

Michel LELART

De la finance informelle
à la microfinance

Agence Universitaire de la Francophonie

On a l'impression que tout a commencé en février 1997 quand s'est tenu à Washington le premier Sommet mondial du micro-crédit sous le patronage du Président Bill Clinton. Son épouse Hillary était présente, au milieu des 2.900 personnes venues de 137 pays, membres d'organisation non gouvernementales (ONG), chefs d'entreprise, représentants d'institutions internationales ou de gouvernements, qui ont décidé d'appuyer les initiatives locales en matière de micro-crédit et de toucher de cette façon cent millions de familles parmi les plus pauvres de la terre d'ici 2005. On comptait alors moins de huit millions de personnes concernées. Elles étaient quatorze millions en 2000, elles seraient de soixante millions en 2005.

Aujourd'hui les objectifs fixés ne sont pas vraiment atteints, ils sont néanmoins repris par l'ONU qui a décidé de faire de l'année 2005 l'année du micro-crédit. Ces objectifs ne reçoivent pas seulement une dimension politique, ils sont en même temps étendus, et de deux façons. D'une part, c'est six cents millions de personnes que l'on voudrait toucher d'ici 2015. Cela rejoint les Objectifs de Développement pour le Millénaire qui consistent notamment à réduire de moitié, à cette date, la population, estimée précisément à 1,2 milliard, dont le revenu est inférieur à un dollar par jour et qui souffre de la faim. D'autre part, il ne s'agit plus seulement cette fois de prêter un peu d'argent aux pauvres pour les faire sortir du cercle vicieux de la pauvreté, il s'agