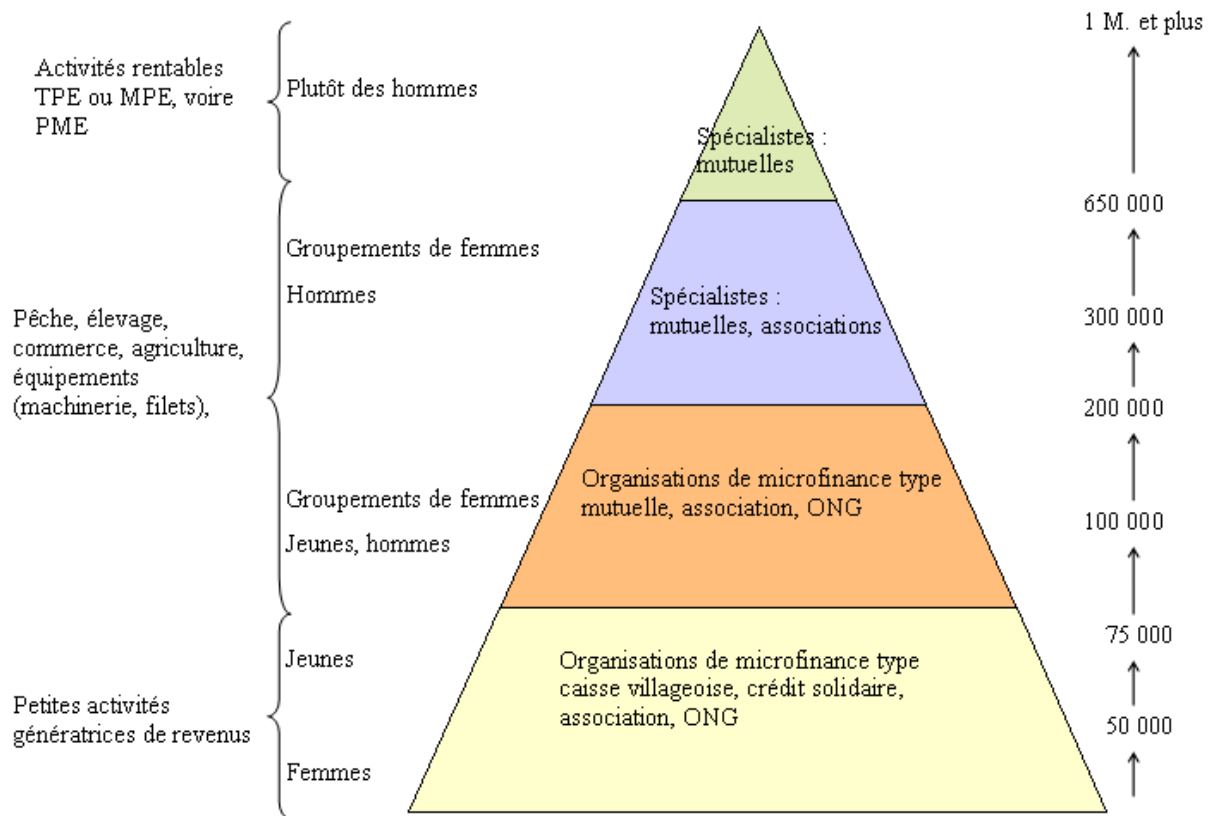
Par ailleurs, la microfinance est aujourd'hui un secteur du paysage financier. Au cas par cas, pays par pays, il est possible de délimiter ce secteur à partir d'un indicateur : le prêt moyen. On peut ainsi savoir approximativement à quelle population et à quelles activités l'organisation s'adresse. Dans le cas de l'Afrique de l'Ouest, nous pouvons décrire une sorte de « pyramide » des niveaux de financements. Pour chacun de ces niveaux, il existe des types spécifiques d'activités financées et des catégories de populations pratiquant ces activités (voir *infra*, le schéma). La pyramide ci-après s'inspire d'un cas précis⁷⁷⁸, mais étant donnée la structure des prêts⁷⁷⁹ dans les organisations de microfinance et le type d'économie dans les pays considérés⁷⁸⁰, elle constitue une bonne approximation du paysage de la microfinance qu'il est possible de décrire dans de nombreux pays en voie de développement.

⁷⁷⁸ Ce cas est tiré de S. Djefal, 2003.

⁷⁷⁹ Les montants de prêts peuvent varier d'une institution à l'autre. C'est le point qui peut évoluer entre deux cas. Dans certaines zones, le seuil le plus bas, entre autres, sera inférieur ou supérieur à ce qu'il est ici.

⁷⁸⁰ Voir *supra*, section 1, § 1.

Schéma 1 : Pyramide du secteur de la microfinance. Cas fictif.



Dans chaque pays où la microfinance est implantée, il est possible de construire une telle pyramide. Ainsi, cette vision globale permet de situer les manques et de consolider les autres expériences. Par exemple, les organisations qui se font concurrence seront visibles très rapidement, car elles apparaîtront comme couvrant une fourchette assez large de la population et elles se chevaucheront. Pour renforcer leurs complémentarités, elles pourront rechercher une coordination de leurs actions afin que chacune participe à mieux couvrir l'ensemble des besoins de financements. Dans d'autre cas, il est possible de repérer les manques dans la structure de financement, lesquels se distingueront par leur absence dans la pyramide.

Dans ce secteur, il est également possible de déterminer quelles organisations sont susceptibles de faire partie d'un « service public » en fonction de trois paramètres : la tranche de la population, le niveau de centralisation/ décentralisation de l'organisation de microfinance et son implantation. Plus l'organisation est lourde (centralisée), plus son implantation est vaste, plus la population qu'elle dessert est située dans des milieux enclavés et plus les charges de la structure seront importantes.

Le service public concernerait les organisations de microfinance correctement insérée dans leur contexte en terme de population et de techniques mises en œuvre pour la desservir,

remplissant une fonction reconnue d'intérêt général et dont certaines contraintes de milieu les empêchent d'atteindre une autonomie financière⁷⁸¹.

A priori, dans ce cas fictif, les organisations susceptibles de faire partie du service public de la microfinance sont des organisations situées dans les premières tranches de la pyramide (prêt moyen inférieur à 75 000). Elles touchent des populations pratiquant de petites activités génératrices de revenus ou des activités à faible valeur ajoutée (commerce, agriculture), autant d'activités qui indiquent un milieu très peu dynamique sur le plan économique.

La microfinance apparaît comme un possible « catalyseur » du développement économique pourvu que la fonction d'accompagnement soit améliorée au sein de l'organisation de microfinance et pourvu que celle-ci construise des synergies avec les non spécialistes. En outre, cela suppose que la microfinance ne soit plus considérée au cas par cas, mais globalement, à l'échelle d'un pays ou d'une zone donnée. On pourra observer un panel d'organisations correspondant chacune à une portion de la population et à des activités économiques spécifiques. Enfin, cela implique de réfléchir à l'avenir de ce secteur, à sa consolidation d'un côté, et à l'idée de créer un « service public de la microfinance » de l'autre.

⁷⁸¹ Il s'agit d'approfondir ce point sur un plan technique pour déterminer quel serait le seuil de « non autonomie » acceptable, c'est-à-dire celui qui représente un compromis entre les impératifs d'une gestion raisonnée de l'activité et les contraintes suscitées par l'implantation dans un milieu difficile. Cela revient donc à déterminer jusqu'à quel point ces organisations peuvent bénéficier de subventions extérieures.

Conclusion

À l'issue de ce chapitre, nous avons pu passer en revue un certain nombre de limites à la microfinance.

Les premières se situent au niveau de l'emprunteur. Nos observations de terrain nous ont révélé deux profils d'emprunteurs et deux types de comportements économiques. Les uns pratiquent des activités connues qu'ils reproduisent, les autres pratiquent des activités innovantes ou expansives qu'ils développent. Aujourd'hui, les organisations de microfinance financent les premiers en grande majorité, elles participent donc en grande partie à une économie de subsistance. Par ailleurs, quel que soit l'emprunteur, il existe assez peu d'entrepreneurs susceptibles de développer leur activité vers les PME-PMI, car cela représente des risques et des adaptations techniques qui les rebutent. Ce niveau d'activité permettrait pourtant que l'économie sorte de sa dichotomie actuelle.

Les secondes limites tiennent à l'environnement des organisations de microfinance. Celles-ci évoluent dans un contexte économique et institutionnel difficile qui concourt, entre autres, à les freiner dans la possibilité qu'elles ont d'avoir un impact important sur l'emprunteur. En outre, les organisations de microfinance se font concurrence alors que les besoins de financements ne sont pas toujours couverts dans leurs zones d'intervention. Sans doute, une meilleure concertation entre elles pourrait-elle contribuer à en diminuer les conséquences négatives pour elles et pour leurs emprunteurs.

Ces limites amènent à s'interroger à nouveau sur l'objectif, généralement assigné à ces organisations, de « lutter contre la pauvreté ». Par ailleurs, aujourd'hui, les concepts développés pour appréhender le phénomène, bien que satisfaisants, ne permettent totalement pas de le comprendre en l'état. L'observation de ces structures sur près de vingt ans montre qu'elles ne touchent pas, toutes, les pauvres. Il importe plutôt de réfléchir en terme de « développement économique ».

Du fait du formidable l'effet de levier qu'elle a sur ses emprunteurs, la microfinance suscite toujours un espoir de transformation économique des pays dans lesquels elle est implantée. Mais pour tendre vers cet objectif, le problème central qui se pose est celui de l'accompagnement du porteur de projet. Cela, pour développer des activités nouvelles, créer ou consolider des filières et accompagner l'entrepreneur vers l'activité d'une PME-PMI. Ainsi, à l'avenir, la microfinance a deux défis à relever au regard de cet objectif : celui de renforcer l'accompagnement et celui de parvenir à développer des synergies avec les

structures non spécialisées intervenantes en microfinance, lesquelles ont déjà les moyens et le savoir-faire pour s'occuper de l'aspect non financier de la microfinance. Par ailleurs, une partie des organisations de microfinance ne parvient pas à devenir autonome. Dans la mesure où certaines d'entre elles remplissent une fonction d'intérêt général, l'autre question qui se pose pour l'avenir de la microfinance est d'un côté de consolider le secteur et de l'autre, de réfléchir à la création éventuelle d'un service public de la microfinance.

Conclusion à la troisième partie

En ouvrant les observations à d'autres facteurs participant à déterminer les organisations de microfinance, nous avons pu comprendre pourquoi il importe que la microfinance soit particulièrement attentive à la façon d'enclencher une confiance avec ses usagers en construisant un mode opératoire qui soit en adéquation avec les représentations de la population qu'elle souhaite desservir.

Les écueils dans la maîtrise de l'activité nous ont également permis de mettre au jour le fait que les organisations de microfinance doivent constamment comprendre les modifications techniques à l'œuvre dans une organisation de microfinance afin qu'ils continuent d'avoir confiance et donc d'accepter que la relation se perpétue dans le temps.

Finalement, la réussite d'une organisation de microfinance ne repose pas sur la seule technicité développée pour pratiquer cette activité, ni sur la seule proximité mise en œuvre avec la population desservie, mais elle repose sur l'adéquation constante entre cette technique et cette proximité de sorte que la population soit toujours en mesure de la comprendre et de l'assimiler.

En outre, la microfinance ne peut plus apparaître comme la panacée. Elle bute sur des obstacles qui freinent son développement ou celui des personnes qu'elle dessert. Les limites analysées montrent que le problème n'est pas réellement celui de la lutte contre la pauvreté. La question fondamentale est celle des problèmes économiques et institutionnels à résoudre.

Les organisations de microfinance soutiennent principalement une économie de subsistance. Elles sont implantées dans des environnements où le tissu de PME-PMI reste de faible densité. Pour se développer et améliorer leur impact, elles auraient à réfléchir à la mise en place, en partenariat avec les facilitateurs et certaines structures de subvention, d'un volet « accompagnement » que les organisations de microfinance du Nord mettent en œuvre *quasi* systématiquement dans leur pratique quotidienne. Elles sont en effet insérées dans un environnement caractérisé par une aversion pour le risque de la part des entrepreneurs potentiels et l'accompagnement paraît crucial pour l'avenir de nombreuses micro-entreprises.

Par ailleurs, les organisations de microfinance rencontrent des problèmes provenant d'un contexte économique et institutionnel difficile. Dans ces contextes, la concurrence qu'elles se font est surprenante eu égard aux besoins de financement encore importants.

Conclusion générale

La microfinance est un domaine qui suppose de construire une méthodologie et un cadre d'analyse spécifiques parce que l'information est rare d'une part, et parce que l'analyse risque d'être biaisée par l'atmosphère d'enthousiasme qui règne dans le milieu de la microfinance d'autre part. Dans cette recherche, nous avons pris le parti d'avoir une approche inductive, en procédant principalement par enquêtes et en confrontant celles-ci à une revue de la littérature se rapportant au sujet. Pour se donner les moyens de dégager les tendances et de procéder à des généralisations, nous avons analysé le sujet sur une longue période. Enfin, pour consolider l'analyse et les tendances, nous avons eu recours à une analyse systématique des données recueillies *in situ*.

En étudiant le sujet, nous avons tout d'abord repéré deux manières de s'expliquer l'émergence des organisations de microfinance. Le premier modèle centre ses explications sur les faiblesses du marché. La microfinance est alors considérée comme un outil financier plus efficace que le financement d'État qui prévalait jusqu'au début des années 1980. Elle permet de réduire les coûts de transaction. Son efficacité intrinsèque repose sur les contrats passés avec les membres d'un groupe de microfinance, lesquels contrats sont le moyen de réduire le risque en le répartissant sur les membres du groupe.

Le second modèle inscrit la microfinance dans le contexte des crises du capitalisme. La microfinance est conçue comme une réponse aux problèmes économiques et sociaux créés par le capitalisme. Au XIX^e, les expériences auxquelles la microfinance est rattachée constituent principalement une solution à la situation des « classes laborieuses » qu'il s'agit d'« émanciper » en leur fournissant les moyens de s'approprier le « capital » pour en conserver l'usufruit. Au XX^e siècle, la microfinance s'inscrit dans un contexte où le lien social se délite. Les expériences menées dans les pays du Nord principalement visent à reconstruire ce lien que la crise du capitalisme a participé à distendre.

Notre modèle d'explication se situe entre celui du marché et celui du lien social. Dans le contexte de notre analyse, la microfinance est un segment de marché présentant des ressorts spécifiques. Le premier ressort a trait aux aspects techniques de l'activité, aspects que les organisations de microfinance doivent maîtriser afin de devenir des acteurs économiques crédibles. Le second ressort repose sur le lien social que cet outil met en résonance avec le lien financier que cela soit dans les structures mises en place ou dans le rapport entre les membres et la structure ou encore dans les relations entretenues par les personnes qui y ont recours. Notre modèle d'explication suppose d'avancer deux postulats à savoir que le marché est une construction sociale d'une part, et que les rapports économiques sont enchâssés dans les rapports sociaux d'autre part. Par ailleurs, notre analyse se situe dans un contexte marqué

par une forte incertitude. En l'absence de références stables et objectives, l'incertitude conduit les personnes à rechercher des repères communs leur permettant d'ajuster leurs comportements. Puis, dans la mesure où les personnes disposent d'une rationalité limitée, elles vont décider, au cours d'un processus de délibération, si elles souhaitent entrer en relation d'échange ou non. Ainsi, elles décident de faire confiance ou pas et donc d'engager une relation d'échange ou non. Dans le cas de la microfinance, ces personnes décident d'entrer dans l'organisation ou non, puis, elles décident si elles souhaitent y rester ou non.

Nous entreprenons de restituer la problématique de la microfinance de façon chronologique. À partir d'une étude cas, nous dégageons les principales préoccupations se rapportant à notre sujet. Tout d'abord, les questions s'orientent vers la pérennité comprise au sens de la performance des systèmes et de leur institutionnalisation. Les indicateurs de performance permettent un découpage des étapes vers une autonomie, principalement financière, de l'organisation de microfinance. Dans le monde francophone, les questions d'un cadre légal et d'une structure organisationnelle viennent se greffer sur ces considérations techniques.

Dans un second temps, de nouvelles préoccupations interviennent, davantage orientées vers l'utilisateur des services de microfinance. Les premières études d'impact apparaissent avec pour objectif de déterminer quelle est l'utilité sociale de la microfinance, puis, d'autres études d'impact sont réalisées, plutôt dans une optique commerciale. Par ailleurs, la pérennité intègre un nouveau facteur : la viabilité sociale, laquelle peut être appréhendée à partir de l'acceptation des règles et de l'équilibre des pouvoirs. Cette revue des problématiques nous conduit à formuler l'hypothèse qu'une organisation de microfinance viable est celle qui a su se construire et se développer tout en favorisant une appropriation de la structure par ses membres. Elle a donc su montrer les signaux permettant à ses membres d'accepter d'entrer dans l'organisation puis d'y rester.

La revue de ces préoccupations indique en filigrane les tensions qui traversent la microfinance, lesquelles oscillent entre rentabilité et solidarité. Dans un premier temps, la question est simplement posée et résolue par l'exposé d'un cas, par exemple celui des caisses villageoises, qui a su faire la synthèse entre les deux objectifs. Mais, un changement de contexte survient. D'un côté, une attention accrue est portée à l'objectif d'autonomie financière, de l'autre les organisations de microfinance autonomes ou en voie de l'être sont pour certaines à la recherche de membres solvables. Ces transformations indiquent que les organisations de microfinance sont tenues par l'impératif de rentabilité, mettant au second plan celui de solidarité. Dans la mesure où les organisations qui pratiquent la microfinance le

font en subsidiarité avec l'État et où elles sont devenues professionnelles dans leur pratique, le professionnalisme se traduisant parfois uniquement en terme de course vers l'autonomie financière à atteindre et en terme de stratégie de clientèle à développer, on s'interroge sur les buts qu'elles poursuivent depuis quelques années.

L'étude de cas de la microfinance à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, puis dans le bassin du fleuve Sénégal, a permis de montrer que nous sommes face à un secteur financier en cours de construction.

Tout d'abord, les acteurs qui participent à construire le phénomène, le structurent également. Outre le vocabulaire qui définit un champ, ils ont leurs modes opératoires, leurs méthodes et des règles propres à la profession. Ensuite, la microfinance commence à se positionner comme un acteur économique à part entière. Elle draine des volumes financiers importants. Elle touche en moyenne une famille sur cinq dans l'UMOA. Elle présente un bon taux de remboursement. L'analyse de sa situation financière montre une orientation plus prononcée vers l'autofinancement. La convergence observée des taux d'intérêt indique que la microfinance commence à former un groupe homogène. Elle s'achemine peu à peu vers le prêt à moyen terme, ce qui suppose une maîtrise de l'activité et de l'environnement de sorte à contenir le risque pris pour ce type d'opérations. Enfin, elle se positionne comme un acteur financier à l'instar des banques et des financements traditionnels. Les points de rencontre qu'elle a avec ces deux autres segments de marché manifestent son insertion dans son environnement.

Ensuite, l'identification des différents types d'organisations de microfinance qui composent ce secteur nous a conduit à mettre au jour les facteurs significatifs permettant de les appréhender. Les deux plus importants sont le degré de sophistication financière et le degré de proximité de l'action. Chaque catégorie-type d'organisation de microfinance correspond à une combinaison particulière de ces deux facteurs.

Puis, l'analyse de plusieurs autres variables (niveau d'implantation, type de population et forme juridique) a permis de caractériser les différents types d'organisation de microfinance. Chacune développe une technique propre pour une population et une aire géographique qui lui est spécifique. Le taux de remboursement peut, dans ce cadre, être interprété comme l'indicateur synthétique des conditions internes de réussite d'une organisation de microfinance. Il peut être interprété comme un indice de la capacité de l'organisation de microfinance à adapter sa technique à la population qu'elle dessert. Ses

variations, à la baisse particulièrement, soulignent un fonctionnement interne que la population ne comprend plus ou qu'elle n'assimile ou ne souhaite plus.

Ainsi, nous avons pu montrer que ce segment de marché a des ressorts spécifiques. Ceux-ci sont appréhendés à partir des deux facteurs mis en exergue : le degré de sophistication financière et le degré de proximité de l'action. Ils relèvent des principes du « marché » et de la solidarité.

L'étude des conditions externes de réussite des organisations de microfinance souligne les limites d'un tel instrument financier et ses potentiels. La microfinance, en effet, n'est pas une panacée, elle bute sur deux obstacles majeurs qui concernent d'abord son mode opératoire et la maîtrise des activités et ensuite son environnement.

Tout d'abord, l'étude du mode opératoire et de la conduite des activités d'une organisation de microfinance démontre que le public auquel l'organisation s'adresse est déterminant dans sa pérennité en ce sens qu'il doit tout d'abord avoir confiance en elle, puis maintenir cette confiance pour accepter de participer à la continuité de son activité. Toute la difficulté tient dans la capacité de l'organisation à enclencher cette confiance par son mode opératoire, puis à la maintenir grâce à une maîtrise de ses activités. Le succès d'une organisation de microfinance ne dépend pas simplement de la méthodologie à l'œuvre au démarrage de l'activité, elle dépend surtout de l'évolution de ces différents facteurs au fur et à mesure de la croissance des activités et de sa faculté de rester en adéquation avec la population. Car les organisations de microfinance s'adressent à des types particuliers de population en lien avec un milieu et des modes de socialisation plus ou moins complexes. Les organisations de microfinance qui fonctionnent correctement s'adaptent en fait à ce mode de socialisation des personnes concernées. Elles mettent en place une organisation et une activité qui s'articulent avec les représentations et les modes de régulation des relations interpersonnelles de ceux auxquels elles s'adressent.

En outre, les limites constatées *in situ* montrent qu'il est difficile de considérer la microfinance sous le seul angle de la « lutte contre la pauvreté », objectif généralement assigné à ce type d'organisations. En effet, le développement des services de microfinance bute sur l'environnement socio-économique et institutionnel des organisations qui les fournissent de sorte que selon nous, le défi à relever aujourd'hui est davantage de concevoir un développement économique que de « lutter contre la pauvreté ».

À l'issue de la présente recherche deux conclusions peuvent être retenues. La première est qu'un système financier fonctionne au même niveau socio-économique et institutionnel que la population qu'il dessert dans une aire géographique donnée.

En d'autres termes, dans une zone donnée, si les personnes ont un niveau de socialisation qui se situe au village par exemple, avec une grande importance accordée aux relations interpersonnelles puisque l'essentiel de la socialisation est passé par la famille, le système financier le mieux adaptée sera la caisse villageoise (qui est une forme spécifique d'organisation de microfinance). Ce type de caisse nécessite une étroite proximité avec les participants. Elle implique une façon de gérer la structure à partir de savoirs locaux, un fonctionnement à partir d'un personnel composé de villageois. Elle est spécialisée dans l'octroi de petits crédits dans des régions peu monétarisées présentant un dynamisme économique restreint par des problèmes d'enclavement entre autres.

Pris dans l'autre sens, plus un système se hiérarchise, plus il s'étend dans une région ou à l'échelle d'un pays, plus il augmente le nombre de ses niveaux d'intervention (local, régional, national), c'est-à-dire plus la distance entre les personnes directement bénéficiaires et les structures de gestion s'agrandit, et plus le système financier en question est adapté à un milieu urbain, voire à une catégorie de population spécifique. Celle-ci peut par exemple être constituée d'entrepreneurs. Ils ont en effet eu un processus de socialisation qui leur a permis de se passer du lien direct pour avoir confiance en une structure et se trouvent capable d'être en rapport avec des personnes qu'ils ne connaissent pas. Le critère de ces personnes pour intégrer la structure a davantage trait à des notions plus techniques qu'ils maîtrisent eux-mêmes car ils ont eu une socialisation qui n'est plus uniquement celle de la famille, mais également celle d'un parcours scolaire, de la vie en milieu urbain et des transactions courantes entre professionnels.

La seconde conclusion est que la microfinance est un formidable outil financier, mais elle ne représente pas une panacée. Pour qu'elle puisse pleinement jouer son rôle de promoteur du développement, la microfinance doit certes se soucier de sa propre pérennité, mais elle doit également s'occuper de son environnement. Les défis qu'elle a à relever à l'avenir concernent davantage le milieu dans lequel elle s'insère, sa capacité à en tenir compte et à s'y inscrire.

Elle doit apporter une aide au porteur de projet dans le but de construire un tissu économique viable car, force est de reconnaître que pour l'instant, dans une large mesure, les organisations de microfinance participent d'une économie de subsistance. En mettant l'accent

sur un accompagnement adéquat, la microfinance et ses partenaires (non spécialistes intervenant dans la microfinance, partenaires sur des aspects économiques, bailleurs de fonds) peuvent favoriser le développement d'un tissu plus dense de TPE/ MPE et de PME-PMI en formant des entrepreneurs à la gestion de la croissance d'une activité.

De cette façon, la microfinance exploite son potentiel de « catalyseur » du développement économique, en s'inscrivant dans une perspective de développement local. Concrètement, cette idée consisterait en un accompagnement des entrepreneurs depuis la formalisation d'une idée jusqu'à des formations plus spécifiques (gestion, contrôle interne par exemple). Elle peut également consister en un appui à la mise en place d'un circuit clair d'approvisionnement et de commercialisation, à la mise en œuvre d'une répartition des rôles économiques de sorte à couvrir les besoins sans une mise en concurrence inutile, voire périlleuse pour les micro-entrepreneurs.

Elle se développerait également dans le sens d'une recherche de partenariats sur un territoire et avec des organisations ayant des compétences différentes. Là, le travail est plus délicat *a priori* dans la mesure où un équilibre est à trouver entre le nombre de partenaires à contacter et l'efficacité des actions. L'autre problème majeur est celui de la concurrence qui peut exister sur place entre intervenants, concurrence qui limite la possibilité de partenariats et de mobilisations autour du porteur de projet.

En construisant cette recherche, notre ambition a été de poser les bases d'une réflexion au sujet de la microfinance, réflexion qui implique nécessairement de discuter du type de développement envisageable à l'avenir. Selon nous, la question centrale est celle d'un secteur en devenir. Celui-ci doit, certes, se soucier de son activité, de sa croissance régulière et solide, mais il doit également se préoccuper du but à atteindre. L'objectif est bien sûr de lutter contre la pauvreté, mais il est également et surtout de contribuer au développement économique dans la zone où cet outil financier intervient.

Notre analyse suggère des modifications dans l'approche de la microfinance. Tout d'abord, du fait que les organisations de microfinance correspondent à des catégories particulières de populations (donc à des milieux, à des approches, à des outils, différents), il s'agit de transformer notre manière d'appréhender le phénomène en réfléchissant sur une zone géographique et en prenant en considération le milieu d'intervention de l'organisation de microfinance (infrastructures, débouchés).

Ensuite, si l'on raisonne en termes de secteur financier, pour chaque pays, il est possible de décrire un « spectre » de la microfinance à partir des principales informations

généralement retenues : à qui chaque organisation de microfinance s'adresse (public, niveau de prêt moyen, activités pratiquées), les espérances de revenus supplémentaires en fonction des activités pratiquées, le type d'économie à laquelle elle est susceptible de participer.

Les préoccupations se rapportant à la microfinance s'en trouvent également modifiées : la question de l'impact et les récentes préoccupations davantage orientées vers l'utilisateur laissent place à une autre question qui nous paraît plus cruciale, celle de l'avenir du secteur, de sa consolidation, de sa structuration et des différents produits à offrir (crédit-bail, etc.).

Enfin, si nous sommes effectivement face à un secteur financier en cours de constitution, n'y a-t-il pas lieu de considérer qu'une partie de ce secteur est rentable, viable ou peut l'être très rapidement (par exemple TPE en milieu urbain) tandis qu'une autre nécessite un flux régulier de subventions (activités dans certains milieux enclavés) ?

En effet, afin de concilier deux logiques d'intervention –lutter contre la pauvreté et développer économiquement – pourquoi ne pas, d'un côté créer un « service public » de la microfinance et de l'autre, construire une stratégie de développement accompagnant ce formidable instrument financier ?

Nous suggérons qu'ainsi la microfinance peut mieux répondre aux espoirs qu'elle a suscités et qu'elle suscite encore. Mais sur ce point, c'est aux acteurs de s'entendre sur ce qu'ils souhaitent en faire à l'avenir.

Annexes

<i>Annexes I. Organisations étudiées. Méthodologie et questionnaires de l'étude de cas</i>	495
ANNEXE 1. Liste des organisations de microfinance étudiées	497
ANNEXE 2. Méthodologie d'enquête – Étude et bilan diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal	503
ANNEXE 3. Questionnaires de la quatrième étude « Bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés dans le bassin du fleuve Sénégal »	507
Annexe I.3.a. INTRODUCTION	509
Annexe I.3.b. ÉPARGNE-CRÉDIT	512
Annexe I.3.c. STRUCTURES DE CRÉDIT DIRECT	520
Annexe I.3.d. SUBVENTION	527
<i>Annexes II. La microfinance : dépouillement de bases de données et définitions</i>	533
ANNEXE II.1. Présentation des bases de données bibliographiques	535
ANNEXE II.2. Définitions de la microfinance par quelques personnalités de la microfinance	536
<i>Annexes III. Tables de données – SFD de l'UMOA</i>	541
ANNEXE III.1. DONNEES RELATIVES AU NOMBRE D'EXPERIENCES RECENSEES	543
Annexe III.1.a. Nombre d'expériences recensées par pays	543
Annexe III.1.b. Évolution du nombre d'institutions recensées par type d'organisations	543
Annexe III.1.c. Évolution du nombre de points de services	544
ANNEXE III.2. DONNEES RELATIVES AU NOMBRE DE « BENEFICIAIRES »	545
Annexe III.2.a. Évolution de la clientèle des SFD par pays	545
Annexe III.2.b. Évolution du taux de pénétration par pays	546
ANNEXE III.3. DONNEES RELATIVES AUX ACTIVITES DES SFD DE L'UMOA	547
Annexe III.3.a. Évolution des volumes de dépôts par pays (M. FCFA)	547
Annexe III.3.b. Évolution des volumes de dépôts par type de SFD (M. FCFA)	547
Annexe III.3.c. Évolution du volume d'encours de prêts par pays (M. FCFA)	548
ANNEXE III.4. DONNEES RELATIVES AU COMPORTEMENT DE LA CLIENTELE	549
Annexe III.4.a. Évolution des dépôts moyens par pays (FCFA)	549
Annexe III.4.b. Évolution des prêts moyens par type de SFD (FCFA)	549
Annexe III.4.c. Évolution du taux de remboursement déclaré	550
Annexe III.4.d. Évolution du taux de remboursement déclaré : synthèse	550
ANNEXE III.5. DONNEES RELATIVES AUX RESSOURCES DES SFD	551
Annexe III.5.a. Évolution des ressources par pays (M. FCFA)	551

Annexe III.5.b. Taux d'intérêt créditeurs annuels (%)	551
Annexe III.5.c. Taux d'intérêt débiteurs annuels (%).....	551
Annexe III.5.d. Écarts de points entre les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs.....	552
Annexe III.5.e. Évolution des taux d'intérêt débiteurs minimum et maximum par type d'institutions.....	552
<i>Annexes IV. Traitement statistique des données enquête de terrain.....</i>	553
ANNEXE IV.0. Méthode et définitions	555
ANNEXE IV.1. Liste des variables	557
ANNEXE IV.2. Mise en évidence des facteurs pertinents pour l'analyse.....	560
ANNEXE IV.3. Composition des facteurs	562
ANNEXE IV.4. Détail des caractéristiques de la partition en trois classes	567
ANNEXE IV.5. Détail des caractéristiques de la partition en huit classes	569
ANNEXE IV.6. Détail des caractéristiques de la partition en dix classes.....	573
ANNEXE IV.7. Typologie de la base de données À partir d'une partition en dix classes.....	577
ANNEXE IV.8. Détails des caractéristiques de la partition en sept classes.....	579
ANNEXE IV.9. Pertinence de la partition en sept classes par rapport aux autres partitions envisagées.....	582
ANNEXE IV.10. Typologie à partir d'une partition en sept classes	584

**ANNEXES I. ORGANISATIONS ÉTUDIÉES.
MÉTHODOLOGIE ET QUESTIONNAIRES
DE L'ÉTUDE DE CAS**

ANNEXE 1. LISTE DES ORGANISATIONS DE MICROFINANCE ETUDIEES

- **La première étude sur 6 organisations**

La première étude concerne six structures de financement dont deux mutuelles, une caisse villageoise, deux caisses de crédit solidaire et une « mutuelle solidaire » (un hybride combinant une structure mutualiste et le principe de fonctionnement du crédit solidaire). Ces organisations de microfinance font également partie de la deuxième étude (voir liste *infra*).

- **La deuxième étude sur 41 organisations**

<u>31 SFD SOUTENUS PAR LA COOPÉRATION FRANÇAISE :</u>			
Pays	Nom du SFD	Pays	Nom du SFD
Bénin	FECECAM	Madagascar	ADEFI
Burkina Faso	ATN		Vola Mahasoa
	PPCR	Mali	CVECA ON
Burundi	COOPEC		CVECA Kayes
Cambodge	Action Nord-Sud		Jemini
	EMT		Miseli
	Hattha Kaksekar	Nyeta Mussow	
	SEILANITI	Mozambique	SFD Mozambique (CCCP)
Cameroun	TPE	Niger	PCRD
	PCRD		Mut. de crédit TPE (Care-Tahoua)
Comores	Sanduk	R.C.A.	CMCA
Congo	MUCODEC	Sao-Tomé	SFD Sao Tomé
Côte-d'Ivoire	CREP-COOPEC	Sénégal	ACEP
Guinée	CARG		CMS
	CMG		Togo
Laos	SFD prov. Phongsaly		

<u>10 SUCCES STORIES :</u>	
Bolivie	BancoSol
Kenya	K-Rep
Madagascar	ADéFi
Mali	Kafo Jiginew
	CVECA du pays Dogon
Niger	Taïmako
Ouganda	CERUDEB
Rép. Dominicaine	Banco ADÉMI
Sénégal	ACEP

- **La troisième étude sur 68 organisations portant 78 outils financiers**

21 ORGANISATIONS POUR 27 OUTILS FINANCIERS AU MALI :

Nom de l'organisme	Signification
AMADE	Association Malienne de Développement
CREC « Butunjo » - AIDeB	Caisses Rurales d'Épargne et de Crédit « grenier d'argent »-Appui aux Initiatives de Développement du cercle de Bafoulabé
FAAF / Ministère de la promotion féminine	Fonds d'Appui aux Activités des Femmes
FASPK	Fonds d'Appui au Secteur Privé de Kayes
<i>Gnessigiso</i> - Coordination des femmes de Samé	Maison de provisions
GRDR - Kayes	Groupe de Recherche pour le Développement Rural dans le Tiers-Monde
GRDR - VIP	Viabilisation de l'Irrigation Paysanne
<i>Guidimakha Jikké</i>	Espoir du Guidimakha
KARED	Kaarta Action Recherche pour le Développement
Kondo Jigima	Grenier
Nyako - GUAMINA	Union dans le foyer
OMRI - Yélimané	Office Montreuillois des Relations Internationales
ORDIK	Organisation Rurale pour le Développement Intégré de la Kolombiné
ORDIK - <i>Diama Djigui</i>	
PAIP-Kaarta/ Helvetas Mali	Programme d'Appui aux Initiatives de Producteurs/trices
PASECA	Programme d'Appui aux Systèmes d'Épargne et de Crédit Autogérés
PDLM / (OMI-CMD)	Programme Développement Local Migration / (Office des Migrations Internationales-Cellule Migration Développement)
PGRN	Programme de Gestion des Ressources Naturelles
PRODESO	Projet de Développement de l'Élevage au Sahel Occidental
SCAC / CMD	Service de Coopération et d'Action Culturelle / Cellule Migration Développement
URCAK	Union Régionale des Coopératives Agricoles de Kayes

30 ORGANISATIONS POUR 34 OUTILS FINANCIERS AU SENEGAL :

Nom de l'organisme	Signification
ACEP	Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production
ADENA	Association pour le Développement de Namarel et villages environnants
AFVP	Association Française des Volontaires du Progrès
AISB	Projet pour l'Auto-développement Inter-villageois de Sinthiou-Boubou
ALAEF	Association de Lutte Anti-Érosive de la Falamé
CHC (La Kora PRD – GADEC – AFVP)	Collectif d'Harmonisation du Crédit
CLEC / FSD	Caisses Locales d'Épargne et de Crédit/Fedde Service Développement
CMECAT	Caisse Mutuelle d'Épargne et de Crédit pour les Artisans
CMS - Bakel	Crédit Mutuel du Sénégal
Comité de jumelage Ballou - Bouguennais	
Conseil Régional de Tambacounda	
COPARE	Conseil et Partenariat pour les Entreprises
COSAD	Coordination Sous régionale des Acteurs de Développement
FAFD	Fédération des Associations du Futa pour le Développement
Fédération Lao	
GADEC	Groupe d'Action pour le Développement Communautaire
GADVA/ Projet Agnam Vert	
GRDR - Bakel	Groupe de Recherche pour le Développement Rural dans le Tiers-Monde
GRDR/ HORTIBAK II	/ Horticulture de Bakel
La Kora PRD	La Kora Programmes Ressources Développement
PAGEN	Programme Associatif de Gestion des Espaces Naturels
PAGPF Bakel	Programme d'Appui aux Groupements de Promotion Féminine
PAGPF Tambacounda	Programme d'Appui aux Groupements de Promotion Féminine
Parc Régional de Niokolo Koba	
PIP/USE	Programme Intégré de Podor/ Union pour la Solidarité et l'Entraide
PMR/ 7ème FED	Programme Micro-Réalisations/ Fonds Européen de Développement
PROADEL (ADOS - AFVP)	Programme d'Appui au Développement Local de la Communauté Rurale de Sinthiou Bamambé
Réseau du Futa	
UJAK	Union des Jeunes Agriculteurs de Koeli Wirle
UNACOIS	Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal

17 ORGANISATIONS / OUTILS FINANCIERS EN MAURITANIE :

Nom de l'organisme	Signification
APROMI	Association Professionnelle des Institutions et Opérateurs de la Microfinance en Mauritanie
CEDIVU	Caisse d'Épargne et de Développement Intégré Villageois Unis
CECA S/c BAPEM	Caisse d'Épargne et de Crédit pour les Artisans S/c Bureau d'Appui aux Petites Entreprises en Mauritanie
CAPEC	Caisse Populaire d'Épargne et de Crédit
CACE	Coopérative Agricole de Crédit et d'Épargne
GFEC/ CECA - femmes	Groupement Féminin d'Épargne et de Crédit/ Caisse d'Épargne et de Crédit des Artisans - Femmes
<i>Nissa</i> Banque	« Banque des femmes »
UCFG	Union des Coopératives des Femmes du Guidimakha
UCDOB	Union des Coopératives de Développement des communes de Ould Yengé et Bouly
Union des Coopératives des Femmes de Diégui Amar Noh	-
Binaye el Watane	Littéralement « les enfants du pays » ou les citoyennes
AFVP - RIM	Association Française des Volontaires du Progrès
Réseau Afrique 2000	-
<i>Self Help</i>	S'aider soi-même
GRDR - Sélybaby	Groupe de Recherche pour le Développement Rural dans le Tiers-Monde
FLM	Fédération Luthérienne Mondiale
Nutricom	Nutrition communautaire

• La quatrième étude sur 14 organisations

- Binaye El Watane / coopérative des femmes de Keleyla ;
- AFPV Sélybaby ;
- Coopérative des femmes de Loubeïra ;
- BNM Banque Nationale de Mauritanie – Sélybaby ;
- Union des coopératives pour le développement de Bouly et Ould Yengé ;
- Association des hommes de Dafort ;
- Association des hommes de Tagoutalla (Jokkéré Endham - Solidarité) ;
- Coopérative des femmes de Tachott Jedida ;
- Union des coopératives des femmes du Guidimakha ;
- Union des coopératives rizicoles de Diaguily ;
- Banque de céréales Gorilakhé ;
- Maathan Sagui / Coopérative mixte de N'Doumolly ;
- Nézah / coopérative des femmes de Kachbayé ;
- El Wane / Union des coopératives de la commune de Arr.

Parmi les organisations citées, nous en avons déjà rencontrées cinq au cours de l'étude conduite dans le bassin du fleuve Sénégal. Les enquêteurs du GRDR ont interrogé au total une quarantaine de personnes bénéficiaires du crédit de ces organisations. Ils cherchaient à déterminer quelle satisfaction ces personnes tiraient des services financiers proposés. Les questionnaires ont également tenté de cerner l'impact que les bénéficiaires ont ressenti sur leur quotidien.

ANNEXE 2. METHODOLOGIE D'ENQUETE – ÉTUDE ET BILAN DIAGNOSTIC DES SYSTEMES FINANCIERS DECENTRALISES DANS LE BASSIN DU FLEUVE SENEGAL

Le recensement

Le recensement devait recueillir les informations nécessaires à la constitution d'une base de données informatisée. À partir d'un questionnaire élaboré en France puis ajusté une fois sur le terrain, des enquêteurs ont rencontré l'ensemble des structures. L'enquête a duré cinq semaines.

Les informations recherchées concernaient, en accord avec les termes de référence de l'étude, les types de financement par zones d'intervention, par type de public, par secteurs d'activités financés et par type de projet ; les informations se rapportaient également aux modalités d'accès au crédit et à la gestion interne y compris la gestion des financements ; elles s'intéressaient au processus de prise de décision au sein de l'organisation, à sa pérennisation et aux problèmes rencontrés. Elles touchaient à l'ancrage institutionnel en termes de type de système financier (typologie), de nature de l'opérateur (association, collectivité, administration, ONG, programme...) et d'objectifs de l'appui extérieur. Enfin les informations à recueillir visaient à comprendre les perspectives et les nouvelles orientations possibles dans le domaine.

Le premier recensement des actions et des acteurs à rencontrer a été entrepris à partir de la base de données informatisée de PS-Eau⁷⁸². La recherche systématique sur les trois parties du répertoire (Sénégal, Mali, Mauritanie) a été effectuée à partir du nom des actions, de mots clés (requête épargne - crédit sur ACCESS), du résumé de l'action et de l'opérateur.

Des compléments d'information ont été recherchés dans d'autres études (étude pour l'AFD, étude de la Banque mondiale) ou dans d'autres banques de données (Banque de données PA-SMEC). Une liste pour chaque pays a été dressée puis complétée une fois sur place par les connaissances des partenaires sénégalais, mauritanien et malien de l'étude.

⁷⁸² La base de données existe également sous format papier en trois volumes : PS-Eau/ CONGAD (actions sur le Sénégal) PS-Eau/ UGAD (actions sur le Mali) et PS-Eau/ TENMIYA (actions en Mauritanie).

Pour collecter ces informations d'une façon systématique et homogène, un questionnaire a été créé qui visait à comprendre le fonctionnement de chaque structure.

Le questionnaire

Le questionnaire⁷⁸³ est fait en référence à une fiche type qui servait de trame pour le fichier ACCESS. Il visait à comprendre la structure dans sa démarche et à en avoir une vision quantitative. Il a été élaboré avec l'hypothèse que les outils en présence correspondaient à une typologie relativement claire (outils d'épargne et de crédit, outils de crédit). Il est composé de trois parties, relatives aux systèmes d'épargne et de crédit, aux systèmes de crédit et aux systèmes fonctionnant à partir de subventions.

Ce questionnaire est parti de l'hypothèse que les institutions en place ne sont pas tournées vers les mêmes problématiques selon que le financement des crédits est effectué à partir de l'épargne ou des subventions. Dans le premier cas, les organisations tendent vers un objectif de pérennité par le biais d'une viabilité financière, tandis que dans le second cas la préoccupation est davantage de fournir une formation aux bénéficiaires, de leur faire profiter de transferts de technologies (en matière d'irrigation par exemple) ou d'un transfert de savoir-faire. Les conséquences quant à l'analyse des résultats ne sont pas les mêmes.

Le questionnaire a été rédigé de manière à ce que l'enquêteur y passe un minimum de temps⁷⁸⁴, de façon à obtenir des informations homogènes et à minimiser les risques liés à une prise de note d'informations subjectives rendant malaisée l'analyse.

La personne interrogée devait être le gérant de la caisse dans le cas d'un outil d'épargne et/ou de crédit, un membre de comité de gestion ou un responsable de programme dans le cas des financements délivrés sous forme de subvention.

L'ensemble des organisations offrant ce type de financement a été contacté par les membres de l'équipe (Kayes au Mali et Tambacounda au Sénégal) et les cellules du GRDR implantées dans la région (Bakel et Matam au Sénégal). Une lettre a été envoyée aux

⁷⁸³ Certaines parties du questionnaire et de la fiche type ne devaient pas apparaître dans la base de données si la personne enquêtée ne le jugeait pas nécessaire, comme cela est indiqué à la fin de la page de présentation du questionnaire.

⁷⁸⁴ Une partie du questionnaire, qui concerne les données chiffrées de l'activité, peut être passée si la personne interrogée peut donner le rapport d'activité de l'organisation ou la plaquette de présentation de son activité.

différentes organisations enquêtées afin de faciliter la prise de contact des enquêteurs avec les responsables de l’outil financier. Cette lettre comprend les mêmes informations que celles contenues dans la première page du questionnaire.

La Formation

Deux jours ont été consacrés à la formation des enquêteurs puis à un test du questionnaire. Nous leur avons fourni les moyens de reconnaître ce type de structure⁷⁸⁵ (épargne - crédit, crédit, subvention) afin que, le moment venu, ils soient en mesure de les identifier et de prendre l’initiative d’aller interroger les organisations qui n’auraient pas été repérées préalablement.

Après le test en grandeur nature, le questionnaire a été revu pour être d’une utilisation plus aisée pour les enquêteurs qui, à cette occasion, ont participé à sa réécriture. Enfin, les questionnaires ont été remis aux enquêteurs. Il leur a été demandé de faire le point en fin de journée afin qu’ils puissent noter ce qui n’a pu entrer dans le questionnaire mais qui peut toutefois avoir son importance. Cela leur a permis de donner leurs impressions sur la journée, de rapporter une histoire de vie concrète ou une digression intéressante au cours de l’entretien.

⁷⁸⁵ Au cours de l’entretien initial entre l’enquêteur et l’enquêté, on parlera d’outils de financement car ce terme couvre les subventions et les prêts. Dans l’usage courant, le terme de systèmes financiers décentralisés tend à s’appliquer davantage aux outils de prêts. Le terme prêt ou subvention pourra être utilisé dans la seconde partie de l’enquête (après la première page de question) qui est plus spécifique à chaque cas.

ANNEXE 3. QUESTIONNAIRES DE LA QUATRIEME ETUDE « BILAN-DIAGNOSTIC
DES SYSTEMES FINANCIERS DECENTRALISES DANS LE BASSIN DU
FLEUVE SENEGAL »

Questionnaires à l'adresse des systèmes financiers décentralisés :

<i>Annexe I.3.a. INTRODUCTION.....</i>	<i>509</i>
<i>Annexe I.3.b. ÉPARGNE-CRÉDIT.....</i>	<i>512</i>
<i>Annexe I.3.c. STRUCTURES DE CRÉDIT DIRECT.....</i>	<i>520</i>
<i>Annexe I.3.d. SUBVENTION.....</i>	<i>527</i>

Questionnaire à l'adresse des systèmes financiers décentralisés situés dans le bassin du fleuve Sénégal

Annexe I.3.a. INTRODUCTION

Présentation générale de l'étude et des buts poursuivis au cours de l'enquête :

Le PSEau et le GRDR lancent une étude visant à un bilan-diagnostic des systèmes financiers décentralisés œuvrant dans le bassin du fleuve Sénégal et plus précisément dans une partie de la zone d'intervention du GRDR. Ces deux organisations, ayant conscience du rôle des outils de subvention et de prêt disponibles pour les acteurs du développement local, cherchent à en comprendre les enjeux à l'échelle du bassin du fleuve Sénégal (développement local, promotion des filières, travail en partenariat avec les migrants, pérennité). Le bilan - diagnostic a pour objectif de rendre compte des évolutions de ces outils dans la zone et d'y promouvoir un cadre de concertation sur cette question. Il débouchera également sur la constitution d'une base de données répertoriant l'ensemble des expériences recensées.

L'étude a débuté en janvier 2000 et s'achèvera en avril 2000. Elle se déroule en trois étapes :

- En France : l'étude est axée sur les acteurs basés en France et intervenant dans le BFS sur cette question (janvier 2000) ;
- Dans le BFS : cette partie de l'étude consiste en un recensement exhaustif de ces outils sur les trois pays du BFS, Mali, Mauritanie et Sénégal ; (février-mars 2000) ;
- Restitution de l'étude, synthèse et recommandations avec les acteurs concernés et les membres du REFA (à Kayes, les 11 et 12 avril 2000).

Votre organisme a été identifié comme un intervenant essentiel dans la zone, les informations que vous voudrez bien me communiquer au cours de l'entretien me permettraient de dresser un bilan de ce qui existe dans cette partie de la zone étudiée.

Je (l'enquêteur) suis chargé(e) de vous poser des questions dont l'objet est de comprendre le fonctionnement général de votre institution, votre rapport avec vos bénéficiaires ainsi qu'avec les organisations avec lesquelles vous recherchez un partenariat. Dans un deuxième temps, il s'agira de voir le bilan que vous faites de votre activité et les perspectives que vous envisagez. Enfin, je vous demanderai de bien vouloir me fournir un certain nombre d'indications chiffrées qui permettent de situer votre activité. Afin de constituer une base de données répertoriant l'ensemble des intervenants sur cette question, il nous serait utile de recueillir votre rapport d'activité ou tout autre document permettant de saisir finement le fonctionnement de votre outil.

Les informations recueillies seront confidentielles pour les parties que vous jugerez devoir l'être (par exemple, type de gestion interne, états financiers) ; elles ne le seront pas pour les parties ayant trait à votre fonctionnement courant, c'est-à-dire pour les informations auxquelles toute personne désirent bénéficier de votre aide peut avoir accès. La base de données étant créée pour l'ensemble des acteurs (outils financiers, bénéficiaires, partenaires), nous insistons sur l'intérêt pour tous de laisser libre d'accès un maximum d'informations (diffusion et échange d'expériences, contact avec de nouveaux partenaires ou de nouveaux bénéficiaires).

Nom de l'enquêteur :

Institution interrogée :

Pays :

Zone géographique :

Adresse, téléphone

1. Présentation

Historique de la création (Date de démarrage, Origine, Années clés) :

Zone d'intervention :

Montage Institutionnel :

Objectifs :

Population ou filière ciblée :

Travail en partenariat avec des migrants : oui non

Direct

Indirect

Famille

Village

Quelle appréciation globale avez-vous de votre activité ?

Faible	Moyenne	Bonne
--------	---------	-------

2. Le type d'activité que vous assurez actuellement

Épargne et crédit	Se reporter au questionnaire « épargne-crédit »
Crédit direct	Se reporter au questionnaire « crédit direct »
Fonds d'appui à l'initiative de base	Se reporter au questionnaire « subvention »
Cellule d'appui à l'initiative de base	
Fond de développement local	
Fonds d'investissements local	
Autres	

Questionnaire à l'adresse des systèmes financiers décentralisés situés dans le bassin du fleuve Sénégal

Annexe I.3.b. ÉPARGNE-CRÉDIT

3. Votre organisation

- ❖ Êtes-vous reconnu par le ministère des Finances ? oui non

Si oui, comment ? Si non, pourquoi ?

Comment estimez-vous votre type d'organisation et votre statut ?

Faible	Moyenne	Bonne
--------	---------	-------

- ❖ Les différents organes et leur fonction :

Organe	Fonction
Assemblée générale	
Comité de gestion	
Comité de crédit	
Conseil d'administration	
Conseil de surveillance	
Conseil de sage	
Conseil déontologique	
Autres	

- ❖ Les moyens humains : composition, rôle et nombre à chaque niveau de la structure

Est-ce que vous avez recours à du personnel extérieur ?

❖ Les moyens matériels (dont ordinateurs, logiciels) :

Comment jugez-vous votre fonctionnement et de votre organisation ?

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

4. Les partenaires

❖ Quels sont vos partenaires ? Sur quels aspects travaillez-vous ensemble ?

Nom des partenaires	Objectif du partenariat
	Montage du projet
	Suivi du projet
	Suivi une fois le projet réalisé
	Activités courantes de l'institution
	Cofinancement (préciser)
	Financement
	Contrôle
	Formation
	Étude
	Appui Technique

❖ Quelle place la concertation tient-elle dans votre travail quotidien ?

❖ Connaissez-vous le REFA ? Oui Non

Êtes-vous membre d'un réseau ? Si oui, lequel ?

Comment jugez-vous votre partenariat ?

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

5. Votre activité

- ❖ Quels sont les fonds dont vous disposez ?

Quelle en est l'origine ?

Quelle en est la destination ?

- ❖ Quels sont les différents produits d'épargne que vous proposez ?

Nom					
Objet/spécificité					
Montant minimum					
Taux d'intérêt					
Durée					
Disponibilité Oui / Non*					

* Indiquer si l'épargne est disponible ou si elle est bloquée sur le compte.

Y a-t-il selon vous une période propice à la mobilisation de l'épargne en fonction du cycle de l'activité de vos bénéficiaires ?

Si oui, avez-vous procédé à des enquêtes ou des évaluations pour le savoir ?

- ❖ Par quel biais les personnes bénéficiant de votre soutien (prêt et appui) ont-elles eu connaissance de vos activités ?
 - Animation
 - Proches
 - Bénéficiaires
 - Autres outils financiers, préciser lesquels
 - Autres partenaires, préciser lesquels
 - Média : radio, presse (préciser)

Comment procède-t-on pour l'accueil de nouveaux membres ?

- Droits d'entrée
- Droits d'adhésion
- Parts sociales
- Pas de procédure particulière
- Accueil de nouveaux bénéficiaires sur la base d'une appartenance au village
- Accueil de nouveaux bénéficiaires sur la base du type d'activité
- Accueil de toute personne qui s'acquitte des droits

Comment une personne peut-elle obtenir un prêt (procédure pour l'octroi d'un prêt) ?

Quels sont les différents prêts que vous proposez ?

Nom					
Droits d'adhésion/ part sociale					
Épargne préalable Somme / temps					
Prélèvement pour alimenter un fonds d'assurance maladie, décès					
Objet					
Montants					
Durée					
Taux d'intérêt/mois					
Temps avant le déblocage du prêt (en mois)					
Échéancier (en 1 fois, hebdomadaire, mois)					
Sanction en cas d'impayés					

Quel est le degré de suivi des bénéficiaires ? (Indiquer la fréquence des rencontres entre la caisse et les bénéficiaires)

- Diagnostic des besoins en référence à un type d'activité et/ou à un cycle d'activité
- Suivi pendant la réalisation de l'activité liée au prêt
- Suivi en cas de retard de remboursement
- Pas de suivi
- Autres, préciser

❖ Existe-t-il des documents comptables ? oui non

Si oui, lesquels ?

Quel est votre système de contrôle interne ?

Avez-vous des audits, internes ou externes ?

Comment s'effectue le transit des fonds ?

- Qui les autorise ?
- Quelles en sont les conditions générales ?
- Que se passe-t-il en cas de cambriolage, de feu, de vols...

Quelle appréciation portez-vous sur votre activité courante ?

Faible	Moyenne	Bonne
--------	---------	-------

6. Votre bilan

Le bilan des activités peut être effectué à partir de votre rapport d'activités. L'idée est de récapituler vos principaux résultats en matière de prêts et d'épargne. Il serait intéressant pour nous d'avoir des chiffres sur plusieurs années, si possible depuis le début de votre activité afin de comprendre votre évolution. Cela permettrait, après vérification que tous les chiffres sont disponibles dans les documents, de passer directement à la suite des questions.

6.1 Moyens financiers mis en œuvre pour l'activité courante

Principaux résultats financiers

	31/12/1999 ou 1 ^{er} sem. 99	31/12/1998	31/12/1997	31/12/1996
Montant subvention				
Fonds propres				

6.2 Les résultats obtenus de l'activité courante

Principaux résultats chiffrés

	31/12/99	31/12/98	31/12/97	31/12/96
Année de démarrage de l'activité				
Nb. de caisses ou institutions de base ou village				
Nb. de bénéficiaires/membres/sociétaires				
Dont nb. d'hommes				
Dont nb. de femmes				
Dont nb. de personnes morales/ groupements				
Octrois dans l'année (FCFA ou M. FCFA)				
Nombre de prêts octroyés				
Encours de prêt (FCFA ou M. FCFA)				
Nombre de prêts en cours				
Durée moyenne du prêt				
Taux d'intérêt				
Taux de remboursement et calcul				
Crédit en retard				

À quoi est utilisé le prêt d'après les bénéficiaires ; répartition par type

- crédit à vocation sociale (scolarité, décès, santé, mariage),
- activité commerciale
- activité artisanale
- activité agricole (préciser crédit de campagne, crédits d'équipements, etc.
- activité de transformation
- activité de services
- crédit à la consommation
- crédit à l'habitat
- crédit pour l'assainissement urbain
- autres, préciser

**Principaux résultats chiffrés/ épargne
(distinguer les types de dépôts)**

	31/12/1999	31/12/1998
Volume de dépôt / type 1		
Volume de dépôt / type 2		
Volume de dépôt / type X		
Nombre d'épargnants / comptes type1 type 2 type X		
Taux d'intérêt type1 type 2 type X		

Votre bilan vous semble-t-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

6.3 L'impact

- ❖ Quelle estimation faites-vous de votre impact sur les bénéficiaires aux plans quantitatif et qualitatif ?

Quel est votre apport auprès des migrants ?

Votre impact vous semble-t-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

7. Les points à améliorer

Quels sont selon vous les points à améliorer dans votre fonctionnement ?

Quels sont selon vous les points à améliorer pour votre activité ?

Quels sont selon vous les points à améliorer dans votre relation avec les bénéficiaires ?

Quels sont les problèmes rencontrés avec les partenaires qui pratiquent la même activité que vous ?

8. Perspectives d'avenir

Quelles sont les perspectives d'avenir que vous envisagez en termes d'activités sur les plans quantitatif et qualitatif (potentiel, volume de l'activité, population ciblée, autres) ?

Quelles sont les mesures que vous envisagez de promouvoir pour pérenniser l'outil que vous avez contribué à mettre en place (systèmes de taxes, redevances sur investissements financés, etc.) ?

Quel travail reste-t-il à faire avec les migrants ?

Quelles sont les formes de partenariat recherchées avec les migrants ?

Dans le cadre d'une concertation, quelles sont selon vous les actions que l'on peut mener ?

Quelles seraient les modalités à définir pour un cadre de concertation permanent : procédures, conditionnalités pratiques ?

**Questionnaire à l'adresse des systèmes financiers décentralisés
situés dans le bassin du fleuve Sénégal**

Annexe I.3.c. STRUCTURES DE CRÉDIT DIRECT

3. Votre organisation

❖ Quel est votre statut juridique ?

Comment jugez-vous votre type d'organisation et de votre statut ?

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

❖ Les différents organes et leurs fonctions :

Organes	Fonction

❖ Les moyens humains : composition, rôle et nombre

Est-ce que vous avez recours à du personnel extérieur ?

❖ Les moyens matériels (dont ordinateurs, logiciels)

Votre fonctionnement et votre organisation vous semblent-ils...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

4. Les partenaires

❖ Quels sont vos partenaires ? Sur quels aspects travaillez-vous ensemble ?

Nom des partenaires

Objectif du partenariat
Montage du projet
Suivi du projet
Suivi une fois le projet réalisé
Activités courantes de l'institution
Cofinancement (préciser)
Financement
Contrôle
Formation
Étude
Appui technique

❖ Quelle place tient la concertation dans votre travail quotidien ?

❖ Connaissez-vous le REFA ? Oui Non

Êtes-vous membre d'un réseau ? Si oui, lequel ?

Votre partenariat vous paraît-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

5. Votre activité

❖ Quels sont les fonds dont vous disposez ?

Quelle en est l'origine ?

Quelle en est la destination ?

- ❖ Par quel biais les personnes bénéficiant de votre soutien (prêt et appui) ont-elles eu connaissance de vos activités ?
 - Proches
 - Bénéficiaires
 - Autres outils financiers, préciser lesquels
 - Autres partenaires, préciser lesquels
 - Média : radio, presse (préciser)

Comment procède-t-on pour l'accueil de nouveaux bénéficiaires ?

- Droit d'entrée ou droits d'adhésion
- Passage en commission, préciser laquelle
- Pas de procédure particulière
- Accueil de nouveaux bénéficiaires sur la base d'une appartenance au village
- Accueil de nouveaux bénéficiaires sur la base du type de projet
- Accueil de toute personne qui s'acquitte des droits

- ❖ Comment une personne peut-elle obtenir un financement ? (procédure pour l'octroi d'un financement)

- ❖ Quels sont les prêts que vous proposez ?

Nom			
Droits d'entrée /droit d'adhésion			
Prélèvement pour alimenter un fonds d'assurance maladie, décès			
Objet			
Montants			
Durée			
Taux d'intérêt/mois			
Temps avant le déblocage du prêt (en mois)			
Échéancier (en 1 fois, hebdomadaire, mois)			
Sanction en cas d'impayés			

6.1 Moyens financiers mis en œuvre pour l'activité courante

Principaux résultats financiers

	31/12/1999	31/12/1998	31/12/1997	31/12/1996
Montant subvention				
Fonds propres				

6.2 Les résultats obtenus de l'activité courante

Indiquer des séries statistiques longues si possible.

Principaux résultats chiffrés

	31/12/99	31/12/98	31/12/97	31/12/96
Année de démarrage de l'activité				
Nb. de caisses ou institutions de base ou villages/ Quartiers				
Nb. de bénéficiaires/ membres				
Dont nb. d'hommes				
Dont nb. de femmes				
Dont nb. de personnes morales/ group.				
Octrois dans l'année (FCFA ou M. FCFA)				
Nombre de prêts octroyés				
Encours de prêt (FCFA ou M. FCFA)				
Nombre de prêts en cours				
Durée moyenne du prêt				
Taux d'intérêt				
Taux de remboursement et calcul				
Crédit en retard				

À quoi est utilisé le prêt d'après les bénéficiaires ; répartition par type

- crédit à vocation sociale (scolarité, décès, santé, mariage),
- activité commerciale
- activité artisanale
- activité agricole (préciser crédit de campagne, crédits d'équipements, etc.
- activité de transformation
- activité de services
- crédit à la consommation
- crédit à l'habitat
- crédit pour l'assainissement urbain
- autres, préciser

Comment jugez-vous votre bilan ?

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

6.3 L'impact

Quelle estimation faites-vous de votre impact sur les bénéficiaires aux plans quantitatif et qualitatif ?

Quel est votre apport aux migrants ?

Votre impact vous semble-t-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

7. Les points à améliorer

Quels sont selon vous les points à améliorer dans votre fonctionnement ?

Quels sont selon vous les points à améliorer pour votre activité ?

Quels sont selon vous les points à améliorer dans votre relation avec les bénéficiaires ?

Quels sont les problèmes rencontrés avec les partenaires qui pratiquent la même activité que vous ?

8. Perspectives d'avenir

Quelles sont les perspectives d'avenir que vous envisagez en termes d'activités sur les plans quantitatif et qualitatif (potentiel, volume de l'activité, population ciblée, autres) ?

Quelles sont les mesures que vous envisagez de promouvoir pour pérenniser l'outil que vous avez contribué à mettre en place (systèmes de taxes, redevances sur investissements financés, etc.) ?

Quel travail reste-t-il à faire avec les migrants ?

Quelles sont les formes de partenariat recherchées avec les migrants ?

Dans le cadre d'une concertation, quelles sont selon vous les actions que l'on peut mener ?

Quelles seraient les modalités à définir pour un cadre de concertation permanent : procédures, conditionnalités pratiques ?

Questionnaire à l'adresse des outils de financement dont l'appui financier se fait sous forme de

Annexe I.3.d. SUBVENTION

Comment jugez-vous le type d'activité que vous assurez actuellement ?

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

3. Votre organisation

❖ Comment votre organisation est-elle structurée ?

Organe	Fonction

Disposez-vous d'une structure intermédiaire ou d'une structure centrale ? Si oui, comment votre activité s'articule-t-elle avec elle(s) ?

❖ Les moyens humains : composition, rôle et nombre à chaque niveau de la structure :

Est-ce que vous avez recours à du personnel extérieur ?

❖ Les moyens matériels (dont ordinateurs, logiciels) :

Votre fonctionnement et votre organisation vous semblent-ils...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

4. Les partenaires

❖ Quels sont vos partenaires ? Sur quels aspects travaillez-vous ensemble ?

Nom des partenaires

Objectif du partenariat
Montage du projet
Suivi du projet
Suivi une fois le projet réalisé
Activités courantes de l'institution
Cofinancement (préciser)
Financement
Suivi de production
Formation
Recherche agronomique
Appui technique
Mise en relation
Échanges d'informations

❖ Quelle place tient la concertation dans votre travail quotidien ?

❖ Connaissez-vous le REFA ? Oui Non

Êtes-vous membre d'un réseau ? Si oui, lequel ?

Votre partenariat vous paraît-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

5. Votre activité

Quels sont les fonds dont vous disposez ?

Quelle en est l'origine ?

Quelle en est la destination ?

❖ Par quel biais les personnes bénéficiant de votre soutien (prêt et appui) ont-elles eu connaissance de vos activités ?

- Proches
- Bénéficiaires
- Autres outils financiers, préciser lesquels
- Autres partenaires, préciser lesquels
- Média : radio, presse (préciser)

Comment procède-t-on pour l'accueil de nouveaux bénéficiaires ?

- Passage en commission, préciser laquelle
- Pas de procédure particulière
- Accueil de nouveaux bénéficiaires sur la base d'une appartenance au village
- Accueil de nouveaux bénéficiaires sur la base du type de projet

❖ Quelle est votre procédure pour accorder un financement ?

Comment se déroulent les formations (cocher les cases) ?

Type de formation	Forme de l'appui	Fréquence de l'appui	
Gestion	Appui avant la création	Session de formation	
Comptabilité	Appui pendant la création	Stages en alternance	
Techniques, préciser (cultures, élevage, maraîchage)	Appui après la création	Stages longs (mois ?)	

Votre activité vous paraît-elle...

Faible	Moyenne	Bonne
--------	---------	-------

6. Votre bilan

Le bilan des activités peut être effectué à partir de votre rapport d'activités. L'idée est de récapituler vos principaux résultats en matière de prêts et d'épargne. Il serait intéressant pour nous d'avoir des chiffres sur plusieurs années, si possible depuis le début de votre activité afin de comprendre votre évolution. Cela permettrait, après vérification que tous les chiffres sont disponibles dans les documents, de passer directement à la suite des questions.

6.1 Les résultats obtenus de l'activité courante

Indiquer des séries statistiques longues si possible

Principaux résultats chiffrés

	31/12/99	31/12/98	31/12/97	31/12/96
Année de démarrage de l'activité				
Nb. de caisses ou institutions de base ou villages				
Nb. de bénéficiaires				
Dont nb. d'hommes				
Dont nb. de femmes				
Dont nb. de personnes morales/ groupements				
Montant des subventions reçues				
Octrois dans l'année (FCFA ou M. FCFA)				
Nombre de subventions octroyées				
Durée moyenne de la subvention				

À quoi est utilisé le prêt d'après les bénéficiaires ; répartition par type

- crédit à vocation sociale (scolarité, décès, santé, mariage),
- activité commerciale
- activité artisanale
- activité agricole (préciser : crédit de campagne, crédits d'équipements, etc.)
- activité de transformation
- activité de services
- crédit à la consommation
- crédit à l'habitat
- crédit pour l'assainissement urbain
- autres, préciser

Votre bilan vous semble-t-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

6.2 L'impact

- ❖ Quelle estimation faites-vous de votre impact sur les bénéficiaires aux plans quantitatif et qualitatif ?

Quel est votre apport auprès des migrants ?

Votre impact vous semble-t-il...

Faible	Moyen	Bon
--------	-------	-----

7. Les points à améliorer

Quels sont selon vous les points à améliorer dans votre fonctionnement ?

Quels sont selon vous les points à améliorer pour votre activité ?

Quels sont selon vous les points à améliorer dans votre relation avec les bénéficiaires ?

Quels sont les problèmes rencontrés avec les partenaires qui font la même activité que vous ?

8. Perspectives d'avenir

Quelles sont les perspectives d'avenir que vous envisagez en termes d'activités sur les plans quantitatif et qualitatif (potentiel, volume de l'activité, population ciblée, autres ?)

Quelles sont les mesures que vous envisagez promouvoir pour pérenniser l'outil que vous avez contribué à mettre en place (systèmes de taxes, redevances sur investissements financés, etc.) ?

Quel travail reste-t-il à faire avec les migrants ?

Quelles sont les formes de partenariat recherchées avec les migrants ?

Dans le cadre d'une concertation, quelles sont selon vous les actions que l'on peut mener ?

Quelles seraient les modalités à définir pour un cadre de concertation permanent : procédures, conditionnalités pratiques ?

**ANNEXES II. LA MICROFINANCE : DÉPOUILLEMENT DE
BASES DE DONNÉES ET DÉFINITIONS**

ANNEXE II.1. PRESENTATION DES BASES DE DONNEES BIBLIOGRAPHIQUES

Afin de comprendre l'évolution de la littérature consacrée à la microfinance, le chapitre 2 s'appuie sur le dépouillement de deux bases de données bibliographiques, lequel dépouillement a permis d'avoir un aperçu de la littérature théorique et empirique sur la microfinance. La première base, *Helecon international*, est centrée sur des références empiriques issues d'organisations internationales entre autres (350 références), la seconde, *Econlit*, est axée sur la littérature économique plus académique (77 références).

Helecon international recense environ 720 000 références issues de 11 bases de données d'économie et de gestion (voir le descriptif dans le tableau ci-dessous).

Base de données	Description des références	Aire géographique ou institution
<i>APICE</i>	Dépouillement de 200 revues	Amérique du Sud
<i>ASIA</i>	Dépouillement de 50 revues	Asie de l'Est, Pacifique
<i>BOOKS</i>	Acquisitions	Bibliothèque <i>Helsinki School of Economics</i>
<i>COLOGNE</i>	Acquisitions (livres et littérature grise)	Bibliothèque universitaire et municipale de Cologne
<i>EMD</i>	Articles européens en gestion et en économie	<i>European Business Schools Librarians Group</i>
<i>FONDS QUETELET</i>	Fonds	Bibliothèque ministère belge des Affaires économiques
<i>LABORDOC</i>	Fonds	Bibliothèque centrale du BIT (Genève)
<i>NCOM</i>	Fonds	<i>Nordic Documentation Center for Mass Communication Research</i>
<i>OECD FUTURE STUDIES</i>	Références sur les tendances du monde des affaires	
<i>SCANP</i>	Fonds	Bibliothèques des <i>Scandinavian Business School</i>
<i>SCIMA</i>	Articles	<i>Helsinki School of Economics</i>

La base de données bibliographique *Econlit* contient environ 500 000 références d'articles de revues, d'ouvrages, de thèses et de documents de travail. Elle concerne tous les champs de l'économie vue sous un angle théorique. *Econlit* rassemble des sources élaborées par l'*American Economic Association*. Les références proviennent du dépouillement de revues et de résumés de livres publiés dans le *Journal of Economic Literature* (JEL), ainsi que du dépouillement d'ouvrages collectifs de l'*Index to Economic Articles*. *Econlit* recense des ouvrages issus de la base de données de la *Cambridge University Press : Abstracts of Working Papers in Economics*.

ANNEXE II.2. DEFINITIONS DE LA MICROFINANCE PAR QUELQUES PERSONNALITES DE LA MICROFINANCE

Les définitions qui suivent proviennent d'un forum de discussion organisé par Épargne Sans Frontière sur son site internet « Forum finance et Développement »

(Source : http://www.esf.asso.fr/obs_micro-fi/index1.html).

« La microfinance, c'est la ressource financière apprivoisée et démocratisée; c'est la ressource financière devenue pouvoir populaire. »

Ghislain PARADIS, Président Directeur Général de DID (Développement International Desjardins).

Canada

« Ensemble de produits et services financiers de montants unitaires faibles dont la gestion par les banques classiques entraînerait des coûts trop élevés et s'adressant à une population généralement pauvre. »

Bakary TRAORE, Président Directeur Général de la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA).

Mali

« Micro-finance : terme générique recouvrant diverses réalités et modes d'action dans le domaine de la bancarisation des populations en développement.

Lorsqu'il s'applique à une démarche de bancarisation professionnelle (menée par des structures bancaires), il s'agit de la mise en place de structures financières ayant la double vocation de :

- création et de développement de réseaux bancaires privés, d'ampleur régionale ou nationale à terme, par soucis de leur pérennisation économique et politique ;*
- de mise à disposition de services bancaires adaptés et efficaces aux sociétaires/clients, particuliers et professionnels, dans les domaines de l'épargne et du crédit. »*

Yann GAUTHIER, Directeur du Centre International du Crédit Mutuel (CICM).

France

« Je conçois la microfinance comme se focalisant en fait sur tous les services financiers (dépôts, prêts et autres) offerts et demandés généralement en dehors de nos institutions financières formelles conventionnelles, et essentiellement destinés à une population pauvre. Il faut ici souligner l'importance des approches novatrices en matière de structures bancaires classiques, l'aspect novateur faisant ici essentiellement référence à la capacité de résolution des problèmes d'information à travers des substituts innovants en termes de garanties. »

Gerhard COETZEE, Chaire d'Agriculture et de Finance rurale, Université de Pretoria.

Afrique du Sud

« Le terme microfinance peut s'entendre dans une double acception.

Il peut désigner d'une part des organisations de natures juridiques diverses, dont tout ou partie de l'activité a pour objectif, dans une perspective de lutte contre la pauvreté et/ou de développement, de mettre à la disposition des populations n'ayant pas accès au système bancaire, du fait de leur dénuement, les services de crédit et d'épargne nécessaires pour promouvoir ou soutenir des activités de production ou de service, assurant leur autonomie et leur dignité.

« Mais le terme de microfinance s'emploie également pour désigner l'ensemble des techniques impliquées dans la mise en œuvre des activités ci-dessus mentionnées : elles doivent permettre d'organiser des services financiers aux modalités très spécifiques tout en assurant la couverture des coûts par les recettes, malgré le montant extrêmement faible des comptes de crédit et d'épargne. La microfinance est donc une branche spéciale au sein du secteur financier. »

André CHOMEL, Fondation du Crédit Coopératif, Représentant du Consortium Européen pour le Crédit Coopératif Malien (CECCM).

France

« La microfinance est l'offre de services financiers à des personnes à très faibles revenus. Cette offre doit être adaptée à leurs conditions socio-économiques, aussi les charges financières et de fonctionnement doivent être couvertes avec uniquement les produits financiers. »

Adama KODIO, Directeur du projet CVECA, Pays Dogon.

Mali

« La microfinance permet d'étendre la portée du secteur financier en l'ouvrant aux personnes qui n'ont pas accès aux services bancaires et financiers. L'accès à des services financiers durables aide les personnes à stabiliser leur consommation, à sécuriser l'épargne, à développer des activités rémunératrices et à prendre en main leurs affaires et leur vie. Cependant, la microfinance ne constitue qu'un moyen parmi beaucoup d'autres, nécessaires au développement économique et social à long terme. »

Jennifer ISERN, Spécialiste Microfinance Groupe Consultatif d'Aide aux Plus Pauvres (CGAP).

Etats-Unis

« Ce n'est pas la population pauvre qui génère la pauvreté ; la pauvreté est engendrée par les institutions que nous édifions, les concepts que nous utilisons et les politiques que nous adoptons. Si nous les modifions de façon pertinente, personne dans le monde ne restera pauvre. »

Muhammad YUNUS, Grameen Bank.

Bangladesh

« La microfinance : il s'agit d'un espace générateur de services financiers dans lequel une meilleure efficacité - en particulier une meilleure information sur la gestion et l'enregistrement des opérations -, des approches innovatrices en matière de garanties, une attention particulière portée aux échéances de remboursement et une proximité avec les clients sont associées de façon à permettre à la banque ou à tout autre fournisseur de services financiers de dégager une rentabilité avec des transactions plus petites que celles habituellement opérées par le passé. »

R. A. J. ROBERTS, Chef du Département des Services ruraux de la FAO.

Italie

« La microfinance c'est la capacité décentralisée et auto-contrôlée de financer le développement économique et social à l'échelle individuelle et en s'appuyant prioritairement sur les ressources financières locales. »

Jean-Louis VIELAJUS, Délégué général du Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI).

France

« La microfinance fait référence à l'offre de services financiers (épargne et crédit) de faibles dimensions à destination des microentreprises. Les microentreprises emploient généralement moins de 10 personnes, ont un capital et des revenus faibles et offrent en général des produits et services au secteur informel. Dans la plupart des cas, ce type de clients n'intéresse pas les banques commerciales. »

Jacob YARON, Senior Advisor Rural Finance, Banque mondiale.

Etats-Unis

« La microfinance réunit un ensemble d'organisations, aux formes et statuts divers, pratiquant des opérations de prêt et/ou de collecte d'épargne de faibles montants, à une échelle décentralisée et fondées sur la proximité.

« Elle peut permettre, même aux plus démunis, de créer leur propre emploi et d'être ainsi des acteurs/rices économiques à part entière. »

Jean-Michel SERVET, Professeur à l'Université Lyon II, Directeur du Centre Walras.

France

« Il s'agit des opérations de crédit de faible montant, sans garantie tangible sinon le comportement de remboursement de l'entrepreneur. Pour cette raison les premiers montants octroyés sont minimes afin de tester la capacité de remboursement de la micro-entreprise et le risque moral de l'entrepreneur. Les taux d'intérêt doivent couvrir des charges opérationnelles supérieures à celles des banques commerciales puisque la gestion des portefeuilles atomisés est coûteuse. Les institutions de crédit de référence sont celles qui ont privilégié la prudence dans l'octroi de prêt, la récupération des échéances et la gestion de la croissance des portefeuilles ainsi que dans la permanente amélioration de leur productivité. Le financement des opérations devra provenir de la collecte de l'épargne du même segment du marché. Mais l'épargne de petits montants est aussi chère dans sa gestion, et très souvent de très court terme. Pour cette raison, les IMFs plus évoluées se rapprochent des banques commerciales et des investisseurs afin de se doter de la combinaison des ressources nécessaires à la bonne gestion financière. »

Fernando LUCANO.

Chili

ANNEXES III. TABLES DE DONNEES – SFD DE L’UMOA

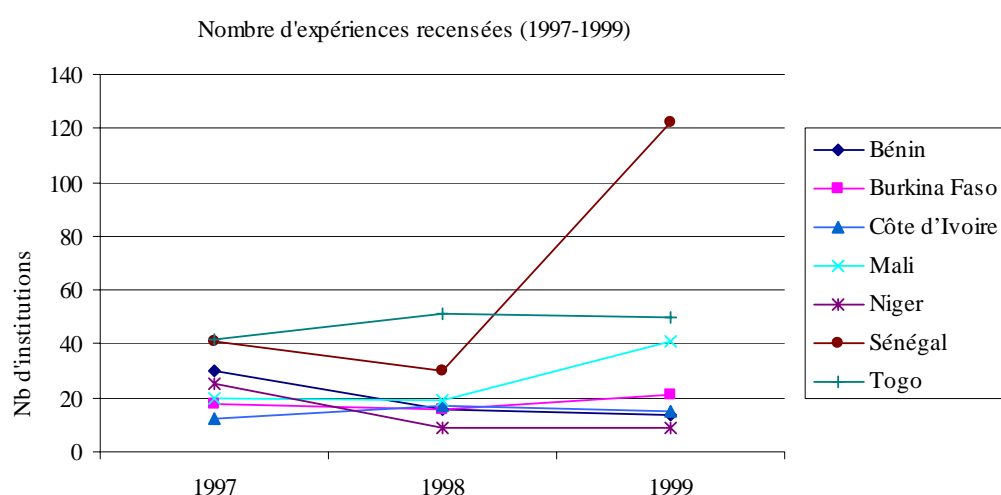
Les données sont reproduites *in extenso* afin de conserver la vision de l'évolution sur trois ans, c'est-à-dire en 1997, 1998 et 1999. Elles sont reproduites de la Banque de données PA-SMEC, juin 2001.

ANNEXE III.1. DONNEES RELATIVES AU NOMBRE D'EXPERIENCES RECENSEES

Annexe III.1.a. Nombre d'expériences recensées par pays

Pays	1997	1998	1999
Bénin	30	16	14
Burkina Faso	18	16	21
Côte d'Ivoire	12	17	15
Mali	20	19	41
Niger	25	9	9
Sénégal	41	30	122
Togo	42	51	50
Total	188	158	272

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 33.



Annexe III.1.b. Évolution du nombre d'institutions recensées par type d'organisations

Type d'organisation	1997	1998	1999
Épargne crédit	93	107	227
Crédit direct	23	22	21
Projet à volet crédit	72	29	24
Total	188	158	272

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 34.

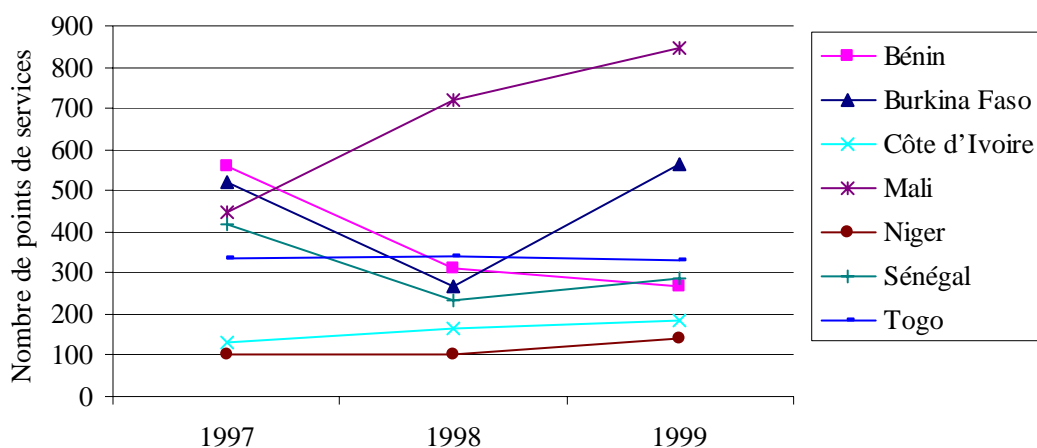
Annexe III.1.c. Évolution du nombre de points de services

Les points de services regroupent les institutions de base des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et crédit et les antennes des institutions non mutualistes d'épargne et de crédit.

Pays	1997	1998	1999
Bénin	558	312	270
Burkina Faso	522	267	564
Côte d'Ivoire	132	164	184
Mali	450	721	846
Niger	104	101	140
Sénégal	419	233	285
Togo	335	342	332
Total	2 520	2 140	2 621

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 40.

Évolution du nombre de points de services par pays
(1997-1999)



ANNEXE III.2. DONNEES RELATIVES AU NOMBRE DE « BENEFICIAIRES »

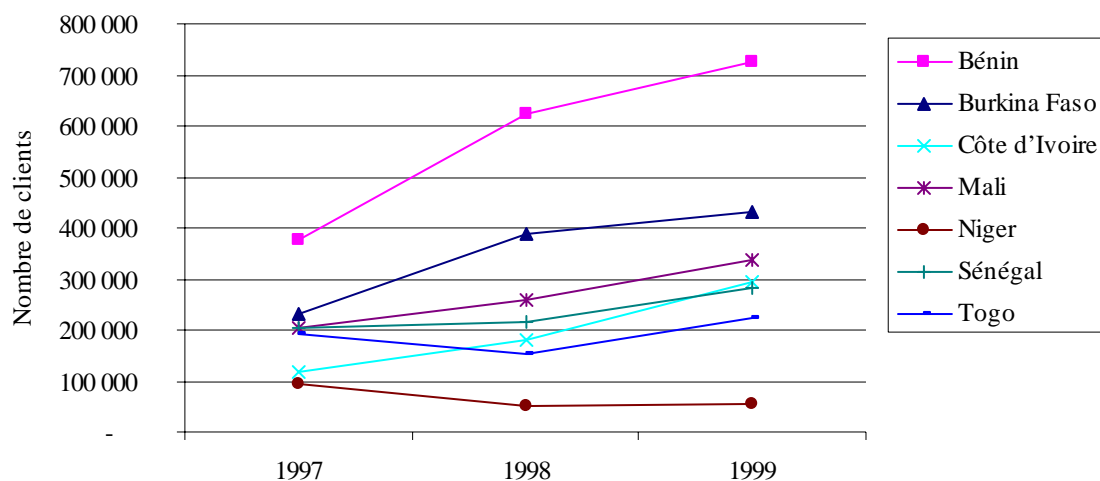
Annexe III.2.a. Évolution de la clientèle des SFD par pays

Le terme « clientèle » désigne le nombre de bénéficiaires directs, c'est-à-dire ceux qui ont été enregistrés à titre individuel dans les SFD. Dans les institutions mutualistes, on parle de « sociétaires », dans les coopératives d'épargne et crédit, se sont des « membres ». Ce nombre ne reflète pas totalement la situation effective des SFD car les groupements et les membres des institutions sont recensés comme un individu alors qu'ils rassemblent le plus souvent plusieurs dizaines de personnes.

Pays	1997	1998	1999
Bénin	376 306	622 800	725 981
Burkina Faso	231 120	389 241	432 164
Côte d'Ivoire	119 259	182 202	295 570
Mali	202 451	258 751	338 163
Niger	95 051	49 600	56 275
Sénégal	204 606	216 692	281 885
Togo	190 428	153 954	221 758
Total	1 419 221	1 873 240	2 351 796

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 36.

Évolution de la clientèle des SFD par pays
(1997-1999)



Annexe III.2.b. Évolution du taux de pénétration par pays

Pays	Total clientèle* (milliers) (a)			Population totale (milliers) (b)			Nombre de familles (milliers) (c) = (b) / 6			Taux de pénétration (%) (d) = (a) / (c)		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Bénin	381,7	346,4	726,0	5 600	6 000	6 100	933,3	1 000,0	1 016,7	40,9%	34,6%	71,4%
Burkina Faso	231,1	389,2	432,2	11 300	11 308	11 600	1 883,3	1 884,7	1 933,3	12,3%	20,7%	22,4%
Côte d'Ivoire	119,3	177,9	295,6	15 300	15 744	16 400	2 550,0	2 624,0	2 733,3	4,7%	6,8%	10,8%
Mali	218,8	258,8	338,2	9 600	9 886	11 000	1 600,0	1 647,7	1 833,3	13,7%	15,7%	18,4%
Niger	95,1	49,6	56,3	9 900	10 000	10 300	1 650,0	1 666,7	1 716,7	5,8%	3,0%	3,3%
Sénégal	204,6	216,7	281,8	8 800	9 000	9 300	1 466,7	1 500,0	1 550,0	14,0%	14,4%	18,2%
Togo	190,4	187,4	221,8	4 300	4 429	4 600	716,7	738,2	766,7	26,6%	25,4%	28,9%
Total	1 441	1 626	2 352	64 800	66 367	69 300	10 800,0	11 061,2	11 550,0	13,3%	14,7%	20,4%

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 77.

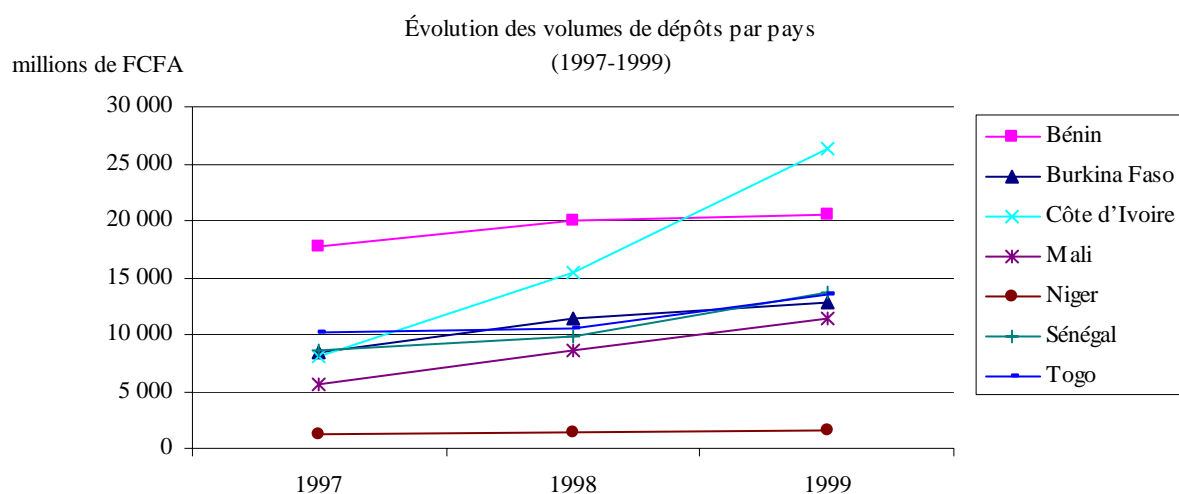
* La clientèle recoupe les membres et les usagers. Cependant, pour certains pays, les données ne recourent pas les informations préalablement fournies. Le taux de pénétration est ici recalculé à partir des informations fournies dans la banque de données.

ANNEXE III.3. DONNEES RELATIVES AUX ACTIVITES DES SFD DE L'UMOA

Annexe III.3.a. Évolution des volumes de dépôts par pays (M. FCFA)

Pays	1997	1998	1999
Bénin	17 685	20 047	20 500
Burkina Faso	8 434	11 370	12 850
Côte d'Ivoire	8 129	15 517	26 379
Mali	5 624	8 565	11 413
Niger	1 285	1 338	1 514
Sénégal	8 521	9 854	13 602
Togo	10 100	10 545	13 547
Total	59 778	77 236	99 805

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 42.



Annexe III.3.b. Évolution des volumes de dépôts par type de SFD (M. FCFA)

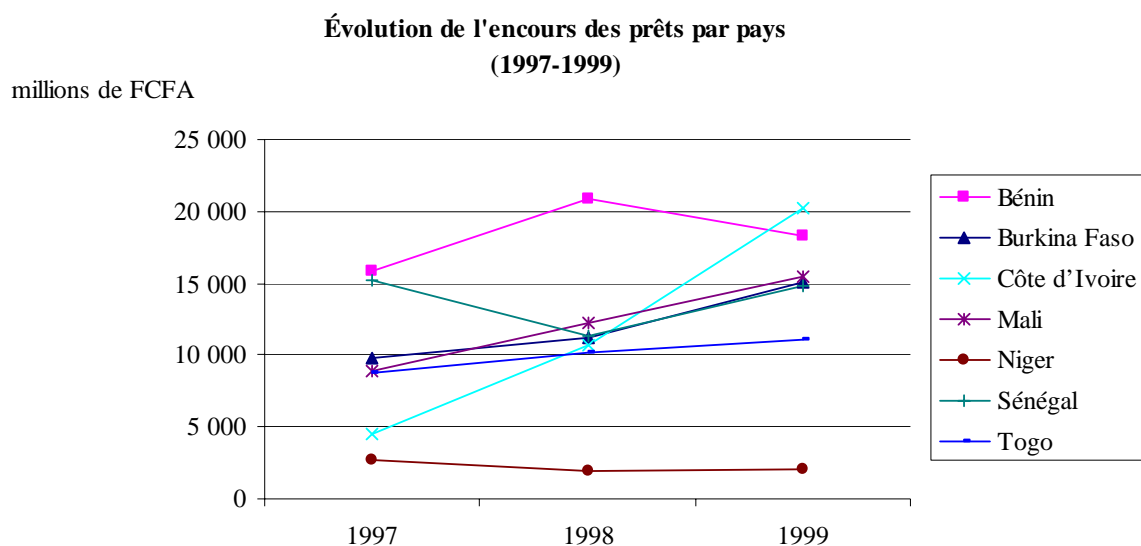
Type d'organisation	1997	%	1998	%	1999	%
Épargne crédit	57 317	95,9	72 253	97,4	96 803	97,0
Crédit direct	881	1,5	1 432	1,9	2 242	2,2
Projet à volet crédit	1 580	2,6	552	1,7	761	0,8
Total	59 778	100	77 237	100	99 805	100

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 43.

Annexe III.3.c. Évolution du volume d'encours de prêts par pays (M. FCFA)

Pays	1997	1998	1999
Bénin	15 887	20 822	18 277
Burkina Faso	9 731	11 229	15 091
Côte d'Ivoire	4 521	10 754	20 253
Mali	8 882	12 246	15 448
Niger	2 684	1 952	2 084
Sénégal	15 192	11 402	14 880
Togo	8 715	10 153	11 020
Total	65 612	78 558	97 053

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 55.



ANNEXE III.4. DONNEES RELATIVES AU COMPORTEMENT DE LA CLIENTELE

Annexe III.4.a. Évolution des dépôts moyens par pays (FCFA)

Pays	1997	1998	1999
Bénin	62 630	62 295	53 694
Burkina Faso	43 689	42 580	42 546
Côte d'Ivoire	68 535	86 280	99 163
Mali	48 110	54 770	56 085
Niger	23 557	38 788	37 732
Sénégal	65 917	57 472	60 875
Togo	64 432	92 323	89 592
Total	56 849	61 480	63 640

Source : *Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO*, Dakar, juin 2001, p. 45.

Annexe III.4.b. Évolution des prêts moyens par type de SFD (FCFA)

Type de SFD	déc-97	déc-98	déc-99
Épargne et crédit	209 035	235 921	263 864
Crédit direct	203 556	240 825	202 728
Projet à volet crédit	67 183	393 539	186 252
Total	181 319	235 377	251 364

Source : *Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO*, Dakar, juin 2001, p. 57.

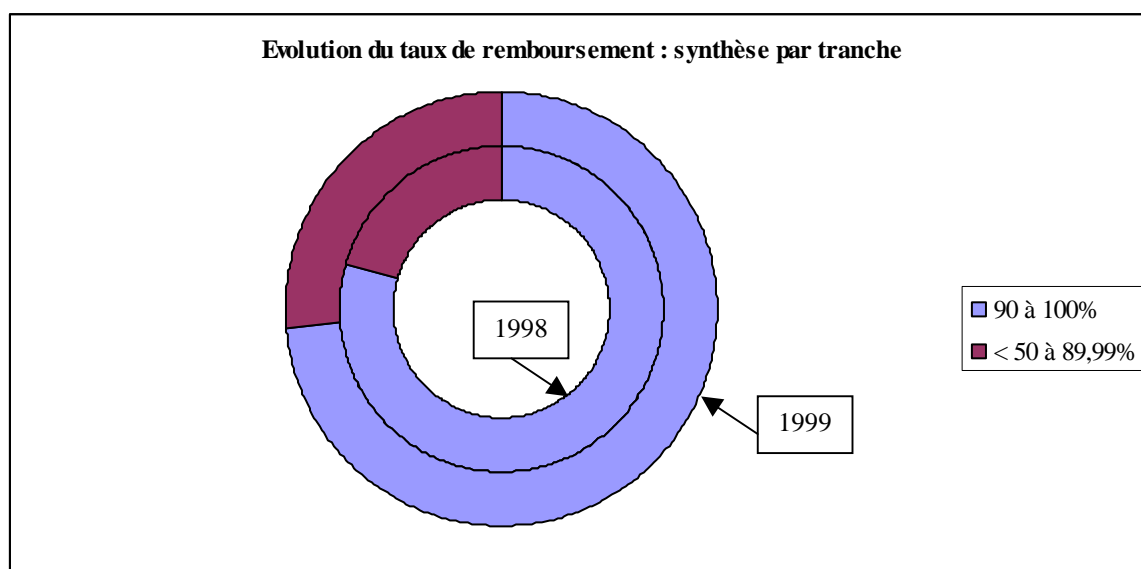
Annexe III.4.c. Évolution du taux de remboursement déclaré

Taux de remboursement	1998		1999	
	Nombre	%	Nombre	%
100%	18	16	41	21
95%-99,99%	51	46	75	38
90%-94,99%	20	18	30	15
80%-89,99%	11	10	20	10
50%-79,99%	8	7	26	13
< 50%	4	4	6	3
SFD ayant communiqué l'information	112	100	198	100
Ensemble des SFD	129		272	

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 64..

Annexe III.4.d. Évolution du taux de remboursement déclaré : synthèse

Taux de remboursement	1998		1999	
	Nombre	%	Nombre	%
90 à 100%	89	79,5	146	73,7
< 50 à 89,99%	23	20,5	52	26,3
TOTAL	112	100,0	198	100,0



ANNEXE III.5. DONNEES RELATIVES AUX RESSOURCES DES SFD

Annexe III.5.a. Évolution des ressources par pays (M. FCFA)

Pays	1997	1998	1999
Bénin	25 858	29 466	31 338
Burkina Faso	13 650	18 259	22 962
Côte d'Ivoire	12 172	20 511	32 325
Mali	10 749	18 411	22 794
Niger	3 939	3 614	3 447
Sénégal	17 794	18 285	26 238
Togo	12 033	14 117	17 746
Total	96 195	122 663	156 850

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 41.

Annexe III.5.b. Taux d'intérêt créditeurs annuels (%)

Pays	Minimum		Maximum	
	1998	1999	1998	1999
Bénin	0	3	10	12
Burkina Faso	0	2	20	10
Côte d'Ivoire	2	2	6	7
Mali	2	2,5	36	18,0
Niger	3	3	8	5
Sénégal	2	2	8	8
Togo	2	2	8	5

Source : Banque de données sur les SFD 1999 UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 45.

Annexe III.5.c. Taux d'intérêt débiteurs annuels (%)

Pays	Minimum		Maximum	
	1998	1999	1998	1999
Bénin	10	36	11	36
Burkina Faso	5	34	5	24
Côte d'Ivoire	5	24	5	20
Mali	8	84	4	48
Niger	10	36	15	30
Sénégal	4	36	2	26
Togo	10	42	9,6	24

Source : Banque de données sur les SFD, 1999, UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 63.

Annexe III.5.d. Écarts de points entre les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs

Pays	Minimum		Maximum	
	1998	1999	1998	1999
Bénin	10	33	1	24
Burkina Faso	5	32	-15	14
Côte d'Ivoire	3	22	-1	13
Mali	6	82	-32	30
Niger	7	33	7	25
Sénégal	2	34	-6	19
Togo	8	40	2	19

Annexe III.5.e. Évolution des taux d'intérêt débiteurs minimum et maximum par type d'institutions

Type de SFD	1997		1998		1999	
	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
Épargne et crédit	3	60	5	84	2	48
Crédit direct	9	60	4	26,4	6	36
Projet à volet crédit	9	60	9	42	13	25

Source : Banque de données sur les SFD 1999 UMOA, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001, p. 63.

ANNEXES IV. TRAITEMENT STATISTIQUE DES DONNÉES
ENQUÊTE DE TERRAIN

ANNEXE IV.0. METHODE ET DEFINITIONS

Pour les lecteurs intéressés, le fonctionnement du logiciel peut être exposé rapidement. Le logiciel commence par « lire » la base de données c'est-à-dire qu'il répertorie les individus (en ligne) et les variables (en colonne). Ces dernières sont classées en variables actives – à partir desquelles il positionne graphiquement les individus – et en variables illustratives – qui donne une illustration de l'interprétation possible à donner à partir des variables actives. Les variables significatives ont une valeur-test qui les positionne à ± 2 en valeur absolue par rapport à l'axe. Puis, le logiciel définit des valeurs propres pour les n facteurs significatifs. Par une recherche de palier (ou la recherche d'un écart plus important entre deux paliers), il précise l'importance de tel ou tel facteur pour expliquer les résultats.

Valeur-test :

Les valeurs-tests constituent un outil rapide pour le « débroussaillage » aussi bien des données brutes que des résultats des analyses factorielles ou des classifications. Dans les grands tableaux de données et pour la lecture des analyses multidimensionnelles complexes, le rangement des éléments par valeurs-tests décroissantes fait apparaître les traits saillants au premier coup d'œil, montre rapidement où sont les cohérences et permet le regroupement progressif des connaissances.

Le principe en est le suivant. Pour évaluer l'ampleur des différences entre proportions ou entre moyennes, on réalise des tests statistiques que l'on exprime finalement en nombre d'écart-types d'une loi normale. La valeur-test est égale à ce nombre d'écart-types. Ainsi lorsque la valeur-test est supérieure à 2 en valeur absolue, un écart est significatif au seuil usuel (5 %). En rangeant les items dans l'ordre décroissant des valeurs-tests, on range les items dans l'ordre de leur importance pour caractériser un objet (quand il s'agit de comparer deux proportions, on utilise la loi hypergéométrique pour évaluer les différences ; pour comparer deux moyennes, on utilise un « t » de *Student* corrigé pour un tirage sans remise).

Pour une présentation détaillée de la méthode dans tous les cas d'application (variables nominales, modalités, variables continues, axes factoriels, etc), on pourra lire : Alain Morineau, « Note sur la Caractérisation Statistique d'une Classe et les Valeurs-tests », *Bulletin Technique Centre Statistique Informatique Appliquées*, vol. 2, n° 1-2, p. 20-27, 1984. On peut se reporter également à la référence suivante : Ludovic Lebart, Alain Morineau, Marie Piron, *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Dunod, 1995, et plus particulièrement au Chapitre 2, Section 3, pp. 181 - 184.

Variable nominale :

Variable qualitative ne nécessitant aucun recodage pour le logiciel. Toutes les valeurs doivent être entières, positives ou nulles. Le nombre de modalités sera égal à la plus grande valeur prise par la variable. La valeur zéro est considérée comme la donnée manquante. Par exemple, une variable prenant les valeurs 0, 1, 2, ..., 9 aura 9 modalités.

Variable active :

Variabes définies comme inhérentes à la compréhension des données. C'est à partir de ces variables que les facteurs pertinents à résumer les données seront définis.

Variable illustrative :

Variable utilisée pour affiner l'interprétation possible des résultats, notamment par le biais graphique.

Classification, partition et classes :

Le principe est de ranger ensemble des objets qui, d'un certain point de vue, sont considérés comme équivalents ; mathématiquement, la classification se traduit par des partitions.

La classification peut être appliquée à des données de deux ensembles A et B telles que à tout élément x de A, on peut associer des éléments bien définis de B. Ainsi, une partition dans (ou sur) un ensemble, c'est une division des éléments de celui-ci en parties disjointes telles que chaque élément soit dans une et une seule de ces parties. Le regroupement des éléments se fait par un rapprochement successif des individus deux par deux. Les parties disjointes d'une partition sont appelées classes de la partition.

ANNEXE IV.1. LISTE DES VARIABLES

Désignation initiale	Désignation pour analyse de données	Catégorie de variable	Statut variable/ analyse de données
Nom de l'organisme	1. Nom	Nom de l'organisme	Identifiant
Catégorie OF	2. CategorieOF	Catégorie OF	Illustrative
Approche globale de la structure	3. Approche	Approche globale de la structure	Illustrative
	4. Pays	Pays	Illustrative
Année de démarrage	5. Anneedemarrage	Année de démarrage	Illustrative
Statut juridique	6. Statut	Statut juridique	Illustrative
Nombre de région d'implantation	7. Nbrégion	Niveau de l'implantation géographique	Illustrative
Nombre de ville d'implantation	8. Nbville		Illustrative
Niveau villageois	9. Nivillageois		Illustrative
Population de la zone d'intervention	10. Popzone	Population ciblée	Illustrative
Population urbaine	11. Popurbaine		Illustrative
Population rurale	12. Poprurale		Illustrative
Population pratiquant une activité particulière	13. Popactivité		Illustrative
Sexe	14. Sexe		Illustrative
Groupe de femmes	15. Grptfemmes		Illustrative
Jeunes	16. Jeunes		Illustrative
Village	17. Village		Illustrative
Groupe d'intérêt économique	18. GIE		Illustrative
Association villageoise et/ou intervillageoise	19. AVouAIV		Illustrative
	20. Agriculture	Activités à financer	Illustrative
	21. Elevage		Illustrative
	22. Pêche		Illustrative
	23. Commerce		Illustrative
	24. Artisanat		Illustrative
	25. Horticulture		Illustrative
Développement local	26. Dvtlocal		Illustrative
Toutes activités	27. Ttesactivités	Illustrative	
Travail Direct avec les migrants	28. DirectMig	Travail avec les migrants	Illustrative
Travail indirect avec les migrants par une aide à la famille ou au village du migrant	29. IndirectMig		Illustrative
Subvention extérieure	30. SF1subext	Source de financement	Active
Épargne	31. SF2epar		Active
Ligne de crédit	32. SF3ligcrédit		Active
Refinancement	33. SF4refin		Active
Cotisations - Droits d'adhésion	34. SF5droitentrée		Active
Parts sociales	35. SF6partsoc		Active
Fonds propres disponibles	36. SF7FP		Active

Désignation initiale	Désignation pour analyse de données	Catégorie de variable	Statut variable/ analyse de données	
Droit d'entrée ou droit d'adhésion ou cotisation	37. Droitdentree	Conditions d'entrée et/ou de prêt	Active	
Parts sociales	38. Partsociales		Active	
Cautions de tiers	39. Cautions tiers		Active	
Épargne bloquée	40. Epargnebloquee		Active	
Délai probatoire dans la structure	41. Delaiprobatore		Active	
Sélection sur projet/dossier	42. Selectdossier		Active	
Dépôt à vue	43. DAV	Produit d'épargne	Active	
Dépôt à terme	44. DAT		Active	
Appui avant la création	45. Appuiavcreation	Services non financiers	Active	
Appui pendant la création	46. Appui pdt creation		Active	
Appui après la création	47. Appui apr creation		Active	
Suivi de remboursement	48. Suivi rbs		Active	
Formation	49. Formation		Active	
Initiateur Individuel	50. InitiateurInd	Montage institutionnel	Active	
Initiateur ONG	51. InitiateurONG		Active	
Initiateur Comité de jumelage	52. InitiateurCJ		Active	
Initiateur Collectivité locale	53. InitiateurCL		Active	
Initiateur État	54. InitiateurEtat		Active	
Initiateur coopération internationale	55. InitiateurCI		Active	
Bailleur État	56. BailleurEtat		Active	
Bailleur Comité de jumelage	57. BailleurCJ		Active	
Bailleur Collectivité locale	58. BailleurCL		Active	
Bailleur Migrants	59. BailleurMigrants		Active	
Bailleur Fondation	60. BailleurFonda		Active	
Bailleur ONG	61. BailleurONG		Active	
Bailleur coopération internationale	62. BailleurCI		Active	
Opérateur d'appui associations nationales	63. OpérateurAN		Active	
Opérateur d'appui ONG	64. OpérateurONG		Active	
Assemblée générale	65. AG		Structuration interne	Active
Conseil d'administration	66. CA			Active
Conseil de surveillance	67. CS	Active		
Comité de crédit	68. CC	Active		
Comité de gestion	69. Coges	Active		
Conseil de sages	70. Csage	Active		
Comité technique	71. Comité technique	Active		
Comité chargé du recouvrement	72. Comité recouv	Active		
Comité de pilotage	73. Comité pilot	Active		
Direction	74. Direction	Active		
Comité d'attribution	75. Comité attrib	Active		
Bureau	76. Bureau	Active		
Bureau exécutif	77. Bureau exécutif	Active		
Comité d'octroi	78. Comité octroi	Active		

Au - 1 comité de crédit/octroi	79. 1CCouoctroi		Active
Désignation initiale	Désignation pour analyse de données	Catégorie de variable	Statut variable/ analyse de données
Ordinateur	80. Ordinateur	Gestion	Active
Ensemble des documents formels	81. Ensdocformels		Active
États financiers	82. Etatsfinanciers		Active
Tableaux de bord	83. Tableauxdebord		Active
Tableaux entrées-sorties	84. TableauxES		Active
Livre de caisse	85. Livrecaisse		Active
Documents de suivi des dépôts et des prêts	86. DocumentsuiviSC		Active
Conseil de surveillance contrôle interne	87. CSCI	Contrôle interne	Active
Audit	88. Audit		Active
Inspection	89. Inspection		Active
Commissaire aux comptes	90. Commissairecompt		Active
Contrôle de la communauté	91. Controlecommu		Active
AVD	92. AVD		Active
Personnel technique du projet	93. Personneltechn		Active
Garantie matérielle	94. Garantiemat	Gestion du risque	Active
Caution	95. Caution		Active
Taux de remboursement estimé	96. Tauxrbstestime	Taux de remboursement	Illustrative

ANNEXE IV.2. MISE EN EVIDENCE DES FACTEURS PERTINENTS POUR L'ANALYSE

VALEURS PROPRES

APERCU DE LA PRÉCISION DES CALCULS : TRACÉ AVANT DIAGONALISATION .. 1.0000
 SOMME DES VALEURS PROPRES 1.0000

HISTOGRAMME DES 64 PREMIÈRES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT. POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	0.1982	19.82	19.82	*****
2	0.0789	7.89	27.71	*****
3	0.0615	6.15	33.86	*****
4	0.0555	5.55	39.41	*****
5	0.0462	4.62	44.03	*****
6	0.0381	3.81	47.84	*****
7	0.0370	3.70	51.53	*****
8	0.0341	3.41	54.95	*****
9	0.0333	3.33	58.27	*****
10	0.0275	2.75	61.03	*****
11	0.0251	2.51	63.53	*****
12	0.0236	2.36	65.89	*****
13	0.0233	2.33	68.22	*****
14	0.0220	2.20	70.42	*****
15	0.0201	2.01	72.43	*****
16	0.0198	1.98	74.41	*****
17	0.0189	1.89	76.30	*****
18	0.0172	1.72	78.02	*****
19	0.0166	1.66	79.68	*****
20	0.0155	1.55	81.23	*****
21	0.0145	1.45	82.68	*****
22	0.0129	1.29	83.98	*****
23	0.0124	1.24	85.22	*****
24	0.0118	1.18	86.39	*****
25	0.0111	1.11	87.50	*****
26	0.0110	1.10	88.60	*****
27	0.0100	1.00	89.60	*****
28	0.0093	0.93	90.53	****
29	0.0087	0.87	91.39	****
30	0.0080	0.80	92.20	****
31	0.0073	0.73	92.93	***
32	0.0070	0.70	93.63	***
33	0.0060	0.60	94.23	***
34	0.0059	0.59	94.82	***
35	0.0057	0.57	95.39	***
36	0.0054	0.54	95.93	***
37	0.0050	0.50	96.43	***
38	0.0043	0.43	96.86	**
39	0.0036	0.36	97.21	**
40	0.0033	0.33	97.55	**
41	0.0030	0.30	97.85	**
42	0.0027	0.27	98.12	**
43	0.0023	0.23	98.35	*
44	0.0021	0.21	98.57	*
45	0.0019	0.19	98.76	*
46	0.0018	0.18	98.94	*
47	0.0017	0.17	99.11	*
48	0.0016	0.16	99.27	*
49	0.0014	0.14	99.41	*
50	0.0012	0.12	99.53	*
51	0.0010	0.10	99.63	*
52	0.0009	0.09	99.72	*
53	0.0007	0.07	99.79	*
54	0.0006	0.06	99.85	*
55	0.0004	0.04	99.89	*

56	0.0004	0.04	99.92	*
57	0.0003	0.03	99.95	*
58	0.0002	0.02	99.97	*
59	0.0001	0.01	99.98	*
60	0.0001	0.01	99.99	*
61	0.0000	0.00	100.00	*
62	0.0000	0.00	100.00	*
63	0.0000	0.00	100.00	*
64	0.0000	0.00	100.00	*

RECHERCHE DE PALIERS (DIFFÉRENCES TROISIÈMES)

PALIER	VALEUR DU	
ENTRE	PALIER	
1-- 2	-90.62	*****
2-- 3	-14.60	*****
5-- 6	-8.82	*****
9-- 10	-6.93	****
11-- 12	-2.39	**
14-- 15	-2.10	**
17-- 18	-1.65	*
26-- 27	-1.44	*
21-- 22	-1.22	*
32-- 33	-0.88	*
38-- 39	-0.55	*
37-- 38	-0.36	*
48-- 49	-0.22	*
42-- 43	-0.22	*
35-- 36	-0.22	*
44-- 45	-0.17	*
30-- 31	-0.07	*
27-- 28	-0.01	*

RECHERCHE DE PALIERS ENTRE (DIFFÉRENCES SECONDES)

PALIER	VALEUR DU	
ENTRE	PALIER	
1-- 2	101.99	*****
2-- 3	11.37	*****
5-- 6	7.04	****
9-- 10	3.26	**
7-- 8	2.04	**
14-- 15	1.51	*
11-- 12	1.28	*
17-- 18	1.11	*
4-- 5	1.10	*
21-- 22	1.10	*
10-- 11	0.98	*
32-- 33	0.77	*
24-- 25	0.52	*
38-- 39	0.50	*
26-- 27	0.39	*
30-- 31	0.32	*
42-- 43	0.20	*
19-- 20	0.18	*
44-- 45	0.11	*
46-- 47	0.09	*
27-- 28	0.02	*
23-- 24	0.01	*
35-- 36	0.01	*
28-- 29	0.01	*
33-- 34	0.00	*

ANNEXE IV.3. COMPOSITION DES FACTEURS

DESCRIPTION DES AXES FACTORIELS

DESCRIPTION DU FACTEUR 1

PAR LES MODALITÉS ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
BI_1	-7.92	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC [BI]	18.00	1
BL_1	-7.84	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES [BL]	19.00	2
BE_1	-7.83	SF2EPAR=1	SF2EPAR [BE]	19.00	3
CO_1	-7.76	CS=1	CS [CO]	15.00	4
DI_1	-7.29	CSCI=1	CSCI [DI]	18.00	5
BQ_1	-7.18	DAV=1	DAV [BQ]	15.00	6
BR_1	-7.18	DAT=1	DAT [BR]	15.00	7
BN_1	-6.89	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE [BN]	14.00	8
BO_1	-6.57	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE [BO]	11.00	9
BK_1	-6.48	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE [BK]	31.00	10
BH_1	-6.40	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	29.00	11
CN_1	-5.91	CA=1	CA [CN]	22.00	12
CP_1	-5.72	CC=1	CC [CP]	22.00	13
DP_1	-5.69	GARANTEMAT=1	GARANTEMAT [DP]	16.00	14
CM_1	-5.62	AG=1	AG [CM]	35.00	15
BP_9	-5.05	SELECTDOSSIER=9	SELECTDOSSIER [BP]	37.00	16
DA_1	-5.04	1CCOUOCTROI=1	1CCOUOCTROI [DA]	25.00	17
BV_1	-4.92	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	35.00	18
BM_1	-4.72	CAUTIONTIERS=1	CAUTIONTIERS [BM]	15.00	19
DK_1	-4.39	INSPECTION=1	INSPECTION [DK]	3.00	20
DD_1	-4.11	ETATSFINANCIERS=1	ETATSFINANCIERS [DD]	4.00	21
DH_1	-4.08	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	12.00	22
BG_1	-3.47	SF4REFIN=1	SF4REFIN [BG]	3.00	23
DQ_1	-3.29	CAUTION=1	CAUTION [DQ]	23.00	24
DJ_1	-3.27	AUDIT=1	AUDIT [DJ]	15.00	25
BS_9	-3.20	APPUIAVCREATION=9	APPUIAVCREATION [BS]	51.00	26
CR_1	-3.11	CSAGE=1	CSAGE [CR]	2.00	27
BF_1	-2.67	SF3LIGCREDIT=1	SF3LIGCREDIT [BF]	6.00	28
BU_9	-2.53	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	47.00	29
DC_1	-2.30	ENSODOCFORMELS=1	ENSODOCFORMELS [DC]	28.00	30
CC_1	-2.21	INITIATEURCI=1	INITIATEURCI [CC]	14.00	31
CW_9	-2.09	COMITEATTRIB=9	COMITEATTRIB [CW]	73.00	32
Z O N E C E N T R A L E					
CW_1	2.09	COMITEATTRIB=1	COMITEATTRIB [CW]	5.00	563
CC_9	2.21	INITIATEURCI=9	INITIATEURCI [CC]	64.00	564
DC_9	2.30	ENSODOCFORMELS=9	ENSODOCFORMELS [DC]	50.00	565
BU_1	2.53	APPUIAPCREATION=1	APPUIAPCREATION [BU]	31.00	566
BF_9	2.67	SF3LIGCREDIT=9	SF3LIGCREDIT [BF]	72.00	567
CR_9	3.11	CSAGE=9	CSAGE [CR]	76.00	568
BS_1	3.20	APPUIAVCREATION=1	APPUIAVCREATION [BS]	27.00	569
DJ_9	3.27	AUDIT=9	AUDIT [DJ]	63.00	570
DQ_9	3.29	CAUTION=9	CAUTION [DQ]	55.00	571
BG_9	3.47	SF4REFIN=9	SF4REFIN [BG]	75.00	572
DH_9	4.08	DOCUMENTSUIVISC=9	DOCUMENTSUIVISC [DH]	66.00	573
DD_9	4.11	ETATSFINANCIERS=9	ETATSFINANCIERS [DD]	74.00	574
DK_9	4.39	INSPECTION=9	INSPECTION [DK]	75.00	575
BM_9	4.72	CAUTIONTIERS=9	CAUTIONTIERS [BM]	63.00	576
BV_9	4.92	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST [BV]	43.00	577
DA_9	5.04	1CCOUOCTROI=9	1CCOUOCTROI [DA]	53.00	578
BP_1	5.05	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER [BP]	41.00	579
CM_9	5.62	AG=9	AG [CM]	43.00	580
DP_9	5.69	GARANTEMAT=9	GARANTEMAT [DP]	62.00	581
CP_9	5.72	CC=9	CC [CP]	56.00	582
CN_9	5.91	CA=9	CA [CN]	56.00	583
BH_9	6.40	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	49.00	584

BK_9	6.48	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE	[BK]		47.00		585	
BO_9	6.57	DELAIPROBATOIRE=9	DELAIPROBATOIRE	[BO]		67.00		586	
BN_9	6.89	EPARGNEBLOQUEE=9	EPARGNEBLOQUEE	[BN]		64.00		587	
BR_9	7.18	DAT=9	DAT	[BR]		63.00		588	
BQ_9	7.18	DAV=9	DAV	[BQ]		63.00		589	
DI_9	7.29	CSCI=9	CSCI	[DI]		60.00		590	
CO_9	7.76	CS=9	CS	[CO]		63.00		591	
BE_9	7.83	SF2EPAR=9	SF2EPAR	[BE]		59.00		592	
BL_9	7.84	PARTSOCIALES=9	PARTSOCIALES	[BL]		59.00		593	
BI_9	7.92	SF6PARTSOC=9	SF6PARTSOC	[BI]		60.00		594	

-----+

DESCRIPTION DU FACTEUR 2
PAR LES MODALITÉS ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
BT_1	-4.94	APPUIPDTCREATION=1	APPUIPDTCREATION [BT]	43.00	1
BU_1	-4.83	APPUIAPCREATION=1	APPUIAPCREATION [BU]	31.00	2
BD_1	-4.81	SF1SUBEXT=1	SF1SUBEXT [BD]	57.00	3
BX_9	-4.59	INITIATEURIND=9	INITIATEURIND [BX]	67.00	4
CJ_1	-4.54	BAILLEURCI=1	BAILLEURCI [CJ]	41.00	5
BS_1	-4.51	APPUIAVCREATION=1	APPUIAVCREATION [BS]	27.00	6
DB_1	-4.29	ORDINATEUR=1	ORDINATEUR [DB]	45.00	7
BP_1	-3.97	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER [BP]	41.00	8
CT_9	-3.92	COMITERECOUV=9	COMITERECOUV [CT]	74.00	9
DO_1	-3.91	PERSONNELTECHN=1	PERSONNELTECHN [DO]	26.00	10
BW_1	-3.78	FORMATION=1	FORMATION [BW]	35.00	11
CA_9	-3.73	INITIATEURCL=9	INITIATEURCL [CA]	75.00	12
DM_9	-3.72	CONTROLECOMMU=9	CONTROLECOMMU [DM]	71.00	13
BY_1	-3.62	INITIATEURONG=1	INITIATEURONG [BY]	33.00	14
CX_9	-3.41	BUREAU=9	BUREAU [CX]	65.00	15
CL_1	-2.77	OPERATEURONG=1	OPERATEURONG [CL]	29.00	16
DJ_1	-2.76	AUDIT=1	AUDIT [DJ]	15.00	17
CU_1	-2.71	COMITEPILOT=1	COMITEPILOT [CU]	4.00	18
DG_1	-2.57	LIVRECAISSE=1	LIVRECAISSE [DG]	10.00	19
CB_1	-2.56	INITIATEURETAT=1	INITIATEURETAT [CB]	22.00	20
CZ_1	-2.48	COMITEOCTROI=1	COMITEOCTROI [CZ]	3.00	21
CH_9	-2.44	BAILLEURFONDA=9	BAILLEURFONDA [CH]	73.00	22
DF_1	-2.37	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES [DF]	8.00	23
CF_1	-2.30	BAILLEURCL=1	BAILLEURCL [CF]	5.00	24
DH_1	-2.26	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	12.00	25
CS_1	-2.22	COMITETECHNIQUE=1	COMITETECHNIQUE [CS]	6.00	26
DL_9	-2.19	COMMISSAIRECOMPT=9	COMMISSAIRECOMPT [DL]	74.00	27
BH_9	-2.14	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	49.00	28
Z O N E C E N T R A L E					
BH_1	2.14	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	29.00	567
DL_1	2.19	COMMISSAIRECOMPT=1	COMMISSAIRECOMPT [DL]	4.00	568
CS_9	2.22	COMITETECHNIQUE=9	COMITETECHNIQUE [CS]	72.00	569
DH_9	2.26	DOCUMENTSUIVISC=9	DOCUMENTSUIVISC [DH]	66.00	570
CF_9	2.30	BAILLEURCL=9	BAILLEURCL [CF]	73.00	571
DF_9	2.37	TABLEAUXES=9	TABLEAUXES [DF]	70.00	572
CH_1	2.44	BAILLEURFONDA=1	BAILLEURFONDA [CH]	5.00	573
CZ_9	2.48	COMITEOCTROI=9	COMITEOCTROI [CZ]	75.00	574
CB_9	2.56	INITIATEURETAT=9	INITIATEURETAT [CB]	56.00	575
DG_9	2.57	LIVRECAISSE=9	LIVRECAISSE [DG]	68.00	576
CU_9	2.71	COMITEPILOT=9	COMITEPILOT [CU]	74.00	577
DJ_9	2.76	AUDIT=9	AUDIT [DJ]	63.00	578
CL_9	2.77	OPERATEURONG=9	OPERATEURONG [CL]	49.00	579
CX_1	3.41	BUREAU=1	BUREAU [CX]	13.00	580
BY_9	3.62	INITIATEURONG=9	INITIATEURONG [BY]	45.00	581
DM_1	3.72	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU [DM]	7.00	582
CA_1	3.73	INITIATEURCL=1	INITIATEURCL [CA]	3.00	583
BW_9	3.78	FORMATION=9	FORMATION [BW]	43.00	584
DO_9	3.91	PERSONNELTECHN=9	PERSONNELTECHN [DO]	52.00	585
CT_1	3.92	COMITERECOUV=1	COMITERECOUV [CT]	4.00	586
BP_9	3.97	SELECTDOSSIER=9	SELECTDOSSIER [BP]	37.00	587
DB_9	4.29	ORDINATEUR=9	ORDINATEUR [DB]	33.00	588
BS_9	4.51	APPUIAVCREATION=9	APPUIAVCREATION [BS]	51.00	589
CJ_9	4.54	BAILLEURCI=9	BAILLEURCI [CJ]	37.00	590
BX_1	4.59	INITIATEURIND=1	INITIATEURIND [BX]	11.00	591
BD_9	4.81	SF1SUBEXT=9	SF1SUBEXT [BD]	21.00	592
BU_9	4.83	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	47.00	593
BT_9	4.94	APPUIPDTCREATION=9	APPUIPDTCREATION [BT]	35.00	594

DESCRIPTION DU FACTEUR 3
PAR LES MODALITÉS ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
CB_1	-4.61	INITIATEURETAT=1	INITIATEURETAT [CB]	22.00	1
CX_9	-4.15	BUREAU=9	BUREAU [CX]	65.00	2
DM_9	-3.67	CONTROLECOMMU=9	CONTROLECOMMU [DM]	71.00	3
CM_9	-3.64	AG=9	AG [CM]	43.00	4
BK_9	-3.43	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE [BK]	47.00	5
CY_9	-3.41	BUREAUEXECUTIF=9	BUREAUEXECUTIF [CY]	72.00	6
CH_9	-3.40	BAILLEURFONDA=9	BAILLEURFONDA [CH]	73.00	7
CA_9	-3.39	INITIATEURCL=9	INITIATEURCL [CA]	75.00	8
BY_9	-3.36	INITIATEURONG=9	INITIATEURONG [BY]	45.00	9
DL_9	-3.26	COMMISSAIRECOMPT=9	COMMISSAIRECOMPT [DL]	74.00	10
BJ_9	-3.19	SF7FP=9	SF7FP [BJ]	69.00	11
BH_9	-3.16	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	49.00	12
CG_9	-3.01	BAILLEURMIGRANTS=9	BAILLEURMIGRANTS [CG]	75.00	13
CC_1	-2.87	INITIATEURCI=1	INITIATEURCI [CC]	14.00	14
DF_9	-2.85	TABLEAUXES=9	TABLEAUXES [DF]	70.00	15
CK_9	-2.79	OPERATEURAN=9	OPERATEURAN [CK]	66.00	16
CE_9	-2.69	BAILLEURCJ=9	BAILLEURCJ [CE]	73.00	17
BT_9	-2.69	APPUIPDTCREATION=9	APPUIPDTCREATION [BT]	35.00	18
DG_9	-2.67	LIVRECAISSE=9	LIVRECAISSE [DG]	68.00	19
CF_9	-2.65	BAILLEURCL=9	BAILLEURCL [CF]	73.00	20
CL_9	-2.63	OPERATEURONG=9	OPERATEURONG [CL]	49.00	21
BS_9	-2.51	APPUIAVCREATION=9	APPUIAVCREATION [BS]	51.00	22
BU_9	-2.47	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	47.00	23
BD_9	-2.42	SF1SUBEXT=9	SF1SUBEXT [BD]	21.00	24
BX_9	-2.35	INITIATEURIND=9	INITIATEURIND [BX]	67.00	25
BZ_9	-2.31	INITIATEURCJ=9	INITIATEURCJ [BZ]	74.00	26
CD_1	-2.30	BAILLEURETAT=1	BAILLEURETAT [CD]	14.00	27
BF_1	-2.18	SF3LIGCREDIT=1	SF3LIGCREDIT [BF]	6.00	28
Z O N E C E N T R A L E					
BF_9	2.18	SF3LIGCREDIT=9	SF3LIGCREDIT [BF]	72.00	567
CD_9	2.30	BAILLEURETAT=9	BAILLEURETAT [CD]	64.00	568
BZ_1	2.31	INITIATEURCJ=1	INITIATEURCJ [BZ]	4.00	569
BX_1	2.35	INITIATEURIND=1	INITIATEURIND [BX]	11.00	570
BD_1	2.42	SF1SUBEXT=1	SF1SUBEXT [BD]	57.00	571
BU_1	2.47	APPUIAPCREATION=1	APPUIAPCREATION [BU]	31.00	572
BS_1	2.51	APPUIAVCREATION=1	APPUIAVCREATION [BS]	27.00	573
CL_1	2.63	OPERATEURONG=1	OPERATEURONG [CL]	29.00	574
CF_1	2.65	BAILLEURCL=1	BAILLEURCL [CF]	5.00	575
DG_1	2.67	LIVRECAISSE=1	LIVRECAISSE [DG]	10.00	576
BT_1	2.69	APPUIPDTCREATION=1	APPUIPDTCREATION [BT]	43.00	577
CE_1	2.69	BAILLEURCJ=1	BAILLEURCJ [CE]	5.00	578
CK_1	2.79	OPERATEURAN=1	OPERATEURAN [CK]	12.00	579
DF_1	2.85	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES [DF]	8.00	580
CC_9	2.87	INITIATEURCI=9	INITIATEURCI [CC]	64.00	581
CG_1	3.01	BAILLEURMIGRANTS=1	BAILLEURMIGRANTS [CG]	3.00	582
BH_1	3.16	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	29.00	583
BJ_1	3.19	SF7FP=1	SF7FP [BJ]	9.00	584
DL_1	3.26	COMMISSAIRECOMPT=1	COMMISSAIRECOMPT [DL]	4.00	585
BY_1	3.36	INITIATEURONG=1	INITIATEURONG [BY]	33.00	586
CA_1	3.39	INITIATEURCL=1	INITIATEURCL [CA]	3.00	587
CH_1	3.40	BAILLEURFONDA=1	BAILLEURFONDA [CH]	5.00	588
CY_1	3.41	BUREAUEXECUTIF=1	BUREAUEXECUTIF [CY]	6.00	589
BK_1	3.43	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE [BK]	31.00	590
CM_1	3.64	AG=1	AG [CM]	35.00	591
DM_1	3.67	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU [DM]	7.00	592
CX_1	4.15	BUREAU=1	BUREAU [CX]	13.00	593
CB_9	4.61	INITIATEURETAT=9	INITIATEURETAT [CB]	56.00	594

DESCRIPTION DU FACTEUR 4
PAR LES MODALITÉS ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
DC_9	-5.45	ENSDOCFORMELS=9	ENSDOCFORMELS [DC]	50.00	1
DG_1	-5.36	LIVRECAISSE=1	LIVRECAISSE [DG]	10.00	2
DF_1	-5.11	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES [DF]	8.00	3
DH_1	-4.10	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	12.00	4
BM_1	-3.46	CAUTIONTIERS=1	CAUTIONTIERS [BM]	15.00	5
CL_9	-3.28	OPERATEURONG=9	OPERATEURONG [CL]	49.00	6
DM_1	-2.90	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU [DM]	7.00	7
CQ_1	-2.87	COGES=1	COGES [CQ]	12.00	8
CN_9	-2.75	CA=9	CA [CN]	56.00	9
DB_9	-2.68	ORDINATEUR=9	ORDINATEUR [DB]	33.00	10
DI_9	-2.58	CSCI=9	CSCI [DI]	60.00	11
CI_9	-2.48	BAILLEURONG=9	BAILLEURONG [CI]	61.00	12
BY_9	-2.37	INITIATEURONG=9	INITIATEURONG [BY]	45.00	13
DD_1	-2.35	ETATSFINANCIERS=1	ETATSFINANCIERS [DD]	4.00	14
CY_9	-2.34	BUREAUEXECUTIF=9	BUREAUEXECUTIF [CY]	72.00	15
BW_9	-2.31	FORMATION=9	FORMATION [BW]	43.00	16
DA_1	-2.28	1CCOUCTROI=1	1CCOUCTROI [DA]	25.00	17
DQ_1	-2.26	CAUTION=1	CAUTION [DQ]	23.00	18
DK_1	-2.16	INSPECTION=1	INSPECTION [DK]	3.00	19
CW_9	-2.10	COMITEATTRIB=9	COMITEATTRIB [CW]	73.00	20
CP_1	-2.10	CC=1	CC [CP]	22.00	21
CD_9	-2.06	BAILLEURETAT=9	BAILLEURETAT [CD]	64.00	22
CO_9	-2.00	CS=9	CS [CO]	63.00	23
Z O N E C E N T R A L E					
CO_1	2.00	CS=1	CS [CO]	15.00	572
CD_1	2.06	BAILLEURETAT=1	BAILLEURETAT [CD]	14.00	573
CP_9	2.10	CC=9	CC [CP]	56.00	574
CW_1	2.10	COMITEATTRIB=1	COMITEATTRIB [CW]	5.00	575
DK_9	2.16	INSPECTION=9	INSPECTION [DK]	75.00	576
DQ_9	2.26	CAUTION=9	CAUTION [DQ]	55.00	577
DA_9	2.28	1CCOUCTROI=9	1CCOUCTROI [DA]	53.00	578
BW_1	2.31	FORMATION=1	FORMATION [BW]	35.00	579
CY_1	2.34	BUREAUEXECUTIF=1	BUREAUEXECUTIF [CY]	6.00	580
DD_9	2.35	ETATSFINANCIERS=9	ETATSFINANCIERS [DD]	74.00	581
BY_1	2.37	INITIATEURONG=1	INITIATEURONG [BY]	33.00	582
CI_1	2.48	BAILLEURONG=1	BAILLEURONG [CI]	17.00	583
DI_1	2.58	CSCI=1	CSCI [DI]	18.00	584
DB_1	2.68	ORDINATEUR=1	ORDINATEUR [DB]	45.00	585
CN_1	2.75	CA=1	CA [CN]	22.00	586
CQ_9	2.87	COGES=9	COGES [CQ]	66.00	587
DM_9	2.90	CONTROLECOMMU=9	CONTROLECOMMU [DM]	71.00	588
CL_1	3.28	OPERATEURONG=1	OPERATEURONG [CL]	29.00	589
BM_9	3.46	CAUTIONTIERS=9	CAUTIONTIERS [BM]	63.00	590
DH_9	4.10	DOCUMENTSUIVISC=9	DOCUMENTSUIVISC [DH]	66.00	591
DF_9	5.11	TABLEAUXES=9	TABLEAUXES [DF]	70.00	592
DG_9	5.36	LIVRECAISSE=9	LIVRECAISSE [DG]	68.00	593
DC_1	5.45	ENSDOCFORMELS=1	ENSDOCFORMELS [DC]	28.00	594

ANNEXE IV.4. DETAIL DES CARACTERISTIQUES DE LA PARTITION EN TROIS CLASSES

DESCRIPTION DE PARTITION(S)

DESCRIPTION DE LA COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 3 CLASSES

CARACTÉRISATION DES CLASSES PAR LES MODALITÉS

CARACTÉRISATION PAR LES MODALITÉS DES CLASSES OU MODALITÉS

DE COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 3 CLASSES

CLASSE 1 / 3

V.TEST	PROBA	---- POURCENTAGES ----		MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES		
				48.72	CLASSE 1 / 3		aa1a	38
7.44	0.000	80.85	100.00	60.26	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE [BK]	BK_9	47
7.02	0.000	77.55	100.00	62.82	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	BH_9	49
5.98	0.000	79.07	89.47	55.13	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST [BV]	BV_9	43
5.98	0.000	79.07	89.47	55.13	AG=9	AG [CM]	CM_9	43
5.90	0.000	92.86	68.42	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE [AB]	AB_3	28
5.69	0.000	92.59	65.79	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_5	27
5.65	0.000	67.86	100.00	71.79	CC=9	CC [CP]	CP_9	56
5.55	0.000	69.81	97.37	67.95	1CCOUCTROI=9	1CCOUCTROI [DA]	DA_9	53
5.15	0.000	67.27	97.37	70.51	CAUTION=9	CAUTION [DQ]	DQ_9	55
5.07	0.000	64.41	100.00	75.64	PARTSOCIALES=9	PARTSOCIALES [BL]	BL_9	59
5.07	0.000	64.41	100.00	75.64	SF2EPAR=9	SF2EPAR [BE]	BE_9	59
4.88	0.000	63.33	100.00	76.92	CSCI=9	CSCI [DI]	DI_9	60
4.88	0.000	63.33	100.00	76.92	SF6PARTSOC=9	SF6PARTSOC [BI]	BI_9	60
4.28	0.000	60.32	100.00	80.77	CAUTIONTIERS=9	CAUTIONTIERS [BM]	BM_9	63
4.28	0.000	60.32	100.00	80.77	DAV=9	DAV [BQ]	BQ_9	63
4.28	0.000	60.32	100.00	80.77	DAT=9	DAT [BR]	BR_9	63
4.28	0.000	60.32	100.00	80.77	CS=9	CS [CO]	CO_9	63
4.08	0.000	59.38	100.00	82.05	EPARGNEBLOQUEE=9	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_9	64
3.76	0.000	62.50	92.11	71.79	CA=9	CA [CN]	CN_9	56
3.74	0.000	59.68	97.37	79.49	GARANTIEMAT=9	GARANTIEMAT [DP]	DP_9	62
3.65	0.000	57.58	100.00	84.62	DOCUMENTSUIVISC=9	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_9	66
3.43	0.000	56.72	100.00	85.90	DELAIPROBATOIRE=9	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_9	67
2.99	0.001	65.85	71.05	52.56	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER [BP]	BP_1	41
2.45	0.007	53.52	100.00	91.03	CONTROLECOMMU=9	CONTROLECOMMU [DM]	DM_9	71
2.39	0.008	55.38	94.74	83.33	TTESACTIVITES=9	TTESACTIVITES [BA]	BA_9	65
2.23	0.013	55.56	92.11	80.77	AUDIT=9	AUDIT [DJ]	DJ_9	63
2.15	0.016	54.55	94.74	84.62	POPACTIVITE=9	POPACTIVITE [AM]	AM_9	66
2.08	0.019	66.67	47.37	34.62	APPUIAVCREATION=1	APPUIAVCREATION [BS]	BS_1	27
2.08	0.019	81.82	23.68	14.10	reponse manquante	NBVILLE [AH]	7_	11
2.07	0.019	57.41	81.58	69.23	GRPTFEMMES=9	GRPTFEMMES [AO]	AO_9	54

CLASSE 2 / 3

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES				IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES				
				29.49	CLASSE 2 / 3				aa2a	23
5.79	0.000	78.26	78.26	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE	[AB]		AB_1	23
3.74	0.000	100.00	30.43	8.97	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU	[DM]		DM_1	7
3.58	0.000	60.87	60.87	29.49	CAUTION=1	CAUTION	[DQ]		DQ_1	23
3.11	0.001	48.57	73.91	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST	[BV]		BV_1	35
2.78	0.003	36.51	100.00	80.77	CS=9	CS	[CO]		CO_9	63
2.73	0.003	64.29	39.13	17.95	TAUXRBSTESTIME=1	TAUXRBSTESTIME	[DR]		DR_1	14
2.71	0.003	48.39	65.22	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE	[BK]		BK_1	31
2.52	0.006	48.28	60.87	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE	[BH]		BH_1	29
2.50	0.006	100.00	17.39	5.13	STATUT=2	STATUT	[AF]		AF_2	4
2.46	0.007	75.00	26.09	10.26	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES	[DF]		DF_1	8
2.36	0.009	61.54	34.78	16.67	BUREAU=1	BUREAU	[CX]		CX_1	13
2.17	0.015	48.00	52.17	32.05	1CCOUCTROI=1	1CCOUCTROI	[DA]		DA_1	25
2.16	0.015	34.33	100.00	85.90	DELAIPROBATOIRE=9	DELAIPROBATOIRE	[BO]		BO_9	67
2.13	0.017	66.67	26.09	11.54	SF7FP=1	SF7FP	[BJ]		BJ_1	9
2.09	0.018	42.86	65.22	44.87	AG=1	AG	[CM]		CM_1	35

CLASSE 3 / 3

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES				IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES				
				21.79	CLASSE 3 / 3				aa3a	17
7.82	0.000	89.47	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES	[BL]		BL_1	19
7.50	0.000	100.00	88.24	19.23	CS=1	CS	[CO]		CO_1	15
7.30	0.000	88.89	94.12	23.08	CSCI=1	CSCI	[DI]		DI_1	18
7.30	0.000	88.89	94.12	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC	[BI]		BI_1	18
7.05	0.000	84.21	94.12	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR	[BE]		BE_1	19
6.31	0.000	92.86	76.47	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE	[AB]		AB_2	14
6.31	0.000	92.86	76.47	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE	[BN]		BN_1	14
6.00	0.000	86.67	76.47	19.23	DAV=1	DAV	[BQ]		BQ_1	15
6.00	0.000	86.67	76.47	19.23	DAT=1	DAT	[BR]		BR_1	15
5.92	0.000	100.00	64.71	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE	[BO]		BO_1	11
5.13	0.000	63.64	82.35	28.21	CA=1	CA	[CN]		CN_1	22
5.04	0.000	51.61	94.12	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE	[BK]		BK_1	31
4.67	0.000	51.72	88.24	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE	[BH]		BH_1	29
4.54	0.000	45.71	94.12	44.87	AG=1	AG	[CM]		CM_1	35
4.44	0.000	68.75	64.71	20.51	GARANTIEMAT=1	GARANTIEMAT	[DP]		DP_1	16
4.33	0.000	100.00	41.18	8.97	STATUT=4	STATUT	[AF]		AF_4	7
4.30	0.000	43.24	94.12	47.44	SELECTDOSSIER=9	SELECTDOSSIER	[BP]		BP_9	37
3.93	0.000	54.55	70.59	28.21	CC=1	CC	[CP]		CP_1	22
3.54	0.000	77.78	41.18	11.54	TAUXRBSTESTIME=2	TAUXRBSTESTIME	[DR]		DR_2	9
3.47	0.000	48.00	70.59	32.05	1CCOUCTROI=1	1CCOUCTROI	[DA]		DA_1	25
3.29	0.001	40.00	82.35	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST	[BV]		BV_1	35
2.93	0.002	100.00	23.53	5.13	ETATSFINANCIERS=1	ETATSFINANCIERS	[DD]		DD_1	4
2.79	0.003	66.67	35.29	11.54	ARTISANAT=1	ARTISANAT	[AX]		AX_1	9
2.77	0.003	53.33	47.06	19.23	CAUTIONTIERS=1	CAUTIONTIERS	[BM]		BM_1	15
2.48	0.007	39.29	64.71	35.90	ENSDOCFORMELS=1	ENSDOCFORMELS	[DC]		DC_1	28
2.45	0.007	80.00	23.53	6.41	STATUT=3	STATUT	[AF]		AF_3	5
2.37	0.009	100.00	17.65	3.85	SF4REFIN=1	SF4REFIN	[BG]		BG_1	3
2.37	0.009	100.00	17.65	3.85	INSPECTION=1	INSPECTION	[DK]		DK_1	3
2.08	0.019	50.00	35.29	15.38	POPACTIVITE=1	POPACTIVITE	[AM]		AM_1	12
2.08	0.019	50.00	35.29	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC	[DH]		DH_1	12

ANNEXE IV.5. DETAIL DES CARACTERISTIQUES DE LA PARTITION EN HUIT CLASSES

DESCRIPTION DE LA COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 8 CLASSES
 CARACTÉRISATION DES CLASSES PAR LES MODALITÉS

CARACTÉRISATION PAR LES MODALITÉS DES CLASSES OU MODALITÉS
 DE COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 8 CLASSES
 CLASSE 1 / 8

V.TEST	PROBA	---- POURCENTAGES ----			MODALITES		IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES		
				30.77	CLASSE 1 / 8		aala	24
5.21	0.000	56.10	95.83	52.56	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER [BP]	BP_1	41
4.30	0.000	51.16	91.67	55.13	AG=9	AG [CM]	CM_9	43
4.08	0.000	46.94	95.83	62.82	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	BH_9	49
4.01	0.000	60.71	70.83	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE [AB]	AB_3	28
4.01	0.000	58.06	75.00	39.74	APPUIAPCREATION=1	APPUIAPCREATION [BU]	BU_1	31
3.87	0.000	42.86	100.00	71.79	CC=9	CC [CP]	CP_9	56
3.74	0.000	46.81	91.67	60.26	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE [BK]	BK_9	47
3.68	0.000	59.26	66.67	34.62	APPUIAVCREATION=1	APPUIAVCREATION [BS]	BS_1	27
3.68	0.000	59.26	66.67	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_5	27
3.53	0.000	43.40	95.83	67.95	1CCOUCTROI=9	1CCOUCTROI [DA]	DA_9	53
3.46	0.000	40.68	100.00	75.64	SF2EPAR=9	SF2EPAR [BE]	BE_9	59
3.32	0.000	40.00	100.00	76.92	SF6PARTSOC=9	SF6PARTSOC [BI]	BI_9	60
3.15	0.001	75.00	37.50	15.38	DVTLOCAL=1	DVTLOCAL [AZ]	AZ_1	12
3.15	0.001	75.00	37.50	15.38	HORTICULTURE=1	HORTICULTURE [AY]	AY_1	12
3.11	0.001	41.07	95.83	71.79	CA=9	CA [CN]	CN_9	56
3.04	0.001	64.71	45.83	21.79	BAILLEURONG=1	BAILLEURONG [CI]	CI_1	17
2.88	0.002	38.10	100.00	80.77	CS=9	CS [CO]	CO_9	63
2.88	0.002	100.00	20.83	6.41	COMITEATTRIB=1	COMITEATTRIB [CW]	CW_1	5
2.84	0.002	48.57	70.83	44.87	FORMATION=1	FORMATION [BW]	BW_1	35
2.67	0.004	38.98	95.83	75.64	PARTSOCIALES=9	PARTSOCIALES [BL]	BL_9	59
2.65	0.004	44.19	79.17	55.13	APPUIPDTCREATION=1	APPUIPDTCREATION [BT]	BT_1	43
2.59	0.005	40.00	91.67	70.51	CAUTION=9	CAUTION [DQ]	DQ_9	55
2.53	0.006	38.33	95.83	76.92	CSCI=9	CSCI [DI]	DI_9	60
2.41	0.008	36.36	100.00	84.62	DOCUMENTSUIVISC=9	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_9	66
2.36	0.009	42.22	79.17	57.69	ORDINATEUR=1	ORDINATEUR [DB]	DB_1	45
2.31	0.011	48.28	58.33	37.18	STATUT=1	STATUT [AF]	AF_1	29
2.30	0.011	38.60	91.67	73.08	SF1SUBEXT=1	SF1SUBEXT [BD]	BD_1	57
2.15	0.016	45.45	62.50	42.31	INITIATEURONG=1	INITIATEURONG [BY]	BY_1	33
2.13	0.017	41.86	75.00	55.13	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST [BV]	BV_9	43
2.06	0.020	36.51	95.83	80.77	DAT=9	DAT [BR]	BR_9	63
2.06	0.020	36.51	95.83	80.77	CAUTIONTIERS=9	CAUTIONTIERS [BM]	BM_9	63
2.06	0.020	36.51	95.83	80.77	DAV=9	DAV [BQ]	BQ_9	63

CLASSE 2 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				15.38	CLASSE 2 / 8		aa2a	12	
4.90	0.000	52.38	91.67	26.92	SF1SUBEXT=9	SF1SUBEXT [BD]	BD_9	21	
3.91	0.000	57.14	66.67	17.95	ANNEDEMARRAGE=9	ANNEDEMARRAGE [AD]	AD_9	14	
3.79	0.000	63.64	58.33	14.10	STATUT=9	STATUT [AF]	AF_9	11	
3.39	0.000	27.91	100.00	55.13	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST [BV]	BV_9	43	
3.39	0.000	27.91	100.00	55.13	AG=9	AG [CM]	CM_9	43	
3.33	0.000	31.43	91.67	44.87	APPUIPDTCREATION=9	APPUIPDTCREATION [BT]	BT_9	35	
3.05	0.001	54.55	50.00	14.10	reponse manquante	NBVILLE [AH]	7_	11	
3.03	0.001	25.53	100.00	60.26	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	BU_9	47	
3.03	0.001	25.53	100.00	60.26	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE [BK]	BK_9	47	
2.95	0.002	80.00	33.33	6.41	reponse manquante	NBREGION [AG]	6_	5	
2.86	0.002	24.49	100.00	62.82	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	BH_9	49	
2.76	0.003	100.00	25.00	3.85	APPROCHE=9	APPROCHE [AB]	AB_9	3	
2.68	0.004	23.53	100.00	65.38	APPUIAVCREATION=9	APPUIAVCREATION [BS]	BS_9	51	
2.59	0.005	23.08	100.00	66.67	PERSONNELTECHN=9	PERSONNELTECHN [DO]	DO_9	52	
2.50	0.006	22.64	100.00	67.95	1CCOUCTROI=9	1CCOUCTROI [DA]	DA_9	53	
2.48	0.006	25.00	91.67	56.41	POPZONE=9	POPZONE [AJ]	AJ_9	44	
2.39	0.008	24.44	91.67	57.69	INITIATEURONG=9	INITIATEURONG [BY]	BY_9	45	
2.32	0.010	21.82	100.00	70.51	CAUTION=9	CAUTION [DQ]	DQ_9	55	
2.23	0.013	21.43	100.00	71.79	CC=9	CC [CP]	CP_9	56	
2.23	0.013	21.43	100.00	71.79	CA=9	CA [CN]	CN_9	56	
2.21	0.014	23.40	91.67	60.26	NIVILLAGEOIS=9	NIVILLAGEOIS [AI]	AI_9	47	
2.17	0.015	27.27	75.00	42.31	ORDINATEUR=9	ORDINATEUR [DB]	DB_9	33	
2.10	0.018	31.82	58.33	28.21	TAUXRBSTESTIME=9	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_9	22	

CLASSE 3 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				5.13	CLASSE 3 / 8		aa3a	4	
4.82	0.000	100.00	100.00	5.13	INITIATEURCJ=1	INITIATEURCJ [BZ]	BZ_1	4	
4.49	0.000	80.00	100.00	6.41	BAILLEURCJ=1	BAILLEURCJ [CE]	CE_1	5	
2.88	0.002	100.00	50.00	2.56	STATUT=6	STATUT [AF]	AF_6	2	
2.52	0.006	66.67	50.00	3.85	BAILLEURMIGRANTS=1	BAILLEURMIGRANTS [CG]	CG_1	3	
2.27	0.012	50.00	50.00	5.13	COMITEPILOT=1	COMITEPILOT [CU]	CU_1	4	
2.25	0.012	14.81	100.00	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_5	27	
2.19	0.014	14.29	100.00	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE [AB]	AB_3	28	

CLASSE 4 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				14.10	CLASSE 4 / 8		aa4a	11	
3.92	0.000	75.00	54.55	10.26	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES [DF]	DF_1	8	
3.44	0.000	60.00	54.55	12.82	LIVRECAISSE=1	LIVRECAISSE [DG]	DG_1	10	
2.91	0.002	34.78	72.73	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE [AB]	AB_1	23	
2.68	0.004	32.00	72.73	32.05	1CCOUCTROI=1	1CCOUCTROI [DA]	DA_1	25	
2.57	0.005	40.00	54.55	19.23	AUDIT=1	AUDIT [DJ]	DJ_1	15	
2.53	0.006	24.39	90.91	52.56	BAILLEURCI=1	BAILLEURCI [CJ]	CJ_1	41	
2.35	0.009	31.82	63.64	28.21	CC=1	CC [CP]	CP_1	22	
2.31	0.010	41.67	45.45	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_1	12	
2.06	0.020	44.44	36.36	11.54	SF7FP=1	SF7FP [BJ]	BJ_1	9	

CLASSE 5 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
	CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
			11.54		CLASSE 5 / 8			aa5a	9
4.44	0.000	39.13	100.00	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE	[AB]	AB_1	23
3.33	0.000	46.15	66.67	16.67	BUREAU=1	BUREAU	[CX]	CX_1	13
2.87	0.002	45.45	55.56	14.10	INITIATEURIND=1	INITIATEURIND	[BX]	BX_1	11
2.86	0.002	30.43	77.78	29.49	CAUTION=1	CAUTION	[DQ]	DQ_1	23
2.79	0.003	57.14	44.44	8.97	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU	[DM]	DM_1	7
2.64	0.004	75.00	33.33	5.13	STATUT=2	STATUT	[AF]	AF_2	4
2.52	0.006	22.86	88.89	44.87	AG=1	AG	[CM]	CM_1	35
2.52	0.006	22.86	88.89	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST	[BV]	BV_1	35
2.42	0.008	35.71	55.56	17.95	TAUXRBSTESTIME=1	TAUXRBSTESTIME	[DR]	DR_1	14
2.28	0.011	24.14	77.78	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE	[BH]	BH_1	29
2.10	0.018	22.58	77.78	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE	[BK]	BK_1	31

CLASSE 6 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
	CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
			2.56		CLASSE 6 / 8			aa6a	2
3.09	0.001	66.67	100.00	3.85	INITIATEURCL=1	INITIATEURCL	[CA]	CA_1	3
2.88	0.002	50.00	100.00	5.13	COMMISSAIRECOMPT=1	COMMISSAIRECOMPT	[DL]	DL_1	4
2.71	0.003	40.00	100.00	6.41	BAILLEURFONDA=1	BAILLEURFONDA	[CH]	CH_1	5

CLASSE 7 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
	CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
			5.13		CLASSE 7 / 8			aa7a	4
4.82	0.000	100.00	100.00	5.13	ETATSFINANCIERS=1	ETATSFINANCIERS	[DD]	DD_1	4
4.49	0.000	80.00	100.00	6.41	STATUT=3	STATUT	[AF]	AF_3	5
3.50	0.000	36.36	100.00	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE	[BO]	BO_1	11
3.39	0.000	33.33	100.00	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC	[DH]	DH_1	12
3.19	0.001	28.57	100.00	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE	[BN]	BN_1	14
3.19	0.001	28.57	100.00	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE	[AB]	AB_2	14
3.08	0.001	50.00	75.00	7.69	SF3LIGCREDIT=1	SF3LIGCREDIT	[BF]	BF_1	6
2.93	0.002	23.53	100.00	21.79	PAYS=1	PAYS	[AC]	AC_1	17
2.86	0.002	22.22	100.00	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC	[BI]	BI_1	18
2.86	0.002	22.22	100.00	23.08	CSCI=1	CSCI	[DI]	DI_1	18
2.78	0.003	21.05	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES	[BL]	BL_1	19
2.78	0.003	21.05	100.00	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR	[BE]	BE_1	19
2.57	0.005	18.18	100.00	28.21	INITIATEURETAT=1	INITIATEURETAT	[CB]	CB_1	22
2.12	0.017	21.43	75.00	17.95	INITIATEURCI=1	INITIATEURCI	[CC]	CC_1	14

CLASSE 8 / 8

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				15.38	CLASSE 8 / 8		aa8a	12	
6.70	0.000	80.00	100.00	19.23	CS=1	CS [CO]	CO_1	15	
6.13	0.000	66.67	100.00	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC [BI]	BI_1	18	
5.97	0.000	63.16	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES [BL]	BL_1	19	
5.97	0.000	63.16	100.00	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR [BE]	BE_1	19	
5.35	0.000	61.11	91.67	23.08	CSCI=1	CSCI [DI]	DI_1	18	
4.99	0.000	100.00	58.33	8.97	STATUT=4	STATUT [AF]	AF_4	7	
4.77	0.000	50.00	91.67	28.21	CA=1	CA [CN]	CN_1	22	
4.72	0.000	41.38	100.00	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	BH_1	29	
4.61	0.000	64.29	75.00	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE [AB]	AB_2	14	
4.51	0.000	38.71	100.00	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE [BK]	BK_1	31	
4.43	0.000	60.00	75.00	19.23	DAT=1	DAT [BR]	BR_1	15	
4.43	0.000	60.00	75.00	19.23	DAV=1	DAV [BQ]	BQ_1	15	
4.12	0.000	34.29	100.00	44.87	AG=1	AG [CM]	CM_1	35	
3.93	0.000	32.43	100.00	47.44	SELECTDOSSIER=9	SELECTDOSSIER [BP]	BP_9	37	
3.91	0.000	57.14	66.67	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_1	14	
3.57	0.000	50.00	66.67	20.51	GARANTIEMAT=1	GARANTIEMAT [DP]	DP_1	16	
3.40	0.000	40.91	75.00	28.21	CC=1	CC [CP]	CP_1	22	
3.36	0.000	35.71	83.33	35.90	ENSDOCFORMELS=1	ENSDOCFORMELS [DC]	DC_1	28	
3.05	0.001	54.55	50.00	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_1	11	
3.03	0.001	25.53	100.00	60.26	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	BU_9	47	
3.03	0.001	36.00	75.00	32.05	1CCOUOCTROI=1	1CCOUOCTROI [DA]	DA_1	25	
2.76	0.003	100.00	25.00	3.85	SF4REFIN=1	SF4REFIN [BG]	BG_1	3	
2.71	0.003	55.56	41.67	11.54	TAUXRBSTESTIME=2	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_2	9	
2.63	0.004	28.57	83.33	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	BV_1	35	

ANNEXE IV.6. DETAIL DES CARACTERISTIQUES DE LA PARTITION EN DIX CLASSES

DESCRIPTION DE LA COUPURE 'b' DE L'ARBRE EN 10 CLASSES
 CARACTÉRISATION DES CLASSES PAR LES MODALITÉS

CARACTÉRISATION PAR LES MODALITÉS DES CLASSES OU MODALITÉS
 DE COUPURE 'b' DE L'ARBRE EN 10 CLASSES

CLASSE 1 / 10

V.TEST	PROBA	---- POURCENTAGES ----			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES		DES VARIABLES		
				23.08	CLASSE 1 / 10			b01b	18
4.76	0.000	43.90	100.00	52.56	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER	[BP]	BP_1	41
4.54	0.000	41.86	100.00	55.13	AG=9	AG	[CM]	CM_9	43
4.49	0.000	53.57	83.33	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE	[AB]	AB_3	28
4.09	0.000	38.30	100.00	60.26	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE	[BK]	BK_9	47
4.05	0.000	51.85	77.78	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME	[DR]	DR_5	27
3.87	0.000	36.73	100.00	62.82	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE	[BH]	BH_9	49
3.35	0.000	100.00	27.78	6.41	COMITEATTRIB=1	COMITEATTRIB	[CW]	CW_1	5
3.09	0.001	32.14	100.00	71.79	CA=9	CA	[CN]	CN_9	56
3.09	0.001	32.14	100.00	71.79	CC=9	CC	[CP]	CP_9	56
2.93	0.002	44.44	66.67	34.62	APPUIAVCREATION=1	APPUIAVCREATION	[BS]	BS_1	27
2.91	0.002	35.56	88.89	57.69	ORDINATEUR=1	ORDINATEUR	[DB]	DB_1	45
2.74	0.003	30.51	100.00	75.64	SF2EPAR=9	SF2EPAR	[BE]	BE_9	59
2.74	0.003	30.51	100.00	75.64	PARTSOCIALES=9	PARTSOCIALES	[BL]	BL_9	59
2.64	0.004	32.08	94.44	67.95	1CCOUCTROI=9	1CCOUCTROI	[DA]	DA_9	53
2.62	0.004	30.00	100.00	76.92	SF6PARTSOC=9	SF6PARTSOC	[BI]	BI_9	60
2.62	0.004	30.00	100.00	76.92	CSCI=9	CSCI	[DI]	DI_9	60
2.56	0.005	45.45	55.56	28.21	INITIATEURETAT=1	INITIATEURETAT	[CB]	CB_1	22
2.54	0.005	34.88	83.33	55.13	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST	[BV]	BV_9	43
2.41	0.008	30.91	94.44	70.51	CAUTION=9	CAUTION	[DQ]	DQ_9	55
2.37	0.009	38.71	66.67	39.74	APPUIAPCREATION=1	APPUIAPCREATION	[BU]	BU_1	31
2.36	0.009	80.00	22.22	6.41	DIRECTION=1	DIRECTION	[CV]	CV_1	5
2.30	0.011	100.00	16.67	3.85	NBVILLE=4	NBVILLE	[AH]	AH_4	3
2.25	0.012	28.57	100.00	80.77	CS=9	CS	[CO]	CO_9	63
2.25	0.012	28.57	100.00	80.77	DAV=9	DAV	[BQ]	BQ_9	63
2.25	0.012	28.57	100.00	80.77	CAUTIONTIERS=9	CAUTIONTIERS	[BM]	BM_9	63
2.25	0.012	28.57	100.00	80.77	DAT=9	DAT	[BR]	BR_9	63
2.19	0.014	50.00	38.89	17.95	BAILLEURETAT=1	BAILLEURETAT	[CD]	CD_1	14
2.19	0.014	50.00	38.89	17.95	AVOUAIV=1	AVOUAIV	[AS]	AS_1	14
2.16	0.015	29.82	94.44	73.08	SF1SUBEXT=1	SF1SUBEXT	[BD]	BD_1	57
2.12	0.017	28.12	100.00	82.05	EPARGNEBLOQUEE=9	EPARGNEBLOQUEE	[BN]	BN_9	64
2.06	0.019	44.44	44.44	23.08	STATUT=5	STATUT	[AF]	AF_5	18

CLASSE 2 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
					15.38	CLASSE 2 / 10		b02b	12
4.90	0.000	52.38	91.67	26.92	SF1SUBEXT=9	SF1SUBEXT	[BD]	BD_9	21
3.91	0.000	57.14	66.67	17.95	ANNEDEMARRAGE=9	ANNEDEMARRAGE	[AD]	AD_9	14
3.79	0.000	63.64	58.33	14.10	STATUT=9	STATUT	[AF]	AF_9	11
3.39	0.000	27.91	100.00	55.13	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST	[BV]	BV_9	43
3.39	0.000	27.91	100.00	55.13	AG=9	AG	[CM]	CM_9	43
3.33	0.000	31.43	91.67	44.87	APPUIPDTCREATION=9	APPUIPDTCREATION	[BT]	BT_9	35
3.05	0.001	54.55	50.00	14.10	reponse manquante	NBVILLE	[AH]	7_	11
3.03	0.001	25.53	100.00	60.26	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION	[BU]	BU_9	47
3.03	0.001	25.53	100.00	60.26	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE	[BK]	BK_9	47
2.95	0.002	80.00	33.33	6.41	reponse manquante	NBREGION	[AG]	6_	5
2.86	0.002	24.49	100.00	62.82	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE	[BH]	BH_9	49
2.76	0.003	100.00	25.00	3.85	APPROCHE=9	APPROCHE	[AB]	AB_9	3
2.68	0.004	23.53	100.00	65.38	APPUIAVCREATION=9	APPUIAVCREATION	[BS]	BS_9	51
2.59	0.005	23.08	100.00	66.67	PERSONNELTECHN=9	PERSONNELTECHN	[DO]	DO_9	52
2.50	0.006	22.64	100.00	67.95	1CCOUOCTROI=9	1CCOUOCTROI	[DA]	DA_9	53
2.48	0.006	25.00	91.67	56.41	POPZONE=9	POPZONE	[AJ]	AJ_9	44
2.39	0.008	24.44	91.67	57.69	INITIATEURONG=9	INITIATEURONG	[BY]	BY_9	45
2.32	0.010	21.82	100.00	70.51	CAUTION=9	CAUTION	[DQ]	DQ_9	55
2.23	0.013	21.43	100.00	71.79	CC=9	CC	[CP]	CP_9	56
2.23	0.013	21.43	100.00	71.79	CA=9	CA	[CN]	CN_9	56
2.21	0.014	23.40	91.67	60.26	NIVILLAGEOIS=9	NIVILLAGEOIS	[AI]	AI_9	47
2.17	0.015	27.27	75.00	42.31	ORDINATEUR=9	ORDINATEUR	[DB]	DB_9	33
2.10	0.018	31.82	58.33	28.21	TAUXRBSTESTIME=9	TAUXRBSTESTIME	[DR]	DR_9	22

CLASSE 3 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
					5.13	CLASSE 3 / 10		b03b	4
4.82	0.000	100.00	100.00	5.13	INITIATEURCJ=1	INITIATEURCJ	[BZ]	BZ_1	4
4.49	0.000	80.00	100.00	6.41	BAILLEURCJ=1	BAILLEURCJ	[CE]	CE_1	5
2.88	0.002	100.00	50.00	2.56	STATUT=6	STATUT	[AF]	AF_6	2
2.52	0.006	66.67	50.00	3.85	BAILLEURMIGRANTS=1	BAILLEURMIGRANTS	[CG]	CG_1	3
2.27	0.012	50.00	50.00	5.13	COMITEPILOT=1	COMITEPILOT	[CU]	CU_1	4
2.25	0.012	14.81	100.00	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME	[DR]	DR_5	27
2.19	0.014	14.29	100.00	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE	[AB]	AB_3	28

CLASSE 4 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
					5.13	CLASSE 4 / 10		b04b	4
3.08	0.001	50.00	75.00	7.69	COMITETECHNIQUE=1	COMITETECHNIQUE	[CS]	CS_1	6
2.37	0.009	16.00	100.00	32.05	1CCOUOCTROI=1	1CCOUOCTROI	[DA]	DA_1	25
2.27	0.012	50.00	50.00	5.13	COMITEPILOT=1	COMITEPILOT	[CU]	CU_1	4

CLASSE 5 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				12.82	CLASSE 5 / 10		b05b	10	
2.96	0.002	23.26	100.00	55.13	APPUIPDTCREATION=1	APPUIPDTCREATION [BT]	BT_1	43	
2.84	0.002	50.00	50.00	12.82	LIVRECAISSE=1	LIVRECAISSE [DG]	DG_1	10	
2.81	0.002	29.63	80.00	34.62	PAYS=2	PAYS [AC]	AC_2	27	
2.80	0.003	25.71	90.00	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	BV_1	35	
2.80	0.003	40.00	60.00	19.23	CAUTIONTIERS=1	CAUTIONTIERS [BM]	BM_1	15	
2.53	0.006	30.43	70.00	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE [AB]	AB_1	23	
2.50	0.006	41.67	50.00	15.38	OPERATEURAN=1	OPERATEURAN [CK]	CK_1	12	
2.50	0.006	41.67	50.00	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_1	12	
2.42	0.008	50.00	40.00	10.26	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES [DF]	DF_1	8	

CLASSE 6 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				8.97	CLASSE 6 / 10		b06b	7	
3.24	0.001	24.14	100.00	37.18	STATUT=1	STATUT [AF]	AF_1	29	
3.07	0.001	38.46	71.43	16.67	BUREAU=1	BUREAU [CX]	CX_1	13	
2.46	0.007	100.00	28.57	2.56	ANNEEDEMARRAGE=87	ANNEEDEMARRAGE [AD]	AD87	2	
2.40	0.008	50.00	42.86	7.69	BUREAUEXECUTIF=1	BUREAUEXECUTIF [CY]	CY_1	6	
2.39	0.009	17.07	100.00	52.56	BAILLEURCI=1	BAILLEURCI [CJ]	CJ_1	41	
2.39	0.009	17.07	100.00	52.56	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER [BP]	BP_1	41	
2.35	0.009	20.69	85.71	37.18	OPERATEURONG=1	OPERATEURONG [CL]	CL_1	29	
2.19	0.014	19.35	85.71	39.74	APPUIAPCREATION=1	APPUIAPCREATION [BU]	BU_1	31	

CLASSE 7 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				6.41	CLASSE 7 / 10		b07b	5	
3.68	0.000	57.14	80.00	8.97	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU [DM]	DM_1	7	
3.28	0.001	75.00	60.00	5.13	STATUT=2	STATUT [AF]	AF_2	4	
3.07	0.001	36.36	80.00	14.10	INITIATEURIND=1	INITIATEURIND [BX]	BX_1	11	
2.95	0.002	21.74	100.00	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE [AB]	AB_1	23	
2.28	0.011	15.15	100.00	42.31	ORDINATEUR=9	ORDINATEUR [DB]	DB_9	33	
2.16	0.015	14.29	100.00	44.87	APPUIPDTCREATION=9	APPUIPDTCREATION [BT]	BT_9	35	
2.16	0.015	14.29	100.00	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	BV_1	35	

CLASSE 8 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				2.56	CLASSE 8 / 10		b08b	2	
3.09	0.001	66.67	100.00	3.85	INITIATEURCL=1	INITIATEURCL [CA]	CA_1	3	
2.88	0.002	50.00	100.00	5.13	COMMISSAIRECOMPT=1	COMMISSAIRECOMPT [DL]	DL_1	4	
2.71	0.003	40.00	100.00	6.41	BAILLEURFONDA=1	BAILLEURFONDA [CH]	CH_1	5	

CLASSE 9 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
5.13					CLASSE 9 / 10			b09b	4
4.82	0.000	100.00	100.00	5.13	ETATSFINANCIERS=1	ETATSFINANCIERS [DD]	DD_1	4	
4.49	0.000	80.00	100.00	6.41	STATUT=3	STATUT [AF]	AF_3	5	
3.50	0.000	36.36	100.00	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_1	11	
3.39	0.000	33.33	100.00	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_1	12	
3.19	0.001	28.57	100.00	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_1	14	
3.19	0.001	28.57	100.00	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE [AB]	AB_2	14	
3.08	0.001	50.00	75.00	7.69	SF3LIGCREDIT=1	SF3LIGCREDIT [BF]	BF_1	6	
2.93	0.002	23.53	100.00	21.79	PAYS=1	PAYS [AC]	AC_1	17	
2.86	0.002	22.22	100.00	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC [BI]	BI_1	18	
2.86	0.002	22.22	100.00	23.08	CSCI=1	CSCI [DI]	DI_1	18	
2.78	0.003	21.05	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES [BL]	BL_1	19	
2.78	0.003	21.05	100.00	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR [BE]	BE_1	19	
2.57	0.005	18.18	100.00	28.21	INITIATEURETAT=1	INITIATEURETAT [CB]	CB_1	22	
2.12	0.017	21.43	75.00	17.95	INITIATEURCI=1	INITIATEURCI [CC]	CC_1	14	

CLASSE 10 / 10

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
15.38					CLASSE 10 / 10			b10b	12
6.70	0.000	80.00	100.00	19.23	CS=1	CS [CO]	CO_1	15	
6.13	0.000	66.67	100.00	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC [BI]	BI_1	18	
5.97	0.000	63.16	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES [BL]	BL_1	19	
5.97	0.000	63.16	100.00	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR [BE]	BE_1	19	
5.35	0.000	61.11	91.67	23.08	CSCI=1	CSCI [DI]	DI_1	18	
4.99	0.000	100.00	58.33	8.97	STATUT=4	STATUT [AF]	AF_4	7	
4.77	0.000	50.00	91.67	28.21	CA=1	CA [CN]	CN_1	22	
4.72	0.000	41.38	100.00	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	BH_1	29	
4.61	0.000	64.29	75.00	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE [AB]	AB_2	14	
4.51	0.000	38.71	100.00	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE [BK]	BK_1	31	
4.43	0.000	60.00	75.00	19.23	DAT=1	DAT [BR]	BR_1	15	
4.43	0.000	60.00	75.00	19.23	DAV=1	DAV [BQ]	BQ_1	15	
4.12	0.000	34.29	100.00	44.87	AG=1	AG [CM]	CM_1	35	
3.93	0.000	32.43	100.00	47.44	SELECTDOSSIER=9	SELECTDOSSIER [BP]	BP_9	37	
3.91	0.000	57.14	66.67	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_1	14	
3.57	0.000	50.00	66.67	20.51	GARANTIEMAT=1	GARANTIEMAT [DP]	DP_1	16	
3.40	0.000	40.91	75.00	28.21	CC=1	CC [CP]	CP_1	22	
3.36	0.000	35.71	83.33	35.90	ENSDOCFORMELS=1	ENSDOCFORMELS [DC]	DC_1	28	
3.05	0.001	54.55	50.00	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_1	11	
3.03	0.001	25.53	100.00	60.26	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	BU_9	47	
3.03	0.001	36.00	75.00	32.05	1CCOUCTROI=1	1CCOUCTROI [DA]	DA_1	25	
2.76	0.003	100.00	25.00	3.85	SF4REFIN=1	SF4REFIN [BG]	BG_1	3	
2.71	0.003	55.56	41.67	11.54	TAUXRBSTESTIME=2	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_2	9	
2.63	0.004	28.57	83.33	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	BV_1	35	

ANNEXE IV.7. TYPOLOGIE DE LA BASE DE DONNEES À PARTIR D'UNE PARTITION EN DIX CLASSES

Le tableau ci-après synthétise les dix groupes de la première typologie. Il reprend les groupes et sous-groupes agencés selon la partition en trois classes et leurs classes correspondantes dans la partition en dix classes.

Le premier critère de classement est l'activité principale de l'organisation⁷⁸⁶. Le classement se fait selon des caractéristiques de moins en moins détaillées. Le niveau de détail est un indice du degré d'homogénéité de chaque classe : plus l'objet est précis, c'est-à-dire plus le nombre de caractéristiques est important, et plus la classe est homogène. L'objet de la première classe (voir le cartouche « objet » du tableau ci-après) est assez peu détaillé, celui de la deuxième plus détaillé, celui de la troisième très détaillé.

La description indiquée en « objet » est faite en fonction d'un groupe typique l'illustrant. Ainsi, à chaque groupe de la première partition, correspond un groupe type issu de la deuxième partition et indiqué en italique gras dans le tableau ci-après. Par exemple, à la description des organisations de microfinance de la classe 1/3 correspond typiquement la classe 1/10. La classe typique qui correspond à la description de la classe 2/3 est la classe 7/10. La description de la classe 3/3 trouve son illustration dans la classe 10/10.

⁷⁸⁶ Il correspond à la partition en trois classes. Ce résultat est cohérent avec la composition du facteur 1, le degré de sophistication financière. La sophistication de l'activité d'une structure dépend en effet de la diversité de ses outils financiers. Si l'organisation propose de l'épargne et du crédit, elle aura à assumer une organisation et une technicité de l'activité plus importante que s'il s'agit d'une organisation formée par des personnes qui se font simplement du crédit entre elles. Ce critère est repris dans le premier cartouche du tableau ci-après.

TABLEAU 1 : Typologie à partir d'une partition en dix classes

Activité principale	Classe 1/3 38 (subvention)	Classe 2/3 23 (crédit)	Classe 3/3 17 (épargne et crédit)
Approche type	3 (subvention) et 4 (<i>facilitateur</i>)	1 (structure à volet crédit)	2 (mutuelle) et 5 (caisse villageoise)
OBJET (synthèse des caractéristiques de la partition en trois classes)	(1/3) Structures de subvention et/ou pratiquant le crédit d'une manière qui n'est ni celle des structures d'épargne et crédit, ni celle des structures de crédit.	(2/3) Structures de crédit. Le prêt est soumis à au moins une caution. Le contrôle sur les fonds est assuré par la communauté. Leurs activités comprennent un suivi de remboursement. Elles présentent un très bon taux de remboursement. Elles peuvent être des organisations au statut de coopérative, avec ancrage à la base (AG). Les décisions d'octroi du prêt sont prises par un comité spécifique. Elles pratiquent leurs activités à partir de fonds propres.	(3/3) Structures d'épargne et crédit. Groupe très homogène (entrée : droits d'entrée et parts soc., accès au crédit : épargne bloquée, délai probatoire, garantie matérielle, caution de tiers. SF : droits d'entrée, parts soc., épargne. Organisation : AG, CA, CC, CS (+CI). Produits d'épargne : DAV et DAT. Suivi de rbst. Act gérée d'une façon plutôt technique et professionnelle. Bon taux de rbst. Soutien parfois très impt à l'artisanat.
SOUS-GROUPES (synthèse des caractéristiques de la partition en dix classes)	(1/10) 18 organisations (<i>subvention, initiative et/ou fonds étatiques</i>), travail avec des assoc. locales (AIV ou AV). Financement après une sélection sur dossier, avec appui av. et pdt l'activité. Outils professionnels.	(4/10) 4 organisations fonctionnant à partir d'un comité technique, d'octroi ou de pilotage.	(9/10) 4 mutuelles en RIM (initiateur État, SF : recours à des lignes de crédit).
	(2/10) 12 organisations définies par défaut par rapport à une réponse négative apportée aux questions liées aux caractéristiques des systèmes d'épargne et de crédit.	(5/10) 10 organisations (gestion à partir de livres de caisse, de tableaux d'entrée-sortie et de documents de suivi des dépôts et des prêts). Elles sont plutôt maliennes et appuyées par des opérateurs maliens. L'octroi d'un prêt nécessite la caution d'un tiers. Suivi de remboursement.	(10/10) 12 mutuelles UMOA (<i>proche de la description d'ensemble</i>).
	(3/10) 4 organisations (initiative comité de jumelage, financement par assoc. de migrants. Fonctionne à partir d'un comité de pilotage.	(6/10) 7 organisations : act. pratiquée à un niv. + décentralisé (statut et fonctionnement associatifs). Fonctionnent sur financement de la CI, avec l'appui et la méthodologie d'ONG. (7/10) 5 coopératives initiées par des particuliers (<i>contrôle des comptes exercé par la communauté</i>). (8/10) 2 organisations initiées par des coll. locales ou dont le bailleur de fonds est une fondation. Leurs comptes sont certifiés par un commissaire aux comptes.	

ANNEXE IV.8. DETAILS DES CARACTERISTIQUES DE LA PARTITION EN SEPT CLASSES

CARACTÉRISATION PAR LES MODALITÉS DES CLASSES OU MODALITÉS
DE COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 7 CLASSES

CLASSE 1 / 7

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL				
46.15 CLASSE 1 / 7						aala	36	
6.40	0.000	74.47	97.22	60.26	DROITDENTREE=9	DROITDENTREE [BK]	BK_9	47
6.08	0.000	76.74	91.67	55.13	AG=9	AG [CM]	CM_9	43
6.01	0.000	71.43	97.22	62.82	SF5DROITENTREE=9	SF5DROITENTREE [BH]	BH_9	49
5.38	0.000	64.29	100.00	71.79	CC=9	CC [CP]	CP_9	56
5.25	0.000	66.04	97.22	67.95	LCCOUCTROI=9	LCCOUCTROI [DA]	DA_9	53
4.84	0.000	61.02	100.00	75.64	SF2EPAR=9	SF2EPAR [BE]	BE_9	59
4.84	0.000	61.02	100.00	75.64	PARTSOCIALES=9	PARTSOCIALES [BL]	BL_9	59
4.68	0.000	62.50	97.22	71.79	CA=9	CA [CN]	CN_9	56
4.65	0.000	60.00	100.00	76.92	SF6PARTSOC=9	SF6PARTSOC [BI]	BI_9	60
4.65	0.000	60.00	100.00	76.92	CSCI=9	CSCI [DI]	DI_9	60
4.53	0.000	69.77	83.33	55.13	SUIVIRBST=9	SUIVIRBST [BV]	BV_9	43
4.13	0.000	78.57	61.11	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE [AB]	AB_3	28
4.08	0.000	57.14	100.00	80.77	CS=9	CS [CO]	CO_9	63
4.08	0.000	57.14	100.00	80.77	DAV=9	DAV [BQ]	BQ_9	63
4.08	0.000	57.14	100.00	80.77	DAT=9	DAT [BR]	BR_9	63
3.90	0.000	77.78	58.33	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_5	27
3.68	0.000	60.00	91.67	70.51	CAUTION=9	CAUTION [DQ]	DQ_9	55
3.52	0.000	56.45	97.22	79.49	GARANTIEMAT=9	GARANTIEMAT [DP]	DP_9	62
3.48	0.000	54.55	100.00	84.62	DOCUMENTSUIVISC=9	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_9	66
3.26	0.001	53.73	100.00	85.90	DELAIPROBATOIRE=9	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_9	67
3.11	0.001	54.69	97.22	82.05	EPARGNEBLOQUEE=9	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_9	64
3.02	0.001	63.41	72.22	52.56	SELECTDOSSIER=1	SELECTDOSSIER [BP]	BP_1	41
2.64	0.004	53.97	94.44	80.77	CAUTIONTIERS=9	CAUTIONTIERS [BM]	BM_9	63
2.32	0.010	50.70	100.00	91.03	CONTROLECOMMU=9	CONTROLECOMMU [DM]	DM_9	71
2.26	0.012	81.82	25.00	14.10	STATUT=9	STATUT [AF]	AF_9	11
2.26	0.012	81.82	25.00	14.10	reponse manquante	NBVILLE [AH]	7_	11
2.20	0.014	51.47	97.22	87.18	LIVRECAISSE=9	LIVRECAISSE [DG]	DG_9	68
2.19	0.014	52.31	94.44	83.33	TTESACTIVITES=9	TTESACTIVITES [BA]	BA_9	65
2.10	0.018	100.00	13.89	6.41	DIRECTION=1	DIRECTION [CV]	CV_1	5
2.10	0.018	100.00	13.89	6.41	reponse manquante	NBREGION [AG]	6_	5
2.10	0.018	100.00	13.89	6.41	COMITEATTRIB=1	COMITEATTRIB [CW]	CW_1	5

CLASSE 2 / 7

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL				
5.13 CLASSE 2 / 7						aa2a	4	
4.82	0.000	100.00	100.00	5.13	INITIATEURCJ=1	INITIATEURCJ [BZ]	BZ_1	4
4.49	0.000	80.00	100.00	6.41	BAILLEURCJ=1	BAILLEURCJ [CE]	CE_1	5
2.88	0.002	100.00	50.00	2.56	STATUT=6	STATUT [AF]	AF_6	2
2.52	0.006	66.67	50.00	3.85	BAILLEURMIGRANTS=1	BAILLEURMIGRANTS [CG]	CG_1	3
2.27	0.012	50.00	50.00	5.13	COMITEPILOT=1	COMITEPILOT [CU]	CU_1	4
2.25	0.012	14.81	100.00	34.62	TAUXRBSTESTIME=5	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_5	27
2.19	0.014	14.29	100.00	35.90	APPROCHE=3	APPROCHE [AB]	AB_3	28

CLASSE 3 / 7

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				12.82	CLASSE 3 / 7		aa3a	10	
3.63	0.000	60.00	60.00	12.82	LIVRECAISSE=1	LIVRECAISSE [DG]	DG_1	10	
3.26	0.001	62.50	50.00	10.26	TABLEAUXES=1	TABLEAUXES [DF]	DF_1	8	
3.12	0.001	24.39	100.00	52.56	BAILLEURCI=1	BAILLEURCI [CJ]	CJ_1	41	
3.02	0.001	32.00	80.00	32.05	1CCOUOCTROI=1	1CCOUOCTROI [DA]	DA_1	25	
2.80	0.003	40.00	60.00	19.23	AUDIT=1	AUDIT [DJ]	DJ_1	15	
2.64	0.004	31.82	70.00	28.21	CC=1	CC [CP]	CP_1	22	
2.53	0.006	30.43	70.00	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE [AB]	AB_1	23	
2.50	0.006	41.67	50.00	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_1	12	
2.22	0.013	44.44	40.00	11.54	SF7FP=1	SF7FP [BJ]	BJ_1	9	

CLASSE 4 / 7

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				11.54	CLASSE 4 / 7		aa4a	9	
4.44	0.000	39.13	100.00	29.49	APPROCHE=1	APPROCHE [AB]	AB_1	23	
3.33	0.000	46.15	66.67	16.67	BUREAU=1	BUREAU [CX]	CX_1	13	
2.87	0.002	45.45	55.56	14.10	INITIATEURIND=1	INITIATEURIND [BX]	BX_1	11	
2.86	0.002	30.43	77.78	29.49	CAUTION=1	CAUTION [DQ]	DQ_1	23	
2.79	0.003	57.14	44.44	8.97	CONTROLECOMMU=1	CONTROLECOMMU [DM]	DM_1	7	
2.64	0.004	75.00	33.33	5.13	STATUT=2	STATUT [AF]	AF_2	4	
2.52	0.006	22.86	88.89	44.87	AG=1	AG [CM]	CM_1	35	
2.52	0.006	22.86	88.89	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	BV_1	35	
2.42	0.008	35.71	55.56	17.95	TAUXRBSTESTIME=1	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_1	14	
2.28	0.011	24.14	77.78	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	BH_1	29	
2.10	0.018	22.58	77.78	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE [BK]	BK_1	31	

CLASSE 5 / 7

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				2.56	CLASSE 5 / 7		aa5a	2	
3.09	0.001	66.67	100.00	3.85	INITIATEURCL=1	INITIATEURCL [CA]	CA_1	3	
2.88	0.002	50.00	100.00	5.13	COMMISSAIRECOMPT=1	COMMISSAIRECOMPT [DL]	DL_1	4	
2.71	0.003	40.00	100.00	6.41	BAILLEURFONDA=1	BAILLEURFONDA [CH]	CH_1	5	

CLASSE 6 / 7

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				5.13	CLASSE 6 / 7		aa6a	4	
4.82	0.000	100.00	100.00	5.13	ETATSFINANCIERS=1	ETATSFINANCIERS [DD]	DD_1	4	
4.49	0.000	80.00	100.00	6.41	STATUT=3	STATUT [AF]	AF_3	5	
3.50	0.000	36.36	100.00	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_1	11	
3.39	0.000	33.33	100.00	15.38	DOCUMENTSUIVISC=1	DOCUMENTSUIVISC [DH]	DH_1	12	
3.19	0.001	28.57	100.00	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_1	14	
3.19	0.001	28.57	100.00	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE [AB]	AB_2	14	
3.08	0.001	50.00	75.00	7.69	SF3LIGCREDIT=1	SF3LIGCREDIT [BF]	BF_1	6	
2.93	0.002	23.53	100.00	21.79	PAYS=1	PAYS [AC]	AC_1	17	
2.86	0.002	22.22	100.00	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC [BI]	BI_1	18	
2.86	0.002	22.22	100.00	23.08	CSCI=1	CSCI [DI]	DI_1	18	
2.78	0.003	21.05	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES [BL]	BL_1	19	
2.78	0.003	21.05	100.00	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR [BE]	BE_1	19	
2.57	0.005	18.18	100.00	28.21	INITIATEURETAT=1	INITIATEURETAT [CB]	CB_1	22	
2.12	0.017	21.43	75.00	17.95	INITIATEURCI=1	INITIATEURCI [CC]	CC_1	14	

CLASSE 7 / 7

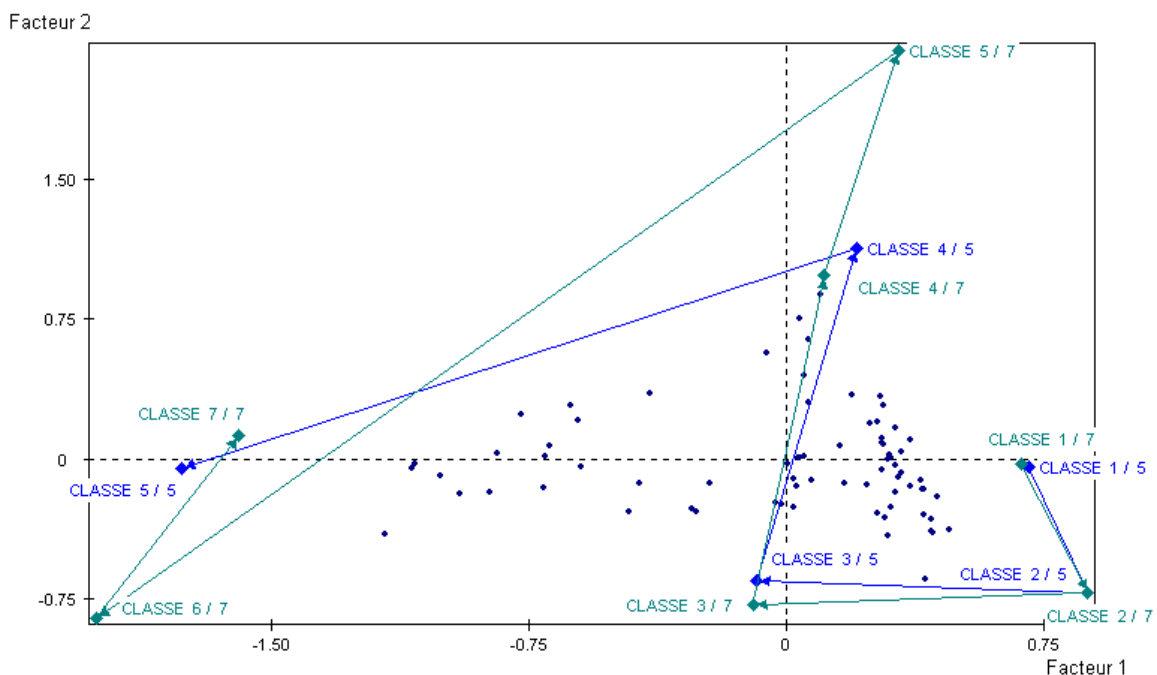
V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES			IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES	DES VARIABLES			
				16.67	CLASSE 7 / 7		aa7a	13	
6.33	0.000	68.42	100.00	24.36	PARTSOCIALES=1	PARTSOCIALES [BL]	BL_1	19	
6.32	0.000	80.00	92.31	19.23	CS=1	CS [CO]	CO_1	15	
5.73	0.000	66.67	92.31	23.08	CSCI=1	CSCI [DI]	DI_1	18	
5.73	0.000	66.67	92.31	23.08	SF6PARTSOC=1	SF6PARTSOC [BI]	BI_1	18	
5.56	0.000	63.16	92.31	24.36	SF2EPAR=1	SF2EPAR [BE]	BE_1	19	
4.87	0.000	66.67	76.92	19.23	DAT=1	DAT [BR]	BR_1	15	
4.87	0.000	66.67	76.92	19.23	DAV=1	DAV [BQ]	BQ_1	15	
4.84	0.000	100.00	53.85	8.97	STATUT=4	STATUT [AF]	AF_4	7	
4.77	0.000	41.94	100.00	39.74	DROITDENTREE=1	DROITDENTREE [BK]	BK_1	31	
4.41	0.000	50.00	84.62	28.21	CA=1	CA [CN]	CN_1	22	
4.38	0.000	64.29	69.23	17.95	APPROCHE=2	APPROCHE [AB]	AB_2	14	
4.38	0.000	64.29	69.23	17.95	EPARGNEBLOQUEE=1	EPARGNEBLOQUEE [BN]	BN_1	14	
4.23	0.000	41.38	92.31	37.18	SF5DROITENTREE=1	SF5DROITENTREE [BH]	BH_1	29	
4.01	0.000	56.25	69.23	20.51	GARANTIEMAT=1	GARANTIEMAT [DP]	DP_1	16	
3.66	0.000	39.29	84.62	35.90	ENSDOCFORMELS=1	ENSDOCFORMELS [DC]	DC_1	28	
3.60	0.000	63.64	53.85	14.10	DELAIPROBATOIRE=1	DELAIPROBATOIRE [BO]	BO_1	11	
3.58	0.000	34.29	92.31	44.87	AG=1	AG [CM]	CM_1	35	
3.38	0.000	32.43	92.31	47.44	SELECTDOSSIER=9	SELECTDOSSIER [BP]	BP_9	37	
3.12	0.001	40.91	69.23	28.21	CC=1	CC [CP]	CP_1	22	
2.90	0.002	31.43	84.62	44.87	SUIVIRBST=1	SUIVIRBST [BV]	BV_1	35	
2.74	0.003	36.00	69.23	32.05	1CCOUCTROI=1	1CCOUCTROI [DA]	DA_1	25	
2.67	0.004	100.00	23.08	3.85	SF4REFIN=1	SF4REFIN [BG]	BG_1	3	
2.56	0.005	55.56	38.46	11.54	TAUXRBSTESTIME=2	TAUXRBSTESTIME [DR]	DR_2	9	
2.41	0.008	25.53	92.31	60.26	APPUIAPCREATION=9	APPUIAPCREATION [BU]	BU_9	47	

ANNEXE IV.9. PERTINENCE DE LA PARTITION EN SEPT CLASSES PAR RAPPORT AUX AUTRES PARTITIONS ENVISAGEES

La partition en sept classes est la meilleure partition possible pour décrire notre typologie sans les particularismes de la base de données. Elle contribue à ce que les classes soient moins éparpillées graphiquement. Elle les décrit en fonction de l'axe 1, le premier déterminant, tout en détaillant de façon pertinente les organisations en fonction de l'axe 2.

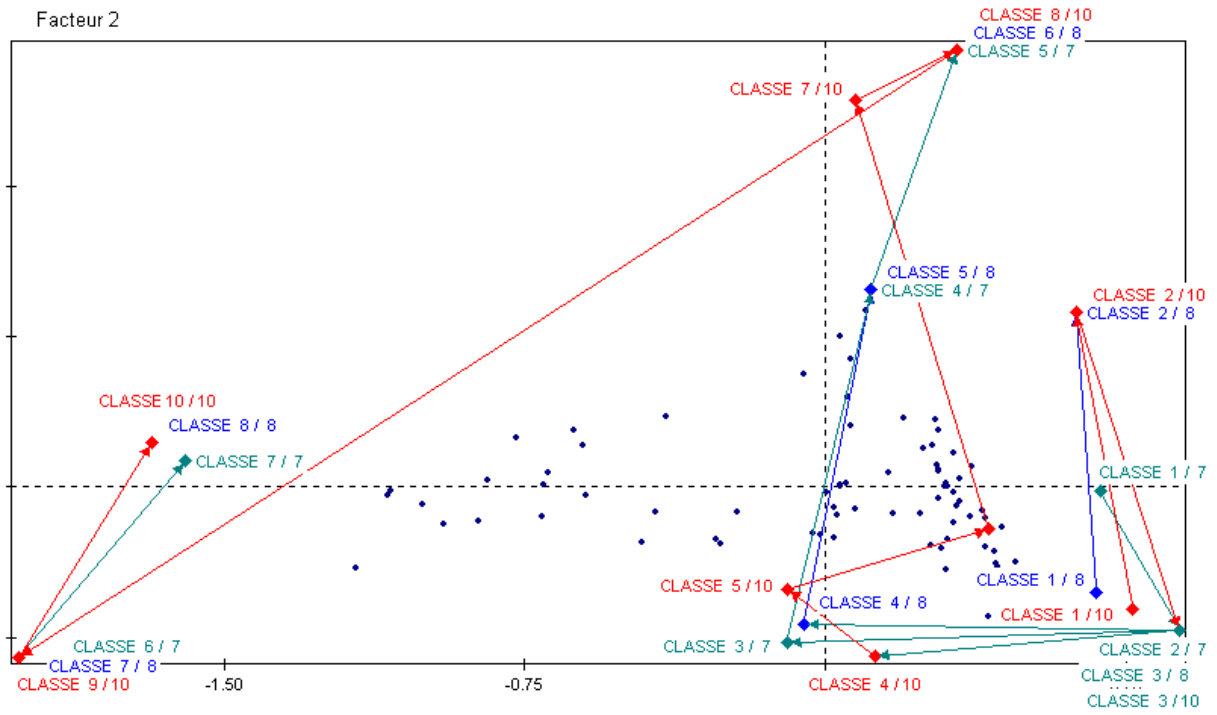
Une comparaison graphique des partitions en cinq et en sept classes montre en quoi la partition en cinq catégories distinctes n'est pas efficace. Elle ne détaille pas suffisamment les classes médianes : elle en distingue deux là où la partition en sept en distingue trois.

Graphique 1 : Partition en sept classes et comparaison avec la partition en cinq classes



La partition en sept est également meilleure que celle en huit ou dix classes. La partition en sept classes synthétise les classes 2/8 et 1/8 en la classe 1/7. Elle est également meilleure que la partition en dix classes car elle résume mieux les classes médianes cette fois.

Graphique 2 : Partition en sept classes et comparaison avec les partitions en huit et dix classes



ANNEXE IV.10. TYPOLOGIE A PARTIR D'UNE PARTITION EN SEPT CLASSES

Une typologie selon la partition optimale en sept classes peut être définie. Pour ce faire, le tableau présentant une synthèse de la typologie à partir d'une partition en dix classes (tableau 1, annexe IV.7) est modifié en fonction de la partition en sept classes. Le nouveau tableau figurant ci-après reprend les principaux changements et affiche la typologie à laquelle nous parvenons.

La classe 1/7 correspond aux systèmes de subvention « pure » c'est-à-dire les OSI appréhendées dans leurs pratiques traditionnelles. Une partie de la classe 1/7 reprend les facilitateurs, distincts des OSI par cette fonction⁷⁸⁷, pour former une catégorie particulière de crédits (crédit de troisième niveau).

Le crédit de premier niveau⁷⁸⁸ (coopératives) se rapporte à la classe 4/7. Le crédit de deuxième niveau s'insère dans la classe 3/7, tout comme les caisses villageoises. Celles-ci pourraient être proches de la catégorie 4/7 si elles n'étaient créées depuis l'extérieur tant leur fonctionnement est proche. Les classes 6/7 et 7/7 sont les deux formes de mutuelles⁷⁸⁹.

Les classes 2/7 et 5/7 sont éliminées de notre analyse car elles sont trop spécifiques à la base de données utilisée et ne peuvent donc être pertinentes pour une typologie générale. Ainsi, on obtient un nouveau tableau comme suit :

⁷⁸⁷ Cela permet d'isoler cette fonction particulière de nombreuses OSI qui développent souvent la fonction de facilitateur parmi les autres activités qu'elles conduisent généralement sur le « terrain ».

⁷⁸⁸ Les niveaux de crédit sont déterminés par rapport à la définition générale de la classe (définition de chaque classe de la partition en trois classes). Plus le niveau est élevé et plus le type correspond est éloigné de la définition de classe.

⁷⁸⁹ La classe 7/7 est le premier niveau car elle est la plus proche de la description de la classe.

TABLEAU 2 : Typologie consolidée à partir d'une partition en sept classes

Activité principale	Classe 1/3 38 (subvention)	Classe 2/3 23 (crédit)	Classe 3/3 17 (épargne et crédit)
Approche type	3 (subvention) et 4 (<i>facilitateur</i>)	1 (structure à volet crédit)	2 (mutuelle) et 5 (caisse villag.)
OBJET (synthèse des caractéristiques de la partition en trois classes)	(1/3) Structures de subvention et/ou pratiquant le crédit d'une manière qui n'est ni celle des structures d'épargne et crédit, ni celle des structures de crédit.	(2/3) Structures de crédit. Le prêt est soumis à au moins une caution. Le contrôle sur les fonds est assuré par la communauté. Leurs activités comprennent un suivi de remboursement. Elles présentent un très bon taux de remboursement. Elles peuvent être des organisations au statut de coopérative, avec ancrage à la base (AG). Les décisions d'octroi du prêt sont prises par un comité spécifique. Elles pratiquent leurs activités à partir de fonds propres.	(3/3) Structures d'épargne et crédit. Groupe très homogène (entrée : droits d'entrée et parts soc., accès au crédit : épargne bloquée, délai probatoire, garantie matérielle, caution de tiers. SF : droits d'entrée, parts soc., épargne. Organisation : AG, CA, CC, CS (+CI). Produits d'épargne : DAV et DAT. Suivi de rbst. Act gérée d'une façon plutôt technique et professionnelle. Bon taux de rbst. Soutien parfois très impt à l'artisanat.
SOUS-GROUPES (synthèse des caractéristiques de la partition en sept classes)	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">Subvention</div> (1/7) 36 organisations (<i>subvention, initiative et/ou fonds étatiques</i>), travail avec AIV ou AV. ----- <i>Quand octroi des crédits : sélection sur dossier et/ou un comité d'attribution</i> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 150px;">Crédit 3</div>	(3/7) 10 organisations (gestion à partir de livres de caisse, de tableaux d'entrée-sortie et de documents de suivi des dépôts et des prêts). Pratiquent une activité à partir de fonds propres, prennent les décisions de prêts à partir d'un CC ou C octroi. Elles peuvent fonctionner sur financement de la CI. Elles peuvent pratiquer l'audit, càd une activité plus prof. et d'envergure	(6/7) 4 mutuelles en RIM (initiateur État, SF : recours à des lignes de crédit). <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 150px;">Mutuelle 2</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 100px;">Caisse villageoise ou crédit 1a</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 100px;">Crédit 2</div>
	(2/7) 4 organisations (initiative comité de jumelage, financement par assoc. de migrants). Fonctionne à partir d'un comité de pilotage.	(4/7) 9 coopératives initiées par des particuliers (<i>contrôle des comptes exercé par la communauté</i>) avec ancrage à la base (AG) ; présenter au moins une caution pour prétendre à un prêt ; très bon taux de remboursement.	(7/7) 12 mutuelles UMOA (<i>proche de la description d'ensemble</i>) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 150px;">Mutuelle 1</div>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;">Catégories issues des particularités de la base</div>	(5/7) 2 organisations initiées par des coll. locales ou dont le bailleur de fonds = fondation. Contrôle par un commissaire aux comptes.	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 100px;">Crédit 1</div>

Bibliographie

- Searching for impact and methods : NGO evaluation synthesis study*, OECD/DAC Expert Group on Aid Evaluation, Ministry of Foreign Affairs of Finland / Dpt for International Development Cooperation, Blue Series, may 97.
- ADAIR Philippe, « Myrdal et l'institutionnalisme : du rejet à l'adhésion », *Gunnar Myrdal et son œuvre*, Dostaler Gilles (dir.), Les Presses de l'Université de Montréal, Paris : Economica, 1990, pp. 59-69.
- ADAMS Dale W. et FITCHETT Delbert A. (dir.), *La finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994.
- ADECHOUBOU Makarimi, « Appropriation et transfert de la gestion », *Pérennité et institutionnalisation des systèmes financiers décentralisés*, MAE-CF, coll. Rapports d'études, 1998, pp. 41-49.
- ADECHOUBOU Makarimi, « Les banquiers ambulants au Bénin », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp 59-66.
- AFD, *Les interventions de l'AFD dans le secteur de la microfinance*, Note d'orientation, janvier 2000.
- AFVP, « Les programmes d'appui au développement local de l'AFVP au Burkina Faso », *Capitalisation méthodologique*, AFVP, avril 1998.
- AFVP, *L'AFVP et les pratiques de financement du développement local : cas du Niger*, AFVP, septembre 1997.
- AGLIETTA Michel, *Macro-économie financière. Tome 1, Finance, croissance et cycles. Tome 2, crises financières et régulation monétaire*, Paris : La découverte, 2001.
- AGLIETTA Michel et MOUTOT Philippe, « Le risque de système et sa prévention », *Cahiers économiques et monétaires*, n° 41, 1993, pp. 21-50.
- AGLIETTA Michel et ORLÉAN André, *La monnaie souveraine*, Paris : Odile Jacob, 1998.
- AGLIETTA Michel et ORLÉAN André (éds.), *Souveraineté et légitimité de la monnaie*, AEF/ CREA, 1995.
- AGLIETTA Michel et ORLÉAN André, *La violence de la monnaie*, Paris : PUF, 1982.
- AIMS, *Note technique sur les études de marché et les évaluations d'impact*, USAID, 2000.
- AIMS, *Lessons from Clients : Assessment Tools for Microfinance Praticitioners*, Draft Manual, The SEEP Network, Washington D.C., january 2000.
- AKERLOF George A., "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, aug. 1970, pp. 488-500.
- ARROW Kenneth J., *Les limites de l'organisation*, Paris : PUF, 1976.
- AUCOUTURIER Anne-Lise, *Évaluation des politiques d'emploi et action publique. L'exemple de l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise*, Thèse de doctorat d'économie, Université Paris X - Nanterre, 1998.

- AUCOUTURIER Anne-Lise, « La construction des objectifs d'une mesure de politique d'emploi : l'histoire de l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise », *Cahier de recherche du CREDOC*, n°87, juin 1996.
- BALKENHOL Bernd, « Pauvreté, exclusion sociale et l'action du BIT en matière de microfinance », *Exclusions et liens financiers. Rapport du centre Walras*, Servet Jean-Michel et Vallat David (dir.), Paris : Economica, 2001, pp. 126-133.
- BALKENHOL Bernd (dir.), *Banques et petites entreprises en Afrique de l'Ouest : problèmes et possibilités liés à leur rapprochement*, étude réalisée pour le BIT par Ibrahim BA, Ibrahima CAMARA, Mouhamadou L. GAYE (et al.), Paris - Montréal, 1996.
- BANQUE MONDIALE, *Programme de recherche de la Banque Mondiale sur la pérennité des systèmes financiers décentralisés. Inventaire mondial des institutions de microfinance*, Banque Mondiale, Washington D.C., 1995.
- BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le monde. Pauvreté*, New-York, Oxford University Press - Banque mondiale, Washington D.C., 1990.
- BANQUE MONDIALE, « Systèmes financiers et développement », *Rapport sur le développement dans le monde*, Banque mondiale, Washington D.C., 1989.
- BATIFOULIER Philippe, *L'économie sociale*, Paris : PUF, 1995.
- BAUMANN Evelyne, « "15 % ? Mais c'est trop cher !" Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », *Rapport exclusion et liens financiers 1997*, Servet Jean-Michel et Vallat David, Paris : Montchrestien, 1998, pp. 35-41.
- BCEAO/ BIT, *Banque de données sur les SFD 1999*, BIT-BCEAO, Dakar, juin 2001.
- BCEAO/ BIT, *Base de données PA-SMEC*, BIT-BCEAO, Dakar, octobre 1998.
- BEAUD Michel et DOSTALER Gilles, *La pensée économique depuis Keynes*, Paris : Seuil, [1993] 1996.
- BERTHÉLÉMY Jean-Claude et VAROUDAKIS Aristomène, *Politiques de développement financier et croissance*, OCDE, 1996.
- BESLEY Thimoty, "How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit", *The World Bank Research Observer*, vol. 9, n° 1, 1994, pp. 27-47.
- BEY Marguerite, « Recherches sur la pauvreté : état des lieux. Contribution à la définition d'une problématique », *Revue Tiers-Monde*, tome XL, n° 160, sept. - déc. 1999, pp. 871-895.
- BIERSCHENK Thomas, CHAUVEAU Jean-Pierre et OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre (éds.), *Courtiers en développement. Les villages africains en quête de projets*, Paris : Karthala, 1999.
- BLANC Jérôme, *Les monnaies parallèles. Approches historiques et théoriques*, Thèse de doctorat (N. R.) de Sciences économiques, Université Lyon 2, 1998.
- BLAUG Marc, *La méthodologie économique*, Paris : Economica, 2ème édition, [1991] 1994.

- BLION Reynald et VERRIÈRE Véronique, « Épargne des migrants et outils financiers adaptés. Pratiques des immigrés maliens et sénégalais résidant en France », *Migrations Études*, n° 82, sept. - oct. 1998.
- BLOY Eddy, « Les tontines, une analyse financière », *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, Servet Jean-Michel (dir.), AEF-AUPELF/UREF, 1995b, pp. 105-120.
- BOLTANSKI Luc et CHIAPELLO Eve, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris : Gallimard, 1999.
- BOURDIEU Pierre, *La Misère du monde*, Paris : Édition du Seuil, [1993] 1999.
- BOUSSO Pascal, DAUBERT Pierre, GAUTHIER Nathalie, PARENT Martin et ZIEGLE Cécile, *L'impact micro-économique du crédit rural au Cambodge*, Paris : Éditions du GRET, coll. Études et Travaux, 1997.
- BOYER Robert, *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris : La découverte, 1986.
- BOYER Robert et SAILLARD Yves, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris : La découverte, 1995, 568 p. ; 2002, 588 p.
- BUCKLEY Graeme, "Microfinance in Africa : Is It Either the Problem or the solution ?", [Department of International Development, London,] *World Development*, vol. 25, n° 7, July 1997, pp. 1081-93.
- BÜRGENMEIER Beat, *La socio-économie*, Paris : Economica, 1994.
- CAHUC Pierre, *La nouvelle microéconomie*, Paris : La découverte, 1993.
- CAMILLERI Jean-Luc, *La petite entreprise africaine, mort ou résurrection ? Étude socio-économique en Afrique de l'Ouest*, Paris : L'Harmattan, 1996.
- CECCM, *Évaluation du réseau Kafo Jiginew : diagnostic, impact socio-économique et perspectives de développement*, juin 1996.
- CENTRE WALRAS, « Thème 1 : L'appui des autorités publiques à la création d'entreprises par les chômeurs est-il justifié ? », *Les chômeurs et la création d'entreprise : le rôle de la Micro Finance*, BIT, 2000.
- CHANDARVAKAR A. G., *The role of informal credit markets in Support of micro businessmen in developing countries*, Washington, juin 1988.
- CHAO-BEROFF Renée, « Les étapes clés d'un processus de développement. Réflexions sur les appuis appropriés », *document de travail*, Autrêches : CIDR.
- CHAUVEAU Jean-Pierre, « Participation paysanne et populisme bureaucratique. Essai d'histoire et de sociologie de la culture du développement », *Les associations paysannes en Afrique*, Jacob Jean-Pierre et Lavigne-Delville Philippe (dir.), Paris : Karthala, 1996, pp. 25-60.
- CHESNAIS François, DUMÉNIL Gérard, LÉVY Dominique et WALLERSTEIN Immanuel, *Une nouvelle phase du capitalisme ?*, Paris : Éditions Syllepse, 2001.
- CHIRWA Ephraim Wadonda, "Management and Delivery of Financial Services for the Poor : FINCA's Village Bank Approach in Malawi", *Savings and Development*, XXIII, n°1, 1999.

- CHRISTEN Robert P., RHYNE Elysabeth, VOGEL Robert C. et MAC KEAN Cressida, “Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs”, *USAID Program and Operations Assessment Report n°10*, Agency of International Development, Washington DC, 1995.
- CIMADE, EUROPACT, ABPCD, *L'épargne des migrants et les outils financiers adaptés*, Ministère de l'emploi et de la solidarité/ Direction de la population et des migrations, 1997.
- CIRAD-SAR, « Les systèmes financiers ruraux », *Les cahiers de la recherche et développement*, n° 34-35, 1993.
- COASE Ronald, “The Nature of the Firm”, *Economica*, vol. 4, 1937, pp. 386-405.
- COMMISSION BANCAIRE, *Guide du banquier de l'UMOA*, UMOA, 2000.
- COLEMAN James S., *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass. and London, Harvard University Press, Belknap Press, 1990.
- CORDONNIER Laurent, « L'échange, la coopération et l'autonomie des personnes », *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 4, second semestre 1994, pp. 94-114.
- CORDONNIER Laurent, *Coopération et réciprocité*, Paris : PUF, 1997.
- CREMAS Christelle, *Perspectives d'institutionnalisation des instruments de microfinancement en Afrique de l'Ouest. Le cas du Sénégal*, Thèse de droit, Paris V, 2001.
- D'IRIBARNE Philippe, HENRY Alain, SEGAL Jean-Pierre, CHEVRIER Sylvie et GLOBOKAR Tatjana, *Culture et mondialisation. Gérer par-delà les frontières*, Paris : Seuil, 1998.
- D'IRIBARNE Philippe, *La logique de l'honneur*, Paris : Seuil, [1989] 1993.
- DAUM Christophe, *Les associations de maliens en France. Migrations, développement et citoyenneté*, Paris : Karthala, 1998.
- DEFOURNY Jacques, DEVELTERE Patrick et FONTENEAU Bénédicte (éds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris – Bruxelles, De Boeck Université, 1999.
- DEMEULENAERE P., *Homo œconomicus : enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris : PUF, 1996.
- DERREUMAUX Paul, « La crise bancaire des années 1980 en Afrique sub-saharienne francophone », *Techniques financières et développement*, n° 46, mars-avril 1997, pp. 40-44.
- DEVELTERE Patrick, *Économie sociale et développement*, De Boeck Université, Paris – Bruxelles, 1998.
- DID, *Les Caisses villageoises du Burkina Faso*, DID, oct 1996.
- DIENG Ababacar S., *Épargne, crédit et migration : le comportement financier des migrants maliens et sénégalais en France*, Thèse de Doctorat (N.R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 2000.
- DJEFAL Sabrina, *Étude des systèmes financiers décentralisés dans la région de Ziguinchor*, Comité d'Initiatives des Acteurs de la Microfinance (CIAMF) / Agence Régionale de Développement (ARD), rapport final, Ziguinchor, deux tomes, Avril 2003.

- DJEFAL Sabrina, *Les pratiques de micro-crédit dans le Guidimakha*, GRDR-Sélibaby - Mauritanie, juin 2001.
- DJEFAL Sabrina, *Gunnar Myrdal, institutionnalisme et causalité cumulative*, mémoire de DEA, Université de Paris X-Nanterre, 1997.
- DJEFAL Sabrina et COQUART Philippe, *Évaluations rétrospectives des SFD : synthèse, Document de travail*, Agence française de développement, 1998.
- DJEFAL Sabrina et L'HÉRITTEAU Marie-France, « Stratégie de l'AFD en matière de microfinance 1987-98 », *Document de travail à usage interne*, Agence française de développement, 1999.
- DOSTALER Gilles (dir.), *Gunnar Myrdal et son œuvre*, Les Presses de l'Université de Montréal, Economica, 1990.
- DROZ Jacques, *Histoire générale du socialisme*, Paris : Quadrige, PUF, 4 tomes, [1972] 1997.
- DUMÉNIL Gérard et LÉVY Dominique, *Crises et sorties de crise*, Paris : PUF, 2000.
- DUPUY Claude, « Les comportements d'épargne dans la société africaine : étude sénégalaise », *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Lelart Michel (dir.), Paris : John Libbey, AUPELF-UREF, 1990.
- EBER Nicolas, « Sélection de clientèle et exclusion bancaire », *Revue d'économie financière*, n° 58, juillet 2000, pp. 79-96.
- ESF, « Les enjeux de la mesure d'impact des institutions de microfinance », *Techniques financières et développement*, n° 70, 2003.
- ESF, « La microfinance en Afrique : évolutions et stratégies des acteurs », *Techniques financières et développement*, n°59-60, juillet - oct. 2000.
- ESF, « Les institutions de microfinance : de nouveaux acteurs dans le paysage financier », *Conférence-débat organisée par Épargne sans frontières*, Paris, 12 mai 1999.
- ETZIONI Amitai, *The Moral Dimension : Toward a New Economics*, New-York: The Free Press, 1988.
- F3E, *Prise en compte de l'impact et construction d'indicateurs d'impact*, CIEDEL, juin 1999.
- FAVEREAU Olivier, « Développement et économie des conventions », *L'Afrique des incertitudes*, Hugon Philippe et alii. (éd.), Paris : PUF/IEDES, 1995, pp. 179-199.
- FAVEREAU Olivier, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989.
- FERRATON Cyrille, *L'idée d'association*, Thèse de doctorat (N. R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 2002.
- FONDATION POUR LE PROGRES DE L'HOMME, « L'aide à la création d'entreprises, pour une évaluation du dispositif ACCRE », *document de travail*, n° 85, juillet 1997.
- FOURNIER Yves et OUEDRAOGO Alpha, « Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique. Historique et évolutions récentes », *Revue Tiers-Monde*, tome XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996.

- FRIEDMAN Milton, *Essay on the Methodology of Positive Economics*, 1953.
- FRYDMAN Roger, « Sur l'opposition de la rationalité substantive et de la rationalité procédurale », *Cahiers d'économie politique*, n° 24-25, Paris : L'Harmattan, 1994.
- FRYDMAN Roger, « Le territoire de l'économiste, marché et société marchande », *Revue économique*, vol. 43, n° 1, janvier 1992, pp. 5-30.
- FURTADO Celso, *Théorie du développement économique*, Paris : PUF, 1970.
- GAMBETTA D., *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford and New- York, Blackwell, 1988.
- GENTIL Dominique, « Au bord du gouffre », *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 11-18.
- GENTIL Dominique, « Les avatars du modèle "Grameen Bank" », *Revue Tiers-Monde*, n° 145, janv.-mars 1996, pp. 115-134.
- GENTIL Dominique et DOLIGEZ François, *Impact des SFD, étude comparée dans trois pays d'Afrique de l'Ouest : Bénin, Burkina Faso, Guinée*, SeCoop (MAE-CF), coll. rapports d'études, 1997.
- GENTIL Dominique et FOURNIER Yves, *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ?* Paris : Syros, 1993.
- GENTIL Dominique et HUGON Philippe (dir.), « Le financement décentralisé : pratiques et théories », *Revue Tiers-Monde*, t. 37, n° 145, janvier-mars 1996.
- GENTIL Dominique et NIEUWKERK Marc (coord.), avec DOLIGEZ François et FOURNIER Yves (coll.), *Microfinance. Orientations méthodologiques*, Commission Européenne/ Direction Générale du Développement, mai 1998.
- GENTIL Dominique et SERVET Jean-Michel, « Microfinance : Petites sommes, grands effets ? », *Revue Tiers Monde*, n°172, octobre-décembre 2002.
- GERMIDIS Dimitri, KESSLER Denis et MEGHIR Rachel, *Systèmes financiers et développement. Quels rôles pour les secteurs formels et informels ?*, Centre de développement de l'OCDE, OCDE, 1991.
- GERARD-VARET, L.-A. et PASSERON J.-C. (dir.), *Le modèle de l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris : EHESS, 1995.
- GESHIERE Peter, *Sorcellerie et politique : la viande des autres*, Paris : Karthala, 300 p.
- GOLFIER Agnès, *Micro-crédit et sciences sociales. La place du regard socio-anthropologique sur un outil de développement économique*, Mémoire de DEA de sociologie, Université Descartes-Paris V, Faculté des Sciences humaines et sociales, Sorbonne, septembre 2002.
- GONZALES-VEGA et al., « Bancosol : les défis de la croissance des organisations de micro-crédit », *Microfinance pour les pauvres ?*, Schneider Hartmut (dir.), Séminaires du centre de développement-OCDE, FIDA/ OCDE, 1997, pp.141-182.

- GONZALEZ-VEGA Claudio, OUATTARA Korotoumou, et GRAHAM Douglas H., “Village Bank, Caisses Villageoises and Credit Unions : Lessons From Client-Owned Microfinance Organisations in West Africa”, *Economics and Sociology Occasional Paper*, No. 2523, USAID Microfinance Best Practices Case Study, April 1998.
- GRANOVETTER Marc, « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d’analyse », *Analyse économique des conventions*, Orléan André, Paris : PUF, 1994, pp. 79-94.
- GRANOVETTER Marc, “Economic Action and Social Structures : the Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, 1985.
- GRELLET Gérard, *Les politiques économiques des pays du Sud*, Paris : PUF, 1994.
- GUENEAU Marie-Christine et LECOMTE Bernard J., *Les paysans dans le marigot de l’aide*, Paris : L’Harmattan, 1998.
- GUÉRIN Isabelle, *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance*, Thèse de doctorat (N.R.) en Sciences économiques, université Lumière Lyon 2, 2000.
- GUÉRIN Isabelle, « Microfinance dans les pays du Sud : entre rentabilité et solidarité ? », *Revue d’économie financière*, juin 2000, n° 56, pp. 145-164.
- GUÉRIN Isabelle, *Étude de la convention « crédits rotatifs » sur la région centre-ouest du Sénégal. Crédit mutuel du Sénégal, Fédération des groupements de promotion féminine, Programme de micro-réalisations coopération décentralisée du 7^{ème} FED*, Association Française des Volontaires du Progrès – Centre Walras, Université Lumière Lyon 2, trois tomes, avril 1997.
- GUÉRIN Isabelle et VALLAT David, « Les réseaux de la finance solidaire en France : un état des lieux », *document de travail*, n° 217, Centre Auguste et Léon Walras, ISH - Université Lyon 2, avril 1998.
- GUESLIN André, *L’invention de l’économie sociale*, Paris : Economica, 1998.
- HABID Ahmed, “Operating Format of Microfinance Schemes, Negative Shocks, and Poverty”, *Savings and Development*, vol. XXIII, n° 1, 1999.
- HASHEMI Syed H., « Création de capacités bancaires au service des populations pauvres : la Grameen Bank au Bangladesh », *Microfinance pour les pauvres ?*, Schneider Hartmut (dir.), Séminaires du centre de développement-OCDE, FIDA/ OCDE, 1997, pp. 119-139.
- HAUDEVILLE Bernard, « *Kafo Jiginew* : portée et limites d’une expérience de crédit et d’épargne solidaires », *Exclusions et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2001*, Servet J.-M. et Vallat D. (dir.), Paris : Economica, 2001, pp. 199-213.
- HENAUT Guy et M’RABET (éds.), *L’entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, John Libbey Eurotext, Paris : 1980.
- HENRY Alain, TCHENTE Guy-Honoré et GUILLERME-DIEUMEGARD Philippe, *Tontines et banques au Cameroun*, Paris : Karthala, 1991.

- HIRSCHMAN Albert O., *La pensée secrète de l'économiste*, Paris : Les belles lettres, 1997.
- HIRSCHMAN Albert O., *Défection et prise de parole*, Paris : Fayard, [1970] 1995.
- HIRSCHMAN Albert O., *La stratégie du développement économique*, Paris : Éditions ouvrières, 1958.
- HUGON Philippe, « Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines », in « Le financement décentralisé : pratiques et théories », Gentil Dominique et Hugon Philippe (dir.), *Revue Tiers-Monde*, t. 37, n° 145, janvier-mars 1996, 1996, pp. 13-39.
- HUGON Philippe, *L'économie de l'Afrique*, Paris : La découverte, [1988] 1993.
- HUGON Philippe, POURCET Guy et QUIERS-VALETTE Suzanne (éd.), *L'Afrique des incertitudes*, Paris : PUF/IEDES, 1995.
- HULME David, "Impact Assessment Methodologies for Microfinance : Theory, Experience and Better Practices", *World Development*, vol. 28, n° 1, 2000, pp. 79-98.
- HUMBERT Lucien, NALLATAMBY Patricia, RODONDI Jean-Edgar et YARD Yves, *Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés*, Ministère de la Coopération, coll. Rapports d'études, 1994.
- JACQUIER Christian, « L'épargne et le crédit solidaire dans les pays en développement », in *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Defourny Jacques, Develtere Patrick, Fonteneau Bénédicte (éds), De Boeck Université, 1999, pp. 59-82.
- JACQUIER Christian, *Coopératives et mutuelles face à la pauvreté urbaine*, BIT, Genève, 1990.
- JOSEPH Anne, *Le rationnement du crédit dans les pays en développement. Le cas du Cameroun et de Madagascar*, Paris : L'Harmattan, 2000.
- JOSEPH Anne, *Le rationnement du crédit dans les pays en développement. Le cas du Cameroun et de Madagascar*, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Paris 1, 1998.
- KHUN Thomas S., *La structure des révolutions scientifiques*, Paris : Flammarion, [1962] 1983.
- LABIE Marc, « De Finansol à Finamerica : quelques leçons d'une crise majeure dans le monde de la microfinance », *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 119-124.
- LABIE Marc, *La microfinance en questions - Limites et choix organisationnels*, Bruxelles, Éditions Luc Pire, 1999, 116 p.
- LABIE Marc, *La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans le crédit aux petites et micro-entreprises. Étude du cas "Corposol-Finansol" en Colombie*, Thèse de sciences de gestion, Université de Mons-Hainaut, Faculté Warocqué des Sciences Économiques, Belgique, 1998.
- LABIE Marc, « Autonomie et pérennisation des systèmes financiers décentralisés », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 85-96.

- LALEYE Issiaka-Prosper, PANHUYS Henri, VERHELST Thierry et ZAOUAL Hassan (ss. la dir.), *Organisations économiques et cultures africaines : de l'homo œconomicus à l'homo situs*, Paris : L'Harmattan, 1996.
- LAPENU Céline, WAMPFLER Betty et DUCHAMP Marie-Christine (coll.), *Le microfinancement dans les pays en voie de développement : évolution théories et pratiques*, Montpellier, CIRAD-SAR, 1996.
- LARRAECHEA Ignacio, *Les performances des organisations d'économie populaire*, Thèse de doctorat, Institut des sciences du travail, Université Catholique de Louvain-la-Neuve - UCL, 1994.
- LARRAECHEA Ignacio et NYSENS Marthe, « Les défis de l'économie populaire au Chili », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n° 49, 1994.
- LAUTIER Bruno, *L'économie informelle dans le Tiers-Monde*, Paris : La découverte, 1994.
- LAUTIER Bruno et SALAMA Pierre, « De l'histoire de la pauvreté en Europe à la pauvreté dans le Tiers-Monde », *Revue Tiers-Monde*, avril-juin 1995, pp. 245-255.
- LAVIGNE DELVILLE Philippe, *La rizière et la valise. Irrigation, migration et stratégies paysannes dans la vallée du fleuve Sénégal*, Paris : Édition Syros-Alternatives, 1991.
- LAVILLE Jean-Louis, *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris : Desclée de Brouwer, 1994.
- LE NOIR Alain, « Afrique : zone CFA. Les évolutions récentes des systèmes bancaires et financiers », *Marchés tropicaux, Hors-série banque et finance*, décembre 1998, pp. 7-8.
- LE NOIR Alain, « Les crises financières », *Techniques financières et développement*, n° 46, mars-avril 1997, pp. 3-4.
- LE ROY Pascale et ROBERT Mathias, *L'impact micro-économique du crédit rural au Nord Vietnam*, Éditions du GRET, coll. Études et Travaux, 1998.
- LEBART Ludovic, MORINEAU Alain et PIRON Marie, *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Paris : Dunod, seconde édition, 1997.
- LEGERWOOD Joanna, *Microfinance Handbook : an Institutional and Financial Perspective*, The World Bank, Washnigton D.C., 1998.
- LEFEVRE Luc, « Vers une nouvelle dynamique au Crédit Rural de Guinée », *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 19-34.
- LELART Michel, « L'association "opérations 71-71" de Cotonou... de l'organisation de tontines à la banque tontinière », *Document de travail*, Université d'Orléans-LEO, 1999.
- LELART Michel (dir.), *Finance informelle et financement du développement*, AUPELF-UREF, Paris : Beyrouth, 1998.
- LELART Michel, « La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays d'Afrique de l'Ouest : la loi PARMEC de l'UEMOA », *Mondes en développement*, t. 24, n° 94, 1996, pp. 57-69.

- LELART Michel, « Tontines africaines et tontines asiatiques », *Afrique contemporaine*, n° 176, oct.-déc. 1995, pp. 75-86.
- LELART Michel, *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris : John Libbey, AUPELF-UREF, 1990.
- LELART Michel et GNANSOUNOU Simon, « Tontines et tontiniers sur les marchés africains. Le marché Saint-Michel de Cotonou », *La finance informelle dans les pays en développement*, Adams Dale W. et Fitchett Dembert A., Presses Universitaires de Lyon, 1994, pp 115-129.
- LEVESQUE Benoît, MALO Marie-Laure et GIRARD Jean-Pierre, « L'ancienne et la nouvelle économie sociale », *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Defourny Jacques, Develtere Patrick et Fonteneau Bénédicte (éds.), 1999, pp. 195-216.
- LÉVY Pierre, *Composition communautaire et décentralisation à Kayes au Mali*, mémoire de DEA, EHESS - Marseille, 2001.
- LHÉRIAU Laurent, *Le droit des Systèmes Financiers dans l'Union Monétaire Ouest Africaine*, thèse de Droit Privé, Université de Picardie Jules Vernes / Amiens, 2003.
- LIVET P., « Conventions et rationalité limitée », *Le modèle et l'enquête, les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Passeron J.-C. et Gérard-Varet L.-A., 1995, pp. 550-564.
- LIVET P. et THEVENOT L. (coll.), « Les catégories de l'action collective », *Analyse économique des conventions*, Orléan André (dir.), 1994, pp.139-168.
- MAC KINNON Ronald I., *Money and Capital in Economic Development*, Washington, Brookings Institution, 1973.
- MAC NELLY Barbara, LIPLOD Karen, FOLY Ayele et KIPKE Robin, *Évaluation d'impact menée par le praticien : un test au Mali*, USAID-AIMS, sept. 1998.
- MAHIEU François-Régis et RAPOPORT Hillel (éd.), *Altruisme : analyse économique*, Paris : Economica, 1998.
- MAHIEU François-Régis, *Les fondements de la crise économique en Afrique, entre la pression communautaire et le marché international*, Paris : L'Harmattan, 1990.
- MAUSS Marcel, « Essai sur le don », *Sociologie et anthropologie*, Paris : PUF, [1950] 1993.
- MAYOUKOU Célestin, *Le système des tontines en Afrique. Un système bancaire informel*, Paris : L'Harmattan, 1994.
- MIKOL Alain, *Le contrôle interne*, Paris : PUF, 1998.
- MONGIN Philippe, « Simon, Stigler et les théories de la rationalité limitée », *Information sur les sciences sociales*, (SAGE), vol. 25, n° 3, 1986, pp. 555-606.
- MONGIN Philippe, « Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité ? », *Revue économique*, vol. 35, n° 1, 1984, pp. 9-64.
- MORDUCH Jonathan, "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, décembre 1999, pp. 1569-1614.

- MOSLEY Paul et HULME David, « Micro-enterprise Finance : Is There a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation ? », *World Development*, 26 (5), 1998, pp. 783-790.
- MOSLEY Paul et HULME David, « Micro-Enterprise Finance : Is There a Trade-off Between Growth and Poverty Alleviation », PRUS Working Paper, n° 3 ; in Workshop Proceedings, “Recent Research on Micro-Finance : Implications for Policy”, Matin I., Sinha A., et Alexander P. (eds.), Brighton, Sussex, UK : University of Sussex, Poverty Research Unit at Sussex (PRUS), 1998, pp. 1-12.
- MOSLEY Paul et HULME David, *Finance Against Poverty*, Routledge, London, 2 tomes, 1996.
- MOUCHOT Claude, *La méthodologie économique*, Hachette supérieur, 1996.
- MYRDAL Gunnar, *Procès de la croissance*, Paris : PUF, 1978.
- MYRDAL Gunnar, *Le drame de l'Asie : enquête sur la pauvreté des nations*, étude de la fondation du XX^e siècle, condensée par Seth S. King, trad. M. Janin, Paris : Seuil, 1976.
- MYRDAL Gunnar, « La nécessité d'une sociologie et d'une psychologie de la science sociale et de ses scientifiques », *World Development*, n°3, 1973, pp. 61-73
- MYRDAL Gunnar, *An American Dilemma. The Negro Problem and Modern Democracy*, Richard Sterner et Arnold Rose (coll.), New-York et Londres, Harper & Row, 2 volumes, 1944,.
- NDIAYE Fodié, « Banques et institutions de microfinance : les complémentarités et leur articulation », *Marchés tropicaux et méditerranéens*, hors-série Banques et finances en Afrique, juillet 1999, pp 10-16.
- NDIONE Emmanuel, *Pauvreté, décentralisation et changement social. Éléments pour la reconstruction d'une société politique*, Dakar, ENDA GRAF Sahel, septembre 1999.
- NDIONE Emmanuel, « Apprentissages et créativité sociale », *Cahier de la recherche populaire*, Dakar : Éditions ENDA GRAF Sahel, coll. « Recherches populaires », n° 1, juin 1996.
- NDIONE Emmanuel, *Dakar, une société en grappe*, Paris : Karthala et Dakar : Éditions ENDA GRAF Sahel, 1994.
- NDIONE Emmanuel (dir.), *Réinventer le présent. Quelques jalons pour l'action*, Dakar : Éditions ENDA GRAF Sahel, 1994.
- NDIONE Emmanuel, *Le don et le recours : ressorts de l'économie urbaine*, Dakar : ENDA édition, 1992.
- NDIONE Emmanuel, « L'avenir des terroirs : la ressource humaine », *Cahier recherches populaires*, n° 147 à 149, Dakar : ENDA Tiers-monde, 1992.
- NGARUKO Floribert, « Un modèle de solidarité familiale, des transferts communautaires et de l'épargne en Afrique Sub-Saharienne », *Économie appliquée*, tome LIII, n° 2, 2000, pp. 65-89.
- NGUYEN Thi-Dieu-Phuong Geneviève, *Food Insecurity and the Evolution of Indigenous Risk-Sharing Institutions in the Sahel*, PhD, The Ohio State University, 1998.

- OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre, « Le “développement participatif” : ni solution miracle, ni complot néolibéral » *Afrique contemporaine*, numéro spécial décentralisation, troisième trimestre 2001, pp. 148-156.
- OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre, « Chefs et projets au village (Niger) », in « Les dimensions sociales et économiques du développement local et la décentralisation en Afrique au Sud du Sahara », Nassirou Bako-Arifari, Pierre-Joseph Laurent (éds.), *Bulletin de l'APAD*, n° 15, mai 1998, pp. 65-89.
- OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre, « L'économie morale de la corruption », *Politique africaine*, n° 63, 1996, pp. 97-116.
- OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre, *Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris : Karthala, 1995.
- ORLÉAN André, *Analyse économique des conventions*, Paris : PUF, 1994.
- OTÉRO Maria et RHYNE Elyzabeth (eds.), *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, London: IT Publications ; Connecticut: Kumarian Press, 1994.
- OTÉRO Maria, *A Question of Impact. Solidarity Group Programs and Their Approach to Evaluation*, New-York: PACT Publications, Report, 1989.
- OULD RAGHANI, Mohamed Lemine, *Réforme des systèmes financiers en Afrique Sub-Saharienne. Le cas de la Mauritanie*, Thèse de doctorat (N.R.) de Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 1999.
- PAUGAM Marina et LEBÈGUE Christophe, *Kafo Jiginew, une banque dans la brousse*, Paris : Éditions du Félin, 1998.
- PAUGAM Serge (éd.) et alii, *L'exclusion : l'état des savoirs*, Paris : La découverte, 1996.
- PERROUX François, *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris : édition Aubier, les presses de l'UNESCO, 1981.
- PIAGET Jean (dir.), *Logique et connaissance scientifique*, Paris : Gallimard, 1967.
- PIERRET Dorothée, « Entre croissance et crise : quel avenir pour les Sanduk aux Comores ? » *Introduction aux journées d'études IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, 2001, pp. 65-71.
- PIVETEAU Alain, *L'évaluation des petites opérations des ONG ; une analyse économique à partir d'actions agricoles réalisées au Burkina Faso*, Thèse de doctorat, Bordeaux IV, 1998.
- PIVETEAU Alain, « Les ONG au Burkina Faso : de la réputation à l'évaluation », *Afrique contemporaine*, n° 188, 4è trimestre 1998.
- POLANYI Karl, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris : Gallimard, [1948] 1983.
- POLANYI Karl, *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*, Paris : Larousse, 1975 ; Traduction de K. Polanyi, C. Arensberg et H. Pearson, *Trade and Market in Early Empires. Economies in History and Theory*, Glencoe, Free Press, 1957.

- POPIEL PAUL A., « Systèmes financiers en Afrique subsaharienne. Étude comparative », *Documents de synthèse Banque mondiale*, Série du département technique Afrique, Banque mondiale, Washington, D.C., 1995.
- POPPER Karl, *Des sources de la connaissance et de l'ignorance*, éditions du rivage, [1963] 1998.
- PRAOC, « Pérennisation et institutionnalisation des SFD », *Actes du séminaire*, PRAOC, 1997.
- QUIMINAL Catherine, *Gens d'ici, gens d'ailleurs*, Paris : Bourgeois, 1991.
- RAHMAN Aminur, "Micro-Credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development : Who Pays ?" *World Development*, vol. 27, n°1, 1999, pp. 67-82.
- RICHARD Cécile, *Le financement décentralisé au Bénin, au Burkina Faso et en Guinée*, Étude CERED/IRAM, 1995.
- RIEDINGER Jeffrey M., "Innovation in Rural Finance : Indonesia's Badan Kredit Kecamatan Program", *World Development*, vol. 22, n°3, 1994, pp. 301-313.
- RIST Gilbert, *Le développement, histoire d'une croyance occidentale*, Paris : Presses de Science Po, 1996.
- SALSANO Alfredo, « Polanyi, Braudel et le roi du Dahomey », *La modernité de Karl Polanyi*, Servet Jean-Michel, Maucourant Jérôme et Tiran André (dir.), Paris : L'Harmattan, 1998, pp. 51-78.
- SANYAL Bishwapriya, « Potentiel et limites du développement par le bas », *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Defourny Jacques, Develtere Patrick, Fonteneau Bénédicte (éds), 1999, pp. 179-194.
- SCHMIDT Reinhard H. et ZEITINGER Claus Peter, "The Efficiency of Credit-Granting NGOs in Latin America", *Savings and Development*, vol. XX, n° 3, 1996.
- SCHNEIDER Hartmut (dir.), *Microfinance pour les pauvres ?*, Séminaires du centre de développement-OCDE, FIDA/ OCDE, 1997.
- SEEP, *Apprendre des clientes : outils d'évaluation pour les praticiens de la microfinance*, document de travail, 1997.
- SEIBEL Hans Dieter, "Grameen Replicators, Do They Reach the Poor, and Are They Sustainable ?", *Second Annual Seminar on New Development Finance*, IPC, Goethe University of Frankfurt, 21-25 September 1998.
- SEN Amartya, *Choice, Welfare and Measurement*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, London, England, [1982] 1997.
- SEN Amartya, *Resources, Values and Development*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, London, England, [1985] 1997.
- SEN Amartya, *Éthique et économie*, Paris : PUF, 1993.
- SEN Amartya, « Codes moraux et réussites économiques », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 100, 1993.
- SERVET Jean-Michel, « La responsabilité sociale du soutien à la création d'entreprise », *Exclusions et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2001*, Paris : Economica, 2001, pp. 105-109.

- SERVET Jean-Michel, « L'exclusion, un paradoxe de la finance », *Revue d'économie financière*, n° 58, 2000, pp. 17-28.
- SERVET Jean-Michel (dir.), *Une économie sans argent. Les Systèmes d'Échange Local*, Paris : Seuil, 1999.
- SERVET Jean-Michel, *L'euro au quotidien*, Paris : Desclée de Brouwer, 1998b.
- SERVET Jean-Michel, « Démonétisation et remonétisation en Afrique Occidentale et Équatoriale (XIX^e-XX^e siècles) », *La monnaie souveraine*, Aglietta Michel et Orléan André, Odile Jacob, 1998a, pp. 289-324.
- SERVET Jean-Michel (dir.), *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, AEF-AUPELF/UREF, 1995b.
- SERVET Jean-Michel, « Légitimité et illégitimité des pratiques monétaires et financières. Exemples africains », *Souveraineté, légitimité de la monnaie*, Aglietta Michel et Orléan André (dir.), Association d'économie financière - Caisse des dépôts et consignations, Cahiers finance, éthique, confiance, 1995a, pp. 289-333.
- SERVET Jean-Michel, « Paroles données : le lien de confiance », *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 4, second semestre 1994, p. 37-56.
- SERVET Jean-Michel, *Nomismata. États et origine de la monnaie*, Lyon, PUL, 1984.
- SERVET Jean-Michel et BAUMANN Evelyne, « Proximité et risque financier en Afrique, expériences sénégalaises », *Entreprises et dynamiques de croissance*, Lelart Michel et Haudeville Bernard (ed.), UREF-AUPELF, 1997, pp 213-226.
- SERVET Jean-Michel et BERNOUX Philippe (dir.), *La construction sociale de la confiance*, AEF/Montchrétien, 1997.
- SERVET Jean-Michel, MAUCOURANT Jérôme et TIRAN André (dir.), *La modernité de Karl Polanyi*, L'Harmattan, 1998.
- SERVET Jean-Michel et VALLAT David (dir.), *Exclusion et liens financiers : rapport du Centre Walras 2001*, Economica, 2001.
- SERVET Jean-Michel et VALLAT David (dir.), *Exclusion et liens financiers : rapport du Centre Walras 1999 - 2000*, Economica, 2000.
- SERVET Jean-Michel et VALLAT David (dir.), *Exclusion et liens financiers : rapport 1997*, Association d'économie financière / Montchrestien, 1998.
- SHAW Bernard S., *Financial Deepening in Economic Development*, New-York : Oxford University Press, 1973.
- SHIPTON Parker, « la corde et la caisse », *La finance informelle dans les pays en développement*, Adams Dale W. et Fitchett Dembert A., Presses Universitaires de Lyon, 1994, pp. 39-56.
- STIGLITZ Joseph et WEISS Andrew, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, vol. 71, n°3, June 1981, pp. 393-410.
- STIGLITZ Joseph et WEISS Andrew, "Incentive Effects of Terminations : Applications to the Credit and Labor Markets", *American Economic Review*, vol. 73, 1983, pp. 912-927.

- STIGLITZ Joseph, "Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review*, tome 4, n° 3, 1990, pp. 351-366.
- SWEDBERG Richard, *Une histoire de la sociologie économique*, Paris : Desclée de Brouwer, 1994.
- TAILLEFER Bernard, *Guide de la banque pour tous – innovations africaines*, Paris : Karthala, 1996.
- TAILLEFER Bernard, *Réflexions nouvelles sur la mutualité, Mutuelles de solidarité, banques communautaires, nouveaux produits bancaires*, MFD, janvier 1995.
- THÉVENOT Laurent, « Équilibre et rationalité dans un univers complexe », *Revue économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, pp. 147-198.
- THÉVENOT Laurent, « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée ? », *Le modèle et l'enquête, les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Gérard-Varet L.-A. et Passeron J.-C. (dir.), Paris : édition de l'EHESS, 1995, pp. 149-189.
- UNIVERSITE DE LAVAL, *Les pratiques de micro-crédit dans les pays en développement*, Université de Laval/ DID, oct. 1996.
- VALLAT David, *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*, Thèse de doctorat (N.R.) en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 1999, 525 p.
- VIENNEY Claude, *L'économie sociale*, Paris : La découverte, 1994.
- VON PISCHKE J. D. et al., "Why credit project repayment performance declines", *Savings and Development*, XXII, n° 2, 1998.
- WAMPFLER Betty et ROESCH Marc, *Les projets des organisations de solidarité internationale dans le secteur du crédit/financement de l'activité économique dans les pays du Sud*, Rapport final, F3E, Série Capitalisation-valorisation F3E, novembre 2000.
- WATERFIELD Charles et RAMSING Nick, *Management Information Systems for Microfinance Institutions : a Handbook*, cgap technical papers n° 1, février 1998.
- WEBER Max, *Essai sur la théorie de la science*, Paris : Presses Pocket, Agora, 1992.
- WEBER Max, *L'éthique Protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris : Flammarion, 2000.
- WEBSTER Leila et FIDLER Peter (dir.), *Le secteur informel et les institutions de microfinancement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, Washington D.C., 1996.
- WESTERCAMP Christine et GALLOUET Jean-Hubert, « La viabilité financière des SFD : étude sur les indicateurs financiers », in *Pérennité et institutionnalisation des systèmes financiers décentralisés, Actes du séminaire- Synthèse, Paris : 1997*, Ministères des Affaires étrangères - Coopération et Francophonie, collection rapports d'étude, 1998, pp. 35-40.
- WILLIAMSON Oliver, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", *Journal of Law and Economics*, vol. 36, avril 1993, pp. 453-486.
- WOODS Adèle, *Les ONG européennes actives dans le domaine du développement. États des lieux*, OCDE - études du centre de développement, 2000.

- YARON Jacob, « Performances des institutions de financement du développement, méthodes d'évaluation », *Microfinance pour les pauvres ?*, Schneider Hartmut (dir.), Séminaires du centre de développement-OCDE, FIDA/ OCDE, 1997, pp. 67-78.
- YARON Jacob, "What Makes Rural Finance Institutions Successful ?", *The World Bank Research Observer*, vol. 9, n°1, janv. 1994, pp. 49-70.
- YUNUS Mohammed, *Vers un monde sans pauvreté*, Paris : Jean-Claude Lattès, 1997.

Liste des sigles

ACCRE	: Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise
ACDI	: Agence Canadienne pour le Développement International
ACEP	: Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production ⁷⁹⁰
ACIJ	: Agence de Coopération Internationale Japonaise
AFD	: Agence Française de Développement (ex CFD, Caisse Française de Développement)
AFVP	: Association Française des Volontaires du Progrès
AMINA	: Initiative du fonds africain de développement en faveur de la Microfinance en Afrique
APROMI	: Association des Professionnels de la Microfinance
AusAID	: <i>Australian Agency of International Development</i>
BafD	: Banque Africaine de Développement
BancoSol	: <i>Banco Solidario S.A.</i>
BAsD	: Banque Asiatique de Développement
BCEAO	: Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest
BCM	: Banque Centrale de Mauritanie
BFS	: Bassin du fleuve Sénégal
BID	: Banque Interaméricaine de Développement
BIT	: Bureau International du Travail
BMZ	: <i>Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung</i>
BNDA	: Banque Nationale de Développement Agricole
BoA	: <i>Bank of Africa</i>
CACE	: Coopérative Agricole de Crédit et d'Épargne
CAPEC	: Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit
CECA	: Caisse d'Épargne et de Crédit pour les Artisans
CECCM	: Consortium Européen pour le Crédit Coopératif Malien
CEMAC	: Communauté Économique et Monétaire des États d'Afrique Centrale
CERUDEB	: <i>Centenary Rural Development Bank</i>
CGAP	: <i>Consultative Group to Assist the Poorest</i>
CICM	: Centre International du Crédit Mutuel
CIDR	: Centre International de Développement et de Recherche
CIRAD	: Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CLEC	: Caisse Locale d'Épargne et de Crédit
CMD	: Cellule Migration Développement
CMECAT	: Caisse Mutuelle d'Épargne et de Crédit pour les Artisans
CMS	: Crédit Mutuel du Sénégal
CNCA	: Caisse Nationale du Crédit Agricole
CNCM	: Confédération Internationale du Crédit Mutuel
CNUCED	: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COOPEC	: Coopératives d'Épargne et de Crédit

⁷⁹⁰ L'opérateur de microfinance ACEP International porte le nom de l'institution de microfinance.

CREP-COOPEC	: Caisse Rural d'Épargne et de Prêts - Coopérative d'Épargne et de Crédit ⁷⁹¹
CRG	: Crédit Rural de Guinée
CRS	: <i>Catholic Relief Service</i>
CVECA	: Caisse Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérée
CVECA-ON	: Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées - Office du Niger
DDC	: Direction du Développement et de la Coopération (coopération suisse)
DFID	: Département du Développement International (coopération anglaise)
DID	: Développement International Desjardins
EDEN	: Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles
F3E	: Fonds pour la Promotion des Études préalables, Études transversales, Évaluations
FAO	: Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FASPK	: Fonds d'Appui au Secteur Privé de Kayes
FECECAM	: Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel
FENACOOPEC-CI	: Fédération Nationale des Coopératives de Côte d'Ivoire
FENU	: Fonds d'Équipement des Nations-Unies
FFH	: <i>Freedom From Hunger</i>
FIDA	: Fonds International de Développement Agricole
FIDI	: Fonds Ivoirien de Développement et d'Investissement
FINCA	: <i>Foundation for International Community Assistance</i>
FMI	: Fonds Monétaire International
FSD	: <i>Fedde Service Développement</i>
GEC-CCM	: Groupements d'Épargne et de Crédit à Caractère Coopératif ou Mutualiste
GIE	: Groupement d'Intérêt Économique
GRDR	: Groupe de Recherche pour le Développement Rural dans le Tiers-Monde
GRET	: Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques
GTZ	: <i>Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit</i>
IDH	: Indicateur de Développement Humain
IDM-M	: Initiative pour le Développement en Mauritanie. Mutuelle
IDS	: Indice de Dépendance aux Subventions (voir SDI)
IFD	: Institution de Financement du Développement
IMCEC	: Institutions Mutualistes et Coopératives d'Épargne et de Crédit
IMF	: Institution de Micro-Finance
IRAM	: Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement
KfW	: <i>Kreditanstalt für Wiederaufbau</i>
K-Rep	: <i>Kenyan Rural Enterprise Program</i>
MAE-CF	: Ministère des Affaires Étrangères - Coopération et Francophonie (<i>ex Min. de la Coopération</i>)
MAIN	: <i>Microfinance African Institutions Network</i>
MUCODEC	: Mutuelles Congolaises d'Épargne et de Crédit
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OIT	: Organisation Internationale du Travail
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OSI	: Organisation de solidarité internationale

⁷⁹¹ Le réseau a connu la création d'une fédération dont il porte le nom : FENACOOPEC-CI.

OXFAM	: <i>Oxford Committee for Famine Relief</i>
PADME	: Association pour la Promotion et l'Appui au Développement de Micro-Entreprises
PA-SMEC	: Programme d'Appui aux Systèmes Mutualistes d'Épargne et de Crédit
PME	: Petites et Moyennes Entreprises
PMI	: Petites et Moyennes Industries
PNUD	: Programme des Nations-Unis pour le Développement
Ps-Eau	: Programme Solidarité Eau
RAMPE	: Réseau Africain d'Appui à la Micro et Petite Entreprise
REFA	: Réseau d'Échange sur le Financement Alternatif
RIECA	: Réseau des Initiatives d'Épargne et de Crédit Autogérés en Afrique
RIM	: République Islamique de Mauritanie
SDI	: <i>Subsidy Dependence Index</i> (voir IDS)
SEEP	: <i>The Small Enterprise Education and Promotion Network</i>
SEL	: Système d'Échange Local
SFD	: Système Financier Décentralisé
SIDI	: Société d'Investissement et de Développement International
SIPEM	: Société d'Investissement pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar
TPE	: Très Petites Entreprises
UMOA	: Union Monétaire Ouest Africaine
UM-PAMECAS	: Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal
UNESCO	: Organisation des Nations Unies pour l'Éducation, la Science et la Culture
UNICEF	: <i>United Nations International Children's Emergency Fund</i>
USAID	: <i>United States Agency of International Development</i>
WOCCU	: <i>World Council of Credit Unions</i>

Index

a priori, 51, 57

Accessibilité, 70, 289, 299, 348

ACCION, 220, 232, 237

Accompagnement, 20, 32, 113, 119, 120, 289, 331, 356, 357, 389, 413, 414, 415, 416, 459, 469, 470, 471, 472, 476, 477, 479, 488

ACCRE, 118, 119

Acteur économique, 31, 126, 128, 157, 246, 277, 390, 485

ADIE, 119, 130

AFD, 61, 63, 64, 65, 72, 75, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 192, 227, 228, 234, 273, 282, 283, 284, 285

Afrique de l'Ouest, 10, 13, 15, 16, 17, 27, 30, 31, 37, 38, 39, 61, 64, 72, 85, 129, 130, 147, 149, 150, 157, 160, 161, 168, 170, 184, 185, 195, 206, 215, 217, 218, 221, 223, 226, 228, 229, 231, 233, 234, 237, 239, 245, 257, 258, 260, 265, 276, 280, 282, 284, 311, 326, 330, 332, 390, 403, 410, 425, 426, 448, 474, 485

Aglietta, 97, 112, 136, 426

Akerlof, 90, 141

Amélioration des conditions de vie, 10, 101, 102, 104, 109, 287, 343, 344, 357, 418, 446, 450, 467, 473

AMINA, 228, 361

Analyse factorielle, 189, 279, 295, 296

Approche bottom-up, 171, 223, 225, 226, 276, 413

Approche compréhensive, 37, 55, 56, 57, 59, 83

Approche institutionnelle, 57, 97

Approche pragmatique, 37, 41, 56, 59, 80, 83, 224, 280, 284

Approche scientifique, 25, 35, 37, 40, 41, 50, 51, 55, 57, 80, 83, 168

Approche top-down, 224, 225, 226, 422, 423

Appropriation, 28, 129, 131, 154, 171, 181, 186, 194, 197, 198, 200, 210, 288, 294, 406, 409, 412, 413, 416, 421, 429, 432, 442, 484

Arrow, 89, 125, 140

Associations, 36, 71, 104, 105, 119, 120, 129, 137, 218, 223, 225, 226, 238, 266, 289, 293, 294, 295, 303, 304, 321, 323, 340, 343, 344, 347, 354, 364, 389, 413, 430, 456, 472

Autonomie, 10, 18, 25, 32, 49, 60, 70, 112, 169, 170, 177, 178, 179, 180, 182, 187, 189, 202, 210, 249, 277, 361, 399, 409, 413, 414, 416, 419, 476

Autonomie financière, 93, 173, 174, 178, 179, 181, 182, 184, 187, 203, 239, 245, 248, 310, 400, 404, 405, 408, 476, 484, 485

Auto-promotion, 187, 197, 235, 409, 413, 414, 416, 417, 419, 421, 422, 423, 433

Bailleurs de fonds, 9, 18, 20, 21, 25, 36, 59, 60, 65, 69, 79, 93, 160, 162, 167, 187, 191, 193, 220, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 238, 248, 249, 271, 276, 285, 289, 291, 306, 308, 310, 322, 324, 354, 362, 363, 365, 405, 412, 456, 460, 488

Bangladesh, 9, 24, 43, 161, 174, 183, 218, 219

Bank of Africa, 14, 18, 257, 293

Banque Centrale, 17, 38, 39, 239, 358, 400

Banque mondiale, 14, 18, 38, 72, 93, 168, 177, 220, 227, 229, 230, 231, 244, 265, 273, 282, 284, 285, 358, 381, 440, 460, 461

Banque Populaire, 106, 107

Banques, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 23, 28, 38, 39, 42, 87, 89, 90, 91, 92, 94, 101, 105, 106, 107, 108, 118, 121, 122, 124, 126, 127, 130, 138, 149, 152, 153, 166, 175, 177, 186, 187, 199, 209, 221, 226, 227, 228, 229, 231, 232, 235, 236, 237, 240, 241, 248, 257, 258, 259, 263, 264, 265, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 281, 282, 283, 284, 306, 334, 354, 363, 368, 381, 382, 384, 385, 387, 405, 407, 453, 454, 466, 485

BCEAO, 17, 38, 39, 240, 241, 242, 244, 245, 247, 249, 250, 251, 253, 254, 257, 267, 272, 282, 283, 284, 285, 358, 359, 372, 375

BCM, 358, 360, 361, 374, 375

Bénéficiaires, 15, 67, 71, 74, 92, 119, 130, 182, 190, 191, 196, 232, 235, 240, 241, 264, 269, 274, 288, 292, 293, 294, 332, 346, 356, 387, 457, 470, 487

Bénévolat, 205, 443, 444

Bénin, 14, 17, 18, 63, 64, 72, 166, 222, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 252, 254, 255, 256, 260, 264, 265, 271, 276

BIT, 38, 63, 118, 229, 240, 241, 244, 245, 249, 250, 251, 253, 254, 257, 260, 270, 272, 273, 282, 283, 284, 285

Boltanski, 97, 98, 99, 121

Burkina Faso, 63, 64, 66, 72, 166, 193, 222, 228, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 254, 255, 260, 456

Cadre légal, 170, 184, 185, 196, 358, 366, 399, 400, 401, 405, 410, 484

Caisses villageoises, 129, 166, 167, 204, 218, 222, 223, 231, 235, 236, 257, 271, 274, 281, 283, 285, 290, 291,

292, 293, 294, 313, 314, 315, 318, 328, 330, 331, 332, 333, 334, 344, 345, 347, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 356, 363, 364, 366, 367, 368, 369, 378, 383, 385, 434, 435, 436, 455, 484, 487

Cameroun, 17, 18

Capabilités, 460, 463, 464, 465

Catégories-types, 31, 56, 57, 59, 78, 80, 83, 279, 295, 296, 297, 311, 312, 485

Causalité cumulative, 45, 465

Caution solidaire, 105, 202, 448

CECCM, 189, 229

CEMAC, 18, 185

Centrale des risques, 361, 456

Cercle vertueux, 21, 465

Cercle vicieux, 460, 464, 465

CGAP, 192, 227, 230, 231, 282, 284, 285

Chaîne de sens, 425, 426, 429, 431

Chaud, 29, 196, 270, 429

Chercheur, 37, 41, 45, 49, 50, 51, 55, 56, 57, 83, 259

Chiappello, 97, 98, 99, 121

Chômage, 47, 88, 89, 109, 112, 114, 117, 118, 119, 129, 463

CICM, 130, 222, 223, 233, 234

Clients, 9, 14, 89, 90, 93, 94, 153, 154, 159, 179, 188, 191, 192, 193, 202, 203, 221, 230, 232, 246, 253, 268, 270, 299, 367, 377, 387, 442, 449

Cohésion sociale, 207, 433, 442

Commission européenne, 282, 283, 284

Communauté, 107, 116, 133, 134, 135, 137, 139, 147, 148, 149, 307, 308, 325, 423, 433

Compromis fordiste, 110

Compromis keynésien, 110

Concurrence, 18, 60, 64, 66, 75, 77, 93, 95, 100, 107, 116, 118, 126, 176, 193, 207, 257, 447, 452, 453, 455, 456, 457, 458, 459, 470, 475, 477, 479, 488

Confiance, 12, 24, 27, 28, 31, 42, 76, 112, 116, 117, 123, 126, 136, 137, 138, 139, 140, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 156, 157, 184, 194, 195, 198, 199, 200, 209, 210, 211, 259, 264, 270, 286, 288, 369, 379, 387, 389, 395, 397, 406, 407, 409, 412, 430, 431, 432, 441, 443, 444, 448, 456, 457, 458, 479, 484, 486, 487

Conservatisme méthodologique, 45, 46, 49, 53

Construction sociale, 35, 123, 131, 135, 157, 483

Contrôle interne, 9, 68, 71, 72, 75, 94, 154, 172, 199, 286, 299, 301, 302, 306, 307, 326, 357, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 389, 400, 404, 405, 406, 407, 488

Conventions, 135, 139, 140, 141, 142, 144, 145, 149, 451

Coopératives, 74, 75, 85, 95, 102, 104, 106, 116, 124, 129, 155, 161, 185, 218, 222, 223, 233, 237, 240, 246, 261, 262, 287, 292, 325, 329, 331, 332, 333, 342, 343, 345, 349, 359, 360, 362, 365, 366, 368, 369, 373, 375, 378, 379, 436, 437, 438, 439, 440, 447, 449, 454

Côte d'Ivoire, 17, 63, 166, 222, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 249, 252, 254, 255, 256

Courtiers du développement, 423, 442

Coût, 11, 14, 64, 65, 69, 87, 89, 92, 125, 175, 176, 177, 179, 180, 204, 265, 268, 269, 272, 273, 377, 471

Coûts de transaction, 52, 87, 91, 92, 94, 175, 209, 483

Création d'entreprise, 117, 119

Crédit, 9, 10, 11, 13, 14, 17, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 39, 65, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 78, 85, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 98, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 115, 118, 120, 124, 125, 126, 129, 136, 137, 153, 161, 166, 167, 171, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 180, 182, 183, 185, 186, 187, 189, 191, 192, 193, 195, 196, 199, 200, 202, 203, 204, 205, 219, 220, 221, 222, 223, 228, 229, 230, 232, 233, 234, 235, 237, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 282, 283, 284, 285, 286, 291, 292, 293, 294, 298, 299, 300, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 310, 312, 313, 314, 315, 317, 318, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 327, 328, 329, 331, 332, 333, 334, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 359, 360, 363, 364, 365, 366, 367, 369, 371, 372, 373, 374, 375, 378, 379, 383, 385, 387, 401, 404, 405, 406, 410, 412, 415, 417, 418, 419, 420, 421, 424, 430, 431, 432, 435, 436, 437, 438, 440, 441, 442, 447, 448, 450, 451, 452, 454, 455, 456, 457, 459, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 476, 485, 489

agent de crédit, 408, 442, 471, 472

comité de crédit, 185, 302, 303, 305, 326, 362, 363, 365, 435

objet du crédit, 65, 470, 471

politique de crédit, 187, 191, 229, 252, 254, 256, 282, 444, 447

produits de crédits, 68, 290, 350, 351, 354, 355, 448
 Crédit Agricole, 106, 107, 108, 130
 Crédit Mutuel, 106, 107, 108, 130, 203, 222, 233, 234, 257, 281, 293
 Crédit populaire, 106
 Crédit rural, 430
 Crédit solidaire, 166, 202, 218, 219, 220, 221, 231, 232, 235, 236, 237, 274, 283, 285, 290, 292, 294, 368, 369, 430, 433, 440
 Crise
 crise bancaire, 10, 14, 222
 crise économique, 13, 95, 96, 100, 109, 110, 112, 128, 147, 224
 crise économique et financière, 13
 crises du capitalisme, 86, 95, 96, 121, 157, 483
 Croissance de l'activité, 358, 404, 432, 434, 441, 442, 444, 451
 CRS, 232
 CVECA, 166, 167, 183, 189, 202, 204, 235, 257, 285, 359, 363
 D'Iribarne, 425
 DDC, 227, 228
 Débouchés, 437, 447, 449, 488
 Défiance, 118, 268, 276, 427, 432, 443
 Degré de proximité de l'action, 295, 301, 306, 309, 310, 319, 334, 335, 384, 387, 390, 397, 398, 485, 486
 Degré de sophistication financière, 31, 215, 295, 301, 304, 313, 322, 331, 334, 335, 384, 385, 386, 387, 390, 397, 485, 486
 Déontologie, 50, 305, 362
 Détournements, 14, 274, 382, 407, 420, 424, 432, 435, 442
 Dette, 116, 191, 195, 426, 429
 Développement économique, 11, 20, 21, 32, 58, 224, 230, 357, 395, 460, 464, 468, 469, 471, 476, 477, 486, 488
 catalyseur, 20, 21, 22, 27, 30, 32, 445, 469, 472, 476, 488
 croissance économique, 19, 21, 22, 97, 100, 110, 118, 123, 224
 développement local, 117, 119, 120, 121, 190, 340, 345, 347, 348, 357, 442, 488
 financement du développement, 14, 26, 66, 174, 175
 DFID, 227, 228, 231
 DID, 202, 222, 233, 234, 358
 Don et contre-don, 111, 128, 147
 Droz, 102, 103, 116
 Duménil, 96, 97, 98, 121
 Échanges, 103, 105, 111, 115, 116, 123, 129, 133, 135, 147, 149, 151, 199, 209, 238, 260, 347, 424, 427, 428, 430, 448, 451
 Économie alternative, 55, 115, 121, 123
 Économie de subsistance, 30, 446, 451, 452, 453, 459, 470, 477, 479, 487
 Économie monétaire, 111, 112, 114, 128
 Économie normative, 48
 Économie positive, 48, 49
 Économie sociale, 27, 35, 54, 55, 101, 122, 127, 128, 129, 130, 131, 189
 Économie solidaire, 25, 27, 35, 52, 54, 55, 115, 122, 128, 131
 EDEN, 119
 Élus, 29, 71, 186, 197, 203, 289, 291, 362, 365, 400, 405, 416, 433, 438, 441, 455
 Emprunteur, 32, 91, 103, 107, 108, 118, 149, 182, 196, 199, 262, 269, 270, 305, 310, 325, 346, 351, 353, 357, 378, 420, 424, 436, 446, 447, 448, 456, 458, 466, 467, 469, 471, 477
 Entrepreneur, 29, 91, 190, 192, 220, 225, 265, 268, 269, 281, 351, 352, 401, 420, 424, 425, 445, 446, 450, 451, 452, 459, 467, 468, 470, 477, 479, 487, 488
 Entreprises, 13, 14, 15, 19, 22, 29, 85, 92, 97, 99, 110, 114, 117, 118, 119, 166, 167, 264, 272, 283, 381, 418, 445, 449, 450, 451, 453, 467, 468, 469, 470, 472, 479
 Épargne, 9, 13, 14, 15, 17, 21, 27, 28, 39, 41, 47, 65, 66, 68, 69, 70, 73, 74, 78, 88, 95, 104, 105, 106, 107, 120, 124, 125, 129, 136, 137, 138, 152, 153, 154, 161, 167, 172, 179, 182, 186, 196, 200, 222, 223, 229, 233, 234, 235, 237, 241, 242, 243, 246, 247, 251, 252, 256, 257, 259, 260, 265, 266, 268, 270, 273, 274, 281, 282, 283, 285, 290, 291, 292, 299, 300, 302, 305, 306, 310, 313, 314, 315, 320, 322, 323, 325, 326, 329, 337, 338, 339, 340, 341, 349, 350, 351, 358, 359, 360, 363, 371, 372, 373, 374, 375, 379, 404, 405, 406, 408, 410, 419, 425, 430, 435, 436, 454, 455
 produits d'épargne, 68, 291, 299, 322, 326, 350, 351, 355
 Épistémologie, 35, 37, 43
 biais, 31, 37, 38, 43, 44, 45, 46, 49, 50, 51, 53, 55, 57, 59, 60, 73, 75, 76, 78, 80, 83, 88, 174, 215, 279

champ épistémologique, 35
 généralisations, 37, 38, 57, 82, 178, 414, 483
 science de l'interprétation, 56
 science économique, 52, 53, 134
 sciences sociales, 21, 40, 49, 56, 58, 140, 141
 État, 13, 14, 15, 18, 19, 20, 22, 27, 51, 58, 59, 61, 72, 87,
 97, 101, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 112, 113, 118,
 126, 128, 129, 133, 135, 137, 152, 171, 175, 176, 177,
 205, 206, 223, 224, 226, 266, 295, 298, 301, 309, 310,
 325, 336, 338, 342, 343, 360, 362, 370, 386, 462, 463,
 483, 485
 Exclusion, 90, 91, 99, 100, 109, 110, 114, 117, 119, 120,
 123, 125, 152, 172, 199, 204, 229, 230, 385, 448, 462,
 463
 Facilitateurs, 291, 292, 294, 313, 314, 315, 317, 318, 323,
 324, 327, 330, 331, 333, 334, 344, 345, 347, 352, 357,
 472, 479
 Facteurs de réussite, 10, 12, 28, 31, 45, 380, 395
 FAO, 229, 231
 FECECAM, 17, 166, 222, 256
 Femmes, 10, 65, 120, 155, 168, 191, 199, 219, 220, 228,
 232, 237, 262, 289, 294, 339, 347, 355, 401, 417, 427,
 447, 452
 FENU, 229, 231
 FIDA, 72, 174, 229
 Finance informelle, 88, 137, 190, 209, 217, 258, 259,
 275, 287, 289, 453
 Financement de l'économie, 22, 217, 276
 Financement traditionnel, 215, 217, 258, 271, 273, 274,
 485
 Financements de proximité, 11
 FINCA, 93, 232, 235
 FMI, 38, 242, 243
 Froid, 29, 196, 270, 430
 Frydman, 40, 144, 145
 GEC-CCM, 359
 Gentil, 72, 123, 124, 125, 126, 154, 182, 196, 197, 219,
 260, 264, 274, 283, 418, 419, 420, 450
 Gestion, 9, 29, 73, 75, 85, 94, 97, 104, 120, 128, 154,
 155, 169, 170, 172, 177, 178, 184, 185, 186, 190, 195,
 199, 204, 222, 223, 228, 234, 265, 286, 289, 290, 291,
 292, 298, 299, 301, 302, 305, 306, 322, 325, 344, 353,
 355, 356, 357, 359, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 371,
 372, 373, 374, 377, 378, 379, 380, 383, 384, 399, 400,
 404, 405, 406, 407, 408, 413, 415, 419, 420, 429, 430,
 436, 437, 440, 441, 442, 443, 444, 455, 459, 463, 470,
 472, 476, 487, 488
 comité de gestion, 362, 364
 gestion du risque, 289, 299, 300, 302, 303
 mode de gestion, 93, 289, 290, 295, 299, 300, 301,
 305, 306, 310, 322, 367, 431, 450
 GIE, 347, 447
 Granovetter, 135, 147
 Groupements, 103, 199, 235, 349, 354, 359, 378, 389,
 405, 415, 422
 GTZ, 227, 231
 Guidimakha, 61, 63, 67, 71, 74, 155, 261, 286, 307, 378,
 440, 441
 Guinée, 17
 Henry, 425
 Holiste, 58
 Hulme, 72, 189, 190, 204
 Hybride, 27, 28, 35, 86, 157, 209
 Idéal-type, 56, 83
 Identité, 100, 108, 109, 139, 141, 146, 147, 269
 IDS, 177, Voir SDI
 Imbrication de l'économie et du social, 35, 110, 123,
 136, 425
 IMCEC, 172, 359, 375
 Impact, 10, 11, 22, 35, 37, 43, 44, 55, 60, 64, 65, 67, 72,
 75, 79, 83, 94, 98, 118, 122, 129, 141, 159, 160, 168,
 169, 170, 173, 174, 176, 180, 188, 189, 191, 192, 193,
 194, 199, 207, 228, 237, 285, 346, 358, 367, 374, 398,
 399, 400, 401, 402, 404, 406, 408, 420, 446, 454, 470,
 471, 477, 479, 484, 489
 études d'impact, 189, 209, 484
 Imperfections de l'information, 87, 89, 92
 Incertitude, 87, 88, 92, 125, 139, 141, 142, 144, 146, 148,
 150, 151, 209, 424, 484
 Innovations financières, 13, 19
 Institutionnalisation, 25, 36, 67, 75, 106, 154, 159, 173,
 180, 181, 182, 184, 187, 203, 234, 257, 286, 288, 399,
 404, 412, 413, 419, 432, 433, 484
 Institutionnaliste, 37, 55, 57, 59, 83, 425
 Instrumentalisation, 457, 459
 Jugements de valeur, 47, 48, 49, 51, 56, 58, 83, 98
 KfW, 161, 223, 227
 Kreps, 139, 140
 Labie, 85, 154, 174, 178, 186, 194, 195, 199, 399, 434,
 442

Laville, 79, 95, 109, 110, 111, 112, 114, 128, 131, 462
 Lévy, 96, 97, 98, 121, 266
 Lien économique, 27, 111, 209
 Lien financier, 29, 95, 123, 125, 129, 137, 138, 205, 209,
 229, 390, 445, 483
 Lien social, 25, 35, 85, 86, 95, 96, 109, 111, 114, 115,
 116, 117, 121, 122, 136, 157, 209, 390, 421, 426, 429,
 483
 Loi PARMEC, 130, 172, 298, 358, 360, 372, 374
 Lutte contre la pauvreté, 11, 26, 32, 174, 218, 226, 227,
 231, 232, 235, 395, 445, 460, 477, 486, 488, 489
 MAE-CF, 154, 161, 162, 163, 165, 227, 260
 Mahieu, 147, 148, 260, 274, 425
 Mali, 18, 31, 38, 39, 61, 63, 64, 67, 73, 80, 167, 183, 192,
 222, 223, 237, 238, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 252,
 254, 255, 257, 266, 267, 268, 269, 271, 272, 292, 293,
 298, 345, 348, 349, 350, 351, 352, 354, 359, 449
 Marché, 14, 24, 26, 30, 35, 40, 47, 52, 85, 86, 87, 88, 89,
 90, 91, 92, 93, 94, 99, 101, 110, 113, 114, 117, 118,
 119, 122, 123, 124, 125, 126, 128, 129, 131, 132, 133,
 134, 135, 136, 141, 143, 147, 157, 159, 170, 175, 176,
 177, 179, 188, 192, 193, 194, 205, 207, 208, 248, 264,
 265, 266, 269, 271, 272, 288, 390, 399, 400, 402, 418,
 422, 445, 447, 451, 452, 457, 458, 470, 471, 483, 486
 Mauritanie, 14, 31, 39, 61, 62, 63, 67, 73, 74, 78, 80, 155,
 172, 238, 261, 298, 325, 345, 348, 349, 350, 352, 354,
 358, 360, 361, 370, 401, 417, 449, 455
 Méfiance, 76, 147, 149, 152, 153, 268, 270, 370, 400,
 427, 432, 456
 Méthode inductive, 37, 38, 40, 41, 42, 80
 Méthodologie, 30, 35, 37, 45, 49, 53, 57, 60, 381
 Micro-crédit, 9, 21, 63, 74, 118, 174, 202, 219, 261, 378,
 441
 Micro-entrepreneurs, 22, 30, 118, 195, 235, 273, 445,
 468, 472, 488
 Micro-entreprise, 189, 228, 230, 381
 Milieu rural, 29, 74, 91, 120, 131, 206, 223, 230, 235,
 260, 290, 292, 331, 341, 345, 349, 352, 353, 387, 402,
 407, 429, 430, 434, 436, 440, 457
 Milieu urbain, 29, 101, 107, 222, 291, 345, 349, 352,
 361, 404, 429, 430, 431, 487, 489
 Ministère des finances, 39, 372
 Mode opératoire, 28, 31, 79, 150, 195, 199, 200, 210,
 215, 217, 218, 224, 225, 226, 290, 395, 397, 409, 444,
 479, 486
 Modèle théorique, 36, 86
 Modèles hypothético-déductifs, 40, 41, 47, 52
 Monnaie, 97, 111, 112, 115, 124, 126, 134, 136, 242,
 243, 258, 259, 260, 264, 265, 289, 310, 425, 426, 427
 Mosley, 72, 190, 204
 Mutuelles, 76, 103, 105, 124, 129, 166, 167, 170, 172,
 192, 218, 222, 223, 231, 233, 234, 236, 240, 241, 260,
 266, 281, 283, 284, 285, 290, 291, 292, 294, 313, 314,
 315, 317, 325, 327, 328, 329, 331, 332, 336, 342, 343,
 344, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 355, 356,
 359, 360, 362, 364, 365, 366, 368, 373, 374, 383, 385,
 389, 406, 415, 417, 418, 434, 436, 437, 438, 439, 440,
 455, 457, 468
 Mutuellisme, 102, 103
 Myrdal, 43, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 53, 55, 57, 58, 59,
 83, 98, 451, 460, 465
 Ndione, 85, 147, 424
 Niger, 18, 63, 237, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 249,
 252, 254, 257, 292, 442
 Nord, 79, 118, 121, 127, 129, 130, 192, 217, 224, 225,
 259, 263, 272, 273, 291, 347, 356, 448, 462, 479, 483
 Objectivable, 141
 Objectivité, 35, 48, 49, 50, 51, 52, 59, 81, 83, 86
 être objectif, 35, 50
 OCDE, 21, 72, 123, 124, 174, 229, 458, 461
 OIT, 229, 230
 ONG, 9, 22, 25, 36, 66, 73, 184, 187, 189, 191, 205, 220,
 223, 225, 226, 227, 229, 233, 235, 236, 237, 274, 276,
 282, 284, 285, 287, 288, 292, 293, 307, 309, 324, 333,
 345, 348, 354, 365, 367, 369, 405, 425, 458, 459, 472
 Opérateurs, 60, 66, 70, 131, 160, 161, 167, 183, 190, 193,
 205, 217, 220, 221, 223, 226, 231, 232, 233, 234, 235,
 236, 237, 238, 241, 266, 282, 289, 290, 292, 409, 410,
 418, 432, 433, 459, 469
Opportunity international, 232
 Organisations de microfinance, 10, 12, 13, 19, 22, 23, 25,
 26, 27, 31, 36, 38, 39, 43, 45, 56, 59, 60, 62, 64, 68,
 77, 79, 80, 81, 82, 83, 85, 86, 87, 91, 92, 93, 94, 95,
 106, 121, 122, 124, 125, 126, 127, 129, 130, 131, 150,
 153, 157, 159, 161, 165, 166, 169, 170, 172, 173, 178,
 188, 193, 194, 195, 198, 201, 202, 203, 204, 205, 206,
 207, 209, 210, 215, 217, 218, 222, 223, 224, 225, 226,
 228, 229, 234, 236, 237, 238, 239, 245, 246, 248, 252,
 255, 261, 266, 271, 277, 279, 280, 282, 284, 286, 287,
 289, 290, 291, 294, 295, 297, 299, 304, 305, 308, 309,

- 311, 312, 318, 319, 321, 322, 326, 328, 330, 331, 332, 334, 335, 336, 337, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 350, 352, 356, 357, 367, 369, 374, 380, 381, 387, 389, 390, 393, 395, 397, 398, 399, 400, 401, 404, 409, 416, 418, 425, 429, 432, 434, 440, 444, 445, 446, 447, 448, 450, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 477, 478, 479, 483, 484, 485, 486, 487, 488
- Organisations mutualistes, 129, 130, 222, 291, 334, 359, 401
- Orléan, 112, 136, 139, 140, 147, 426
- Orthodoxie, 46, 47, 48
- OSI, 61, 77, 171, 220, 231, 328, 329, 331, 410, 412, 413
- Otéro, 178, 179
- Outils financiers, 67, 68, 76, 78, 96, 120, 173, 266, 295, 347, 348, 383, 402, 413
- OXFAM, 232
- Paradigme, 53, 224
- Partenariats, 71, 76, 122, 127, 130, 187, 227, 268, 271, 272, 281, 282, 293, 294, 347, 370, 413, 414, 454, 479, 488
synergies, 32, 127, 287, 469, 470, 471, 476, 477
- Pauvreté, 47, 104, 124, 168, 170, 177, 188, 193, 205, 219, 224, 228, 230, 237, 260, 276, 344, 360, 445, 457, 460, 461, 462, 463, 464, 467, 468, 479, 486
- Pérennisation, 43, 50, 71, 73, 126, 169, 171, 174, 178, 182, 186, 188, 194, 201, 207, 238, 286, 359, 412, 432
- Pérennité, 10, 11, 12, 23, 24, 25, 27, 28, 31, 35, 36, 37, 43, 44, 60, 64, 65, 74, 79, 83, 85, 93, 127, 154, 159, 160, 168, 169, 170, 173, 174, 178, 181, 183, 184, 186, 187, 188, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 200, 203, 207, 230, 273, 288, 294, 362, 378, 379, 380, 381, 384, 395, 397, 398, 399, 402, 403, 431, 432, 433, 444, 445, 459, 468, 471, 472, 484, 486, 487
- Performance, 23, 24, 36, 159, 169, 170, 173, 176, 201, 288, 484
- PME, 19, 29, 381, 445, 449, 450, 451, 459, 467, 468, 477, 479, 488
- PMI, 29, 445, 449, 450, 451, 459, 468, 477, 479, 488
- PNUD, 228, 229, 231, 381, 461
- Polanyi, 52, 100, 132, 133, 134, 135, 136, 138, 451
- Populisme idéologique, 422, 423
- Populisme méthodologique, 422
- Présupposés, 37, 44, 45, 47, 48, 50, 51, 54, 55, 83, 86, 122
- Problèmes de remboursement, 438, 441, 442, 443
- Processus de socialisation, 430, 431, 487
- Professionnel
métier, 9, 24, 31, 99, 172, 187, 206, 210, 220, 228, 262, 271, 315, 412, 416, 431, 447, 448, 472, 473
non professionnels, 10, 32, 282, 367, 410, 416, 456, 457, 458, 469, 471, 473, 476, 488
pratique professionnelle, 9, 167, 168, 169, 172, 237, 282, 323, 326, 411, 412
professionnalisme, 201, 205, 302, 384, 385, 398, 485
professionnels, 10, 66, 184, 205, 219, 237, 238, 259, 277, 282, 293, 361, 383, 412, 456, 487
- Proudhon, 102, 103, 104, 105, 115
- Proximité, 29, 31, 81, 93, 94, 95, 99, 105, 106, 107, 116, 117, 120, 126, 149, 153, 155, 170, 188, 194, 195, 196, 198, 200, 209, 210, 215, 220, 222, 223, 235, 255, 256, 259, 263, 270, 276, 286, 288, 292, 298, 325, 353, 391, 406, 407, 429, 440, 445, 450, 479, 487
- Rationalité, 88, 89, 91, 125, 136, 141, 142, 143, 144, 145, 148, 149, 424
- Rationalité limitée, 141, 143, 145, 484
- Ratios prudentiels, 357, 363, 371, 372, 373, 374, 379, 380, 389, 404, 405, 408, 441, 458
- Réciprocité, 103, 116, 122, 129, 133, 134, 135, 139, 142, 146, 148, 149, 150, 198, 426
- Redistribution, 98, 110, 133, 134, 135, 259, 424
- Réglementation, 76, 97, 128, 170, 172, 182, 185, 186, 187, 253, 272, 358, 359, 360, 441, 454, 455, 459
- Reiffesen, 106, 107, 108, 280, 281
- Rentabilité, 92, 97, 103, 122, 125, 127, 129, 176, 177, 188, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 210, 281, 385, 387, 398, 484
- Repères communs, 123, 139, 141, 142, 143, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 395, 431, 484
- Ressorts de la microfinance, 9, 10, 11, 12, 26, 27, 35, 37, 57, 79, 80, 81, 83, 85, 86, 122, 157, 168, 170, 210, 215, 288, 336, 390, 483, 486
- Ressources, 14, 19, 24, 62, 65, 70, 88, 104, 117, 176, 179, 180, 186, 187, 198, 201, 237, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 254, 255, 264, 268, 271, 277, 309, 344, 347, 372, 373, 374, 379, 405, 415, 422, 458, 461, 464
- Révolution managériale, 97, 99, 100
- SDI, 174, 175
- Secteur bancaire, 14, 16, 18, 118, 122, 215

Secteur financier, 30, 94, 122, 124, 126, 149, 206, 210, 215, 257, 284, 390, 410, 488

Secteur financier en cours de constitution, 210, 207, 215, 485, 489

Secteur formel, 11, 126

Secteur informel, 11, 85, 126, 379

Secteur officiel, 225, 453

Secteur privé, 13, 14, 20, 22, 122, 129, 153, 210, 231, 232, 242, 243, 293

Segment de marché, 86, 122, 123, 126, 127, 128, 157, 283, 284, 288, 390, 483, 485, 486

SEL, 115, 116, 117, 129, 199

Sen, 140, 460, 461, 463, 464, 465

Sénégal, 17, 18, 31, 39, 61, 62, 63, 64, 66, 67, 73, 74, 76, 78, 80, 125, 161, 166, 167, 199, 203, 215, 222, 238, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 249, 254, 255, 256, 257, 258, 262, 266, 269, 279, 281, 289, 293, 295, 298, 343, 345, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 370, 378, 449, 454, 485

Sensibilisation, 151, 173, 187, 293, 294, 414, 430, 433, 441

Servet, 88, 112, 115, 116, 117, 125, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 147, 151, 152, 153, 154, 199, 205, 229, 259, 262, 273, 425, 426, 427, 428, 451

Service public de la microfinance, 32, 178, 205, 206, 473, 475, 476, 478, 489

Services financiers, 24, 154, 178, 195, 231, 235, 283, 290, 348, 410, 411

Services non financiers, 71, 299, 300, 303, 306, 307, 346, 356

Simon, 102, 143, 144, 266

Solidarité, 25, 79, 86, 98, 101, 104, 105, 109, 111, 115, 122, 123, 128, 129, 131, 146, 157, 170, 177, 188, 201, 202, 204, 205, 207, 209, 210, 263, 266, 274, 276, 359, 362, 390, 398, 410, 415, 418, 425, 442, 484, 486

Statistiques descriptives, 81, 296

Stiglitz, 87, 88, 89, 93

Structuraliste, 58

Structuration, 14, 60, 70, 71, 78, 102, 122, 135, 173, 238, 280, 293, 299, 301, 302, 307, 327, 357, 361, 384, 390, 400, 404, 405, 410, 416, 430, 431, 439, 441, 489

Structure organisationnelle, 184, 195, 196, 432, 435, 484

Subsidiarité, 20, 22, 27, 205, 206, 485

Subvention, 44, 74, 78, 93, 120, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 203, 206, 248, 249, 250, 285, 286, 291, 293, 294, 299, 306, 308, 309, 313, 314, 315, 317, 318, 320, 323, 324, 327, 328, 330, 331, 333, 334, 340, 341, 344, 345, 347, 348, 357, 373, 385, 400, 404, 408, 415, 455, 457, 473, 474, 476, 479, 489

Success stories, 43, 63, 65, 182

ACEP, 167, 183, 237, 257, 258, 351, 352, 354

BancoSol, 24, 130, 174, 183, 221

CERUDEB, 183, 238

CVECA du pays Dogon, 183, 189

Grameen Bank, 9, 24, 43, 161, 162, 174, 183, 184, 202, 218, 219, 220, 221, 227, 232, 292, 333, 419, 461, 466

Kafo Jiginew, 183, 189, 229, 237, 257, 351, 434

K-Rep, 43, 183, 221

Sud, 14, 20, 79, 121, 127, 129, 130, 152, 202, 209, 218, 224, 228, 235, 259, 263, 267, 272, 276, 293, 347, 410, 442, 462, 465

Swedberg, 53, 135

Système bancaire, 10, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 124, 170, 195, 204, 217, 242, 243, 258, 270, 272, 364, 390, 416

Système d'information, 203, 229, 366, 367, 380, 389, 400, 404, 405, 407, 444

Taux d'intérêt, 14, 68, 88, 89, 90, 103, 104, 107, 124, 125, 126, 131, 136, 138, 152, 173, 175, 176, 177, 196, 197, 219, 245, 248, 250, 251, 252, 253, 259, 260, 261, 282, 294, 351, 352, 353, 354, 355, 360, 372, 454, 456, 466, 471, 485

Taux de remboursement, 31, 68, 178, 182, 191, 193, 239, 245, 247, 248, 277, 326, 335, 336, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 389, 400, 407, 432, 485

Technicien, 185, 186, 455

Théorie de la répression financière, 87, 88, 109, 125, 136, 138, 259

Théorie des contrats, 94

Théorie des jeux, 52, 139, 145

Théorie Standard, 124, 125, 143

Théorie Standard Étendue, 125, 425

Thévenot, 141, 142, 145

Tiers-secteur, 19, 20, 27

Tissu micro-industriel, 446, 449

Togo, 63, 64, 222, 237, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 254, 255, 266

Tontines, 105, 137, 149, 235, 258, 259, 262, 263, 264, 265, 270, 273, 334, 369

TPE, 167, 196, 283, 285, 451, 459, 468, 488, 489

Traitement systématique des données, 31, 79, 215, 334

Transferts de culture, 197, 421, 424

Transferts de techniques, 197, 421, 424

Troc, 427

Typologie, 10, 27, 43, 45, 64, 67, 73, 80, 119, 120, 167, 168, 179, 215, 262, 263, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 294, 295, 296, 297, 311, 312, 313, 316, 317, 318, 319, 323, 326, 327, 330, 332, 333, 390, 410, 412

UMOA, 14, 18, 30, 38, 39, 172, 185, 240, 241, 244, 245, 249, 250, 251, 254, 256, 272, 276, 283, 298, 325, 329, 358, 359, 371, 372, 373, 374, 375, 401, 404, 454, 485

UNICEF, 460

Usagers de la microfinance, 36, 159, 169, 188, 288, 484, 489

USAID, 167, 168, 189, 192, 227, 228, 235, 237

Usurier, 103, 219, 260, 274, 466

Utilité sociale, 159, 188, 189, 190, 207, 399, 404, 484

Viabilité financière, 32, 60, 65, 69, 74, 94, 127, 169, 173, 177, 180, 183, 187, 188, 200, 201, 205, 209, 273, 288, 353, 398, 399, 402, 432, 433, 473
critères de performance, 11, 25, 182, 484

Viabilité institutionnelle, 65, 94, 186, 187, 200, 310, 433

Viabilité sociale, 67, 154, 159, 169, 186, 188, 194, 196, 198, 200, 207, 288, 398, 399, 400, 404, 408, 409, 412, 432, 470, 484

Walras, 41, 98, 104, 105, 118, 119, 199, 205, 229

Williamson, 92, 93, 139

WOCCU, 233, 234

Yaron, 93, 174, 175, 176, 177, 178, 179

Yunus, 9, 219, 220, 260, 461, 466

Table des illustrations

Chapitre préliminaire :

<i>TABLERAU 1 : Détail du nombre d'institutions concernées par la thèse</i>	63
---	----

Chapitre 2 :

<i>TABLERAU 1 : Engagements et nombre d'opérations AFD/ MAE-CF en faveur de la microfinance (M. FF, 1987-1999).....</i>	163
---	-----

<i>TABLERAU 2 : Répartition de l'aide française à la microfinance en trois phases 1987-1999.....</i>	165
--	-----

<i>Graphique 1 : Volume cumulé total de l'Aide française en faveur de la microfinance et nombre d'opérations supplémentaires chaque année</i>	164
---	-----

<i>Schéma 1 : Étapes de progression d'une institution de microfinance vers l'équilibre financier.....</i>	181
---	-----

<i>Schéma 2 : La confiance dans une organisation de microfinance.....</i>	200
---	-----

Chapitre 3 :

<i>TABLERAU 1 : Activités des principaux opérateurs internationaux spécialisés dans le crédit solidaire</i>	232
---	-----

<i>TABLERAU 2 : Principales données se rapportant aux SFD répertoriés pour 7 pays de la base de données PASMEC au 31/12/1997.....</i>	240
---	-----

<i>TABLERAU 3 : Principales données se rapportant aux SFD répertoriés pour 7 pays de la base de données PASMEC au 31/12/1999.....</i>	241
---	-----

<i>TABLERAU 4 : Part des SFD dans les prêts et dépôts du pays au 31/12/1997.....</i>	242
--	-----

<i>TABLERAU 5 : Part des SFD dans les prêts et dépôts du pays au 31/12/1999.....</i>	243
--	-----

<i>TABLERAU 6 : Taux de pénétration au 31/12/1997.....</i>	244
--	-----

<i>TABLERAU 7 : Taux de pénétration au 31/12/1999.....</i>	245
--	-----

<i>TABLERAU 8 : Décomposition des ressources des SFD de l'UMOA 1997-1999 (M. FCFA)</i>	249
--	-----

<i>TABLERAU 9 : Évolution de la structure des ressources internes/externes des SFD de l'UMOA 1997-1999 (M. FCFA).....</i>	250
---	-----

<i>TABLERAU 10 : Évolution des taux d'intérêt débiteurs par types d'institutions (mesurée en écarts de points entre le min. et le max.).....</i>	253
--	-----

<i>TABLERAU 11 : Structure des crédits par terme et par pays (M. FCFA)</i>	254
--	-----

<i>Graphique 1 : Évolution des dépôts moyens par pays (1997-1999).....</i>	246
--	-----

<i>Graphique 2 : Évolution des prêts moyens par type de SFD (1997-1999).....</i>	247
--	-----

<i>Graphique 3 : Taux de remboursement déclaré (1998-1999).....</i>	248
---	-----

<i>Graphique 4 : Évolution des taux d'intérêt créditeurs et débiteurs (mesurée en écarts de points entre maxima et minima annuels)</i>	251
--	-----

<i>Graphique 5 : Évolution des taux d'intérêt débiteurs par types d'institutions (mesurée en écarts de points)</i>	253
---	-----

Chapitre 4 :

<i>TABLEAU 1 : Types de structures repérés par les intervenants dans la microfinance</i>	285
<i>TABLEAU 2 : Codage retenu pour chaque variable</i>	298
<i>TABLEAU 3 : Synthèse des variables clés et mise en équivalence avec les critères de l'approche par zone</i>	300
<i>TABLEAU 4 : Synthèse des variables composant le facteur 1 (valeurs positives)</i>	302
<i>TABLEAU 5 : Synthèse des variables composant le facteur 1 (valeurs négatives)</i>	303
<i>TABLEAU 6 : Synthèse des variables composant le facteur 2 (valeurs positives)</i>	307
<i>TABLEAU 7 : Synthèse des variables composant le facteur 2 (valeurs négatives)</i>	308
<i>TABLEAU 8 : Répartition des individus selon leur approche et leur partition en trois classes</i>	317
<i>TABLEAU 9 : Correspondance des partitions en trois, huit et dix classes</i>	319
<i>TABLEAU 10 : Répartition des individus selon leur approche et leur partition en dix classes</i>	327
<i>TABLEAU 11 : Répartition des individus selon leur approche et leur partition consolidée en sept classes</i>	329
<i>TABLEAU 12 : Sept catégories d'organisations de microfinance</i>	331
<i>Graphique 1 : Variables composant le facteur 1</i>	304
<i>Graphique 2 : Variables composant le facteur 2</i>	309
<i>Graphique 3 : Partition des individus en trois classes</i>	314
<i>Graphique 4 : Partition en trois classes et approches types</i>	315
<i>Graphique 5 : Partition en cinq classes et approches types</i>	316
<i>Graphique 6 : Partition en huit et dix classes</i>	320
<i>Schéma 1 : Variétés des organisations de microfinance définies à partir des axes 1 et 2</i>	321
<i>Schéma 2 : Typologie des SFD en Afrique de l'Ouest en fonction des deux facteurs déterminants</i>	332

Chapitre 5 :

<i>TABLEAU 1 : Montant moyen à consentir par le futur adhérent pour bénéficier des services d'une organisation de microfinance</i>	350
<i>TABLEAU 2 : Taux d'intérêt pratiqués (Mali, Mauritanie, Sénégal)</i>	354
<i>TABLEAU 3 : Services non financiers proposés par les SFD</i>	356
<i>TABLEAU 4 : Principales présentations des résultats des SFD</i>	368
<i>TABLEAU 5 : Ratios prudentiels de gestion définis par la loi PARMEC (UMOA)</i>	372
<i>TABLEAU 6 : Ratios prudentiels de gestion définis par l'instruction n° 001/GR/99 (R.I.M.)</i>	373
<i>TABLEAU 7 : Comparaison des ratios prudentiels de gestion (UMOA / R.I.M.)</i>	374
<i>TABLEAU 8 : Taux de remboursement des SFD, valeur et appréciation</i>	382
<i>TABLEAU 9 : Taux de remboursement des SFD, données et estimations</i>	383
<i>Graphique 1 : Répartition des organisations de microfinance selon le pays</i>	337
<i>Graphique 2 : Niveau d'implantation géographique des organisation de microfinance</i>	338

<i>Graphique 3 : Représentation graphique du critère « sexe des personnes touchées » par les organisations de microfinance</i>	<i>339</i>
<i>Graphique 4 : Représentation graphique du critère « types de populations touchées » par les organisations de microfinance</i>	<i>340</i>
<i>Graphique 5 : Représentation graphique du critère « activités financées » par les organisations de microfinance</i>	<i>341</i>
<i>Graphique 6 : Représentation graphique du critère « statut juridique » des organisations de microfinance.....</i>	<i>342</i>
<i>Graphique 7 : Activités financées par type de SFD (exprimé en part de chaque SFD dans l'ensemble).....</i>	<i>346</i>
<i>Graphique 8 : Représentation graphique des taux de remboursement.....</i>	<i>385</i>
<i>Graphique 9 : Représentation graphique des taux de remboursement et des approches</i>	<i>386</i>

<i>Encadré 1. Un exemple de rapports entre État et SFD</i>	<i>370</i>
<i>Encadré 2. Un exemple de contrôle interne. Le cas de l'association des hommes de Taghoutalla.</i>	<i>379</i>

Chapitre 6 :

<i>TABLEAU 1 : Éléments de typologie des OSI intervenant dans le secteur du crédit/financement de l'activité ..</i>	<i>412</i>
---	------------

<i>Encadré 1. Différence de perception de la technique de prêt entre techniciens et membres. Le cas d'une mutuelle de femmes.....</i>	<i>417</i>
---	------------

Chapitre 7 :

<i>Schéma 1 : Pyramide du secteur de la microfinance. Cas fictif.....</i>	<i>475</i>
---	------------

Annexes :

<i>TABLEAU 1 : Typologie à partir d'une partition en dix classes</i>	<i>578</i>
--	------------

<i>TABLEAU 2 : Typologie consolidée à partir d'une partition en sept classes.....</i>	<i>585</i>
---	------------

<i>Graphique 1 : Partition en sept classes et comparaison avec la partition en cinq classes</i>	<i>582</i>
---	------------

<i>Graphique 2 : Partition en sept classes et comparaison avec les partitions en huit et dix classes.....</i>	<i>583</i>
---	------------

Table des matières

Sommaire	5
Introduction générale	7
SECTION 1. Les premières organisations de microfinance : raisons économiques de l'unanimité qui les entoure	13
§ 1. Crise puis restructuration du système bancaire en Afrique de l'Ouest	13
A. La crise des années 1980, l'effondrement du secteur bancaire et l'émergence de certains SFD... ..	14
B. La restructuration complète du système	18
§ 2. Les modifications concomitantes à la crise : un recul de l'État	19
§ 3. La microfinance comme « catalyseur » du développement économique en subsidiarité avec l'État	20
SECTION 2. L'intérêt de la recherche pour la microfinance	23
§ 1. Focalisation sur la performance financière et la pérennité	23
§ 2. Les échecs récents : interrogations sur les fondements sociaux de la pérennité	24
§ 3. Les limites de la microfinance : un instrument de lutte contre la pauvreté ?	26
SECTION 3. Hypothèse de travail et articulations de la démonstration	27
§ 1. La microfinance : une forme de financement hybride, consolidée par un lien de confiance	27
§ 2. Articulations de la thèse	30
Première partie. Champ de la thèse	33
Chapitre préliminaire. Créer un cadre d'analyse adapté à la microfinance : une approche institutionnaliste, compréhensive et pragmatique	37
SECTION 1. Problèmes à résoudre et délimitation des solutions	38
§ 1. Les sources d'informations et de données	38
A. Une source unique d'information globale sur la microfinance	38
B. Des enquêtes de terrain en complément	39
C. La difficulté de généraliser	42
§ 2. Les risques de biais	43
A. L'engouement pour la microfinance et le risque de construire une méthode partielle	44
B. Deux sources de biais : le conservatisme méthodologique et l'influence de la société sur le chercheur	45
C. Des raisonnements empreints de jugements de valeur	48
SECTION 2. Principes directeurs et cadre d'analyse	50
§ 1. Les principes directeurs	50
A. La déontologie du chercheur	50
B. Mise à jour des présupposés d'aujourd'hui	51
C. Les présupposés à l'œuvre en microfinance	54
§ 2. Une démarche de reconstruction du réel	55

A. Par une compréhension explicative.....	56
B. Une approche institutionnelle au sens de Myrdal.....	57
C. Et avec pragmatisme	59
SECTION 3. Méthode générale d'analyse	59
§ 1. Éviter les biais.....	60
A. La microfinance abordée du point de vue des acteurs.....	60
B. La problématique de la microfinance abordée d'un point de vue chronologique et thématique ...	64
a. La première étude : un aperçu général des SFD en Afrique de l'Ouest.....	64
b. La seconde étude : une évaluation systématique de la pérennité et de la viabilité sur un portefeuille d'actions en microfinance	65
c. Une troisième étude : revue systématique de la microfinance sur une zone, concurrence et cadre de concertation	66
d. Une quatrième étude : impact des pratiques financières micro-localisées	67
C. Un éventail de critères et d'indicateurs pour un aperçu complet des outils disponibles.....	68
a. Les critères quantitatifs.....	68
b. Les indicateurs qualitatifs.....	70
D. De multiples sources d'informations.....	72
a. Les études réalisées sur documents	72
b. Les études réalisées sur enquêtes	73
E. Les limites des données	75
a. Des données comptables difficiles à obtenir.....	75
b. Une diversité inattendue des formes de microfinance sur le terrain.....	77
§ 2. Se donner les moyens de généraliser	78
A. Une analyse historique et comparative pour l'émergence de régularités	79
B. Une identification à partir de catégories-types	80
C. Analyse systématique des données.....	80
Conclusion.....	83
Chapitre 1. Explication de l'émergence des systèmes financiers décentralisés : marché et lien social.....	85
SECTION 1. Une explication par le marché	87
§ 1. Le marché au premier plan des réflexions	87
A. Marché parfait, régulé par les prix, versus marché imparfait et adaptation des agents	87
B. Les banques : imperfections de l'information, anti-sélection et rationnement des prêts	89
§ 2. Le crédit en milieu rural, coûts de transaction réduits et régulation par les contrats	91
A. Les organisations de microfinance : des organisations efficaces dans leur milieu.....	92
B. Une régulation des relations par les contrats	94
SECTION 2. Une explication par l'histoire et les liens sociaux.....	95
§ 1. Des réponses proches dans un contexte de crise.....	96
A. Similarité des contextes de crises économiques.....	96

B. Différences dans les réponses apportées : une question de contexte social.....	98
§ 2. Crise du capitalisme et adaptation ouvrière	100
A. Contexte historique	100
B. Les premières formes de crédits insérées dans un contexte social et économique	102
C. Une institutionnalisation des pratiques de crédit populaire	106
a. Les expériences allemandes de crédit populaire.....	106
b. La Banque Populaire, le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel	107
§ 3. Crise du capitalisme et lien social.....	109
A. Indexation des rapports sociaux sur les rapports économiques, objectivation des relations sociales et exclusion	110
B. Penser la crise de socialisation : un renouvellement de l'économique à partir du social	114
C. Deux exemples de réponses : les systèmes d'échanges locaux et la création d'entreprise par les chômeurs.....	115
a. Les Systèmes d'Échanges locaux : restaurer le lien social	115
b. La création d'entreprise par les chômeurs : entre lutte contre l'exclusion, développement local et défense d'une forme alternative d'économie.....	117
SECTION 3. Entre marché et lien social, la microfinance, un segment de marché aux ressorts spécifiques	122
§ 1. Deux fondements de la microfinance.....	123
A. La microfinance, un segment de marché : un premier ressort technique	123
B. Le second ressort de la microfinance : la solidarité.....	128
§ 2. Postulats sous-jacents l'interprétation du phénomène	131
A. Premier postulat : le marché, une construction sociale	131
B. Second postulat : des rapports économiques enchâssés dans les rapports sociaux.....	136
§ 3. Un facteur central d'explication : la confiance	138
A. La confiance dans les approches formelle et substantiviste	138
B. Deux hypothèses pour la construction du modèle	141
a. Impact de l'incertitude sur le comportement des agents. La recherche de repères communs .	141
b. Hypothèse sur le comportement humain. Une rationalité limitée	143
c. Dynamique du comportement en situation d'incertitude.....	144
C. La confiance : un régime d'ajustement collectif, en deux étapes	146
a. La confiance comme régime d'ajustement collectif	146
b. Une confiance en deux étapes	148
D. Un modèle d'explication pour la microfinance	150
a. Une confiance à enclencher. La question du mode opératoire	150
b. Une confiance à maintenir. Maîtriser la conduite de l'activité.....	153
Conclusion.....	157
Chapitre 2. Évolution des problématiques de la microfinance	159
SECTION 1. Mise au jour des préoccupations à partir d'un cas	160
§ 1. Évolution de la microfinance depuis les années 1980. Le cas de l'aide française	160

A. Des premières initiatives aux volumes financiers actuels	161
B. Trois phases dans le processus de croissance de l'aide	162
C. Une diversification progressive des types de SFD appuyés	166
§ 2. Évolution de la problématique et principales préoccupations.....	167
A. Évolution de la problématique	168
B. Deux champs de préoccupations	169
C. Évolution du vocabulaire : une marque d'avancement de la problématique	171
SECTION 2. Premières préoccupations : pérennité, performance des systèmes et institutionnalisation ..	173
§ 1. La recherche d'une autonomie financière	174
A. Diminution progressive des subventions.....	174
B. Le chemin de la pérennité.....	178
C. Principaux indicateurs d'autonomie des systèmes financiers décentralisés	182
§ 2. Une approche complémentaire : la question de l'institutionnalisation	184
A. La mise en œuvre d'un cadre légal et d'une structure organisationnelle efficaces	184
B. Le rapport à l'environnement	186
SECTION 3. Préoccupations orientées vers l'utilisateur	188
§ 1. L'impact : de l'utilité sociale à l'approche « client ».....	188
A. Un premier temps : quelle utilité sociale de la microfinance ?.....	189
B. Un second temps : l'approche « clients »	192
§ 2. L'intégration récente de la viabilité sociale	194
A. Les principes de base de la pérennité : autour de la proximité.....	194
B. Les constituants de la viabilité sociale	196
C. Sous la viabilité sociale, la confiance	198
§ 3. Une question de fond : la tension entre rentabilité et solidarité.....	201
A. La tension entre rentabilité et solidarité	201
B. Changement de contexte : une priorité à la rentabilité	203
C. Subsidiarité et professionnalisme : quels nouveaux objectifs ?.....	205
Conclusion.....	207
Conclusion à la première partie	209
Deuxième partie. Un secteur financier en cours de construction	213
Chapitre 3. Panorama de la microfinance en Afrique de l'Ouest.....	217
SECTION 1. Principaux types de systèmes financiers décentralisés connus et mode opératoire	218
§ 1. Principaux types de SFD connus aujourd'hui	218
A. Le système de crédit solidaire et ses répliques.....	219
B. Les organisations rattachées à la forme coopérative : mutuelles et caisses villageoises	222
§ 2. Mode opératoire supposé : d'une logique top-down à une logique <i>bottom-up</i>	223
§ 3. Le mode opératoire effectif : une logique top-down et bottom-up	226
A. Principaux programmes internationaux.....	227

a. Les organismes publics de développement.....	227
b. Les fondations	229
c. Les organisations internationales.....	229
d. Les programmes transversaux	231
B. Plus proches du terrain : des approches spécifiées	231
a. Les principaux opérateurs de crédit solidaire	232
a. Les principaux opérateurs mutualistes.....	233
b. Les opérateurs des systèmes de « banques villageoises »	235
C. Les autres acteurs de la microfinance.....	236
a. Les opérateurs intégrant la microfinance à leur activité principale	236
b. Les réseaux d'opérateurs ou d'institution de microfinance.....	237
SECTION 2. La microfinance en Afrique de l'Ouest : un phénomène d'envergure, situé économiquement	239
§ 1. Une progression rapide des activités de microfinance.....	239
A. Volumes d'activités de la microfinance	240
B. En grandeurs rapportées à l'économie.....	242
C. En taux de pénétration	244
§ 2. Caractéristiques des flux financiers	245
A. Les organisations de microfinance couvrent une population moyenne.....	246
B. Un bon taux de remboursement déclaré	247
C. Vers une autonomie financière	248
D. Un groupe plus homogène, capable de se projeter dans le temps	250
§ 3. Des organisations parfois au premier plan de l'activité de microfinance nationale	255
A. Deux profils de microfinance	255
B. Un dynamisme parfois expliqué par une situation de quasi-monopole	256
C. Aperçu des expériences dans deux pays particulièrement dynamiques.....	257
SECTION 3. Aujourd'hui en Afrique de l'Ouest, des financements entre banques et systèmes de financement traditionnels	258
§ 1. Le financement traditionnel : une multiplicité des dispositifs	258
A. Le recours à la famille et aux amis : premier mode de financement	259
B. Les usuriers et commerçants en situation de monopole	260
C. Les tontines : un lien de complémentarité	262
D. Le garde-monnaie, entre banque et tontine	265
E. Un système de financement oublié : les transferts financiers par la « valise »	266
§ 2. La relation entre la banque et les clients potentiels.....	268
A. La position des banques	268
B. Le point de vue des bénéficiaires potentiels	269
§ 3. SFD, banques et financements traditionnels : les points de rencontre	271
A. Évolution du rapport entre les banques et les SFD.....	271
B. Les motifs du recours parfois concomitant aux SFD et aux financements traditionnels.....	273

Conclusion.....	276
Chapitre 4. Identification des SFD étudiés	279
SECTION 1. Hypothèse d'une typologie à partir d'un territoire.....	280
§ 1. Quelle approche et quels critères pour fixer la typologie ?.....	280
A. L'approche historique : des critères se rapportant à une connaissance commune.....	281
B. L'approche thématique : typologies élaborées par les principaux intervenants en Afrique de l'Ouest.....	282
C. Des typologies thématiques limitées pour appréhender la diversité du terrain.....	284
§ 2. Les contraintes et les critères d'une nouvelle typologie	286
A. Les contraintes de la nouvelle typologie	287
B. Une synthèse des critères à partir d'une approche par zone	288
§ 3. Hypothèse de typologie	291
A. La typologie couramment admise	291
B. Les types novateurs de SFD	292
SECTION 2. Dispositif pour la mise en évidence des types de SFD	295
§ 1. De la conduite de l'étude à la saisie et au traitement des données	295
A. De l'étude à la saisie des informations	295
B. L'analyse factorielle : éléments de méthode	296
§ 2. Traitement préalable à la mise en évidence des catégories-types de SFD	297
A. Dispositif : des critères d'une approche par zone aux variables-clés	297
B. Une synthèse des données à partir de quatre facteurs.....	300
a. Composition et définition du facteur 1 : le degré de sophistication financière.....	301
b. Composition et définition du facteur 2 : le degré de proximité de l'action	306
c. Les facteurs 3 et 4 : un accent mis sur le mode de gestion et le rôle de l'État.....	310
SECTION 3. Mise en évidence des catégories-types de SFD	311
§ 1. Méthode utilisée : classification et regroupement itératif	312
§ 2. Premier test : pertinence de l'hypothèse de typologie.....	313
A. Pertinence de l'hypothèse de typologie.....	313
B. Répartition des individus : des imprécisions	316
§ 3. Deuxième test : une typologie contextuelle	318
A. Quatre variétés d'organisations de microfinance définies selon les facteurs 1 et 2.....	319
B. Caractéristiques des groupes de la typologie propre à la base de données	323
§ 4. Troisième test : une typologie des organisations de microfinance présentes en Afrique de l'Ouest	326
A. Une partition en dix classes trop large	326
B. Une partition optimale en sept classes.....	328
C. Typologie consolidée des SFD présents en Afrique de l'Ouest	330
Conclusion.....	334

Chapitre 5. Les facteurs internes de réussite des organisations de microfinance 335

SECTION 1. Test : quelles caractéristiques prendre en compte ?	336
§ 1. Pertinence des caractéristiques géographiques	336
§ 2. Pertinence des caractéristiques des populations.....	339
§ 3. Pertinence du statut juridique.....	341
SECTION 2. Caractéristiques-clés des organisations de microfinance	343
§ 1. Chacune des organisations de microfinance touche des populations spécifiques	343
A. Une intervention des types d'organisations de microfinance selon un milieu spécifique	344
a. Une implantation géographique particulière.....	344
b. Une attention particulière portée au suivi de remboursement plutôt qu'aux activités financées	345
c. Les populations ciblées.....	347
B. Les conditions d'accès aux services financiers	348
C. Services financiers, caractéristiques des produits de prêts et d'épargne.....	350
a. Les produits d'épargne	351
b. Caractéristiques des prêts	351
D. Les services non financiers	356
§ 2. Les organisations de microfinance développent une technique particulière à leur activité	357
A. Les textes en vigueur.....	358
a. La loi applicable dans l'UMOA	358
b. La loi applicable en Mauritanie.....	360
B. Le mode de structuration	361
a. Les structures mutualistes, construites sur deux voire trois niveaux le plus souvent	361
b. Les caisses villageoises, des structures à deux niveaux le plus souvent.....	363
c. Les autres structures, à un niveau le plus souvent	364
d. Un point important : le personnel.....	365
C. Le système d'information et de gestion : principes et limites	366
a. Principes du système d'information et de gestion	367
b. Les principes appliqués de gestion.....	368
c. Limites dans la diffusion de l'information et hypothèses d'explication	369
D. Les ratios prudentiels	371
a. Les ratios prudentiels de gestion en UMOA.....	371
b. Les ratios prudentiels de gestion en R.I.M.	372
c. Comparaison des ratios prudentiels applicables dans les deux pays	373
E. Le contrôle interne.....	374
a. Principes légaux liés au contrôle interne	375
b. Application du contrôle interne.....	375
c. Les réalités du principe de contrôle interne dans les SFD	378

SECTION 3. Les facteurs de réussite des organisations de microfinance	380
§ 1. Le taux de remboursement : hypothèse et méthodologie	380
A. Hypothèse : le taux de remboursement comme point névralgique en aval de l'activité de microfinance	380
B. Quelques précisions et précautions méthodologiques	381
§ 1. Le taux de remboursement, indicateur d'une technique adaptée à une population	384
A. Non linéarité entre le taux de remboursement et le degré de sophistication financière	384
B. Un seuil de « rentabilité » des activités de microfinance ?	385
Conclusion	389
Conclusion de la deuxième partie	390
<i>Troisième partie. Limites et potentiels des organisations de microfinance</i>	393
Chapitre 6. Une autre pérennité : l'importance d'une adéquation constante entre une technique et une population.	397
SECTION 1. Un autre chemin de la pérennité	398
§ 1. Changement de perspectives : penser à l'échelle d'un secteur	398
§ 2. Une autre manière d'analyser les déterminants de la microfinance	399
§ 3. Un « nouveau » chemin de la pérennité	402
SECTION 2. Retour sur le mode opératoire. La question de l'appropriation	409
§ 1. Le rôle essentiel des opérateurs au démarrage et en cours d'activité	409
A. Deux profils d'intervention des opérateurs	409
B. Travailler pour la population et avec elle. Favoriser l'appropriation par l'auto-promotion et pour une autonomie	413
§ 2. Analyse de quelques dysfonctionnements observés	417
A. Dysfonctionnements observés lors de la création d'une organisation de microfinance	417
B. Les dysfonctionnements se rapportant à l'emprunteur : un problème d'analyse du contexte ?	420
§ 3. Les déterminants de l'appropriation	421
A. L'intervention de l'extérieur : les risques quant à l'auto-promotion et à l'appropriation	421
B. Le regard extérieur : transferts de techniques et transferts de culture	424
C. En microfinance : lien social et niveau d'intervention	429
SECTION 3. Les écueils dans la maîtrise de l'activité	432
§ 1. Appropriation et pérennité	432
§ 2. L'adéquation organisationnelle de la structure à la population	434
A. Un cas de caisse au village : une organisation lourde et inadaptée au milieu	435
B. Un cas de mutuelle : difficultés du crédit agricole et problèmes de gestion des coopératives	436
§ 3. Les écueils techniques lors de l'extension de l'activité	440
A. Organisations impulsées de l'intérieur et micro-localisées	440
B. Les organisations impulsées de l'extérieur et leur croissance	441
Conclusion	444

Chapitre 7. Limites externes et lutte contre la pauvreté	445
SECTION 1. Limites de la microfinance liées à l'environnement	446
§ 1. L'environnement de l'emprunteur	446
A. Une économie de subsistance pour une grande majorité d'emprunteurs.....	446
B. Un tissu « micro-industriel » insuffisant	449
C. Deux types d'emprunteurs et deux savoir-faire économiques.....	450
§ 2. L'environnement de l'organisation de microfinance	453
A. Contexte économique et institutionnel parfois difficile	453
B. Concurrence entre organisations de microfinance et conséquences	455
C. Hypothèses d'explication de la concurrence : entre idée reçue et instrumentalisation	457
SECTION 2. Lutte contre la pauvreté ou processus de développement économique ?.....	460
§ 1. Les organisations de microfinance et la lutte contre la pauvreté	460
A. L'objectif général : la lutte contre la pauvreté.....	460
B. La lutte contre la pauvreté dans une perspective historique	462
C. Cercle vicieux et développement des « capacités »	463
a. Renforcer les « capacités ».....	464
b. Rompre le cercle vicieux.....	465
D. Limites de la conception en terme de lutte contre la pauvreté	467
§ 2. La microfinance, un catalyseur du développement économique ?.....	469
A. Un problème central : l'accompagnement.....	469
B. À l'avenir, deux défis pour les organisations de microfinance : renforcer l'accompagnement et développer des synergies	470
C. Deux défis pour la microfinance : consolider le secteur et quid d'un service public de la microfinance ?.....	473
Conclusion.....	477
Conclusion à la troisième partie	479
<i>Conclusion générale.....</i>	481
<i>Annexes.....</i>	491
<i>Bibliographie</i>	587
<i>Liste des sigles</i>	605
<i>Index</i>	609
<i>Table des illustrations</i>	619
<i>Table des matières</i>	623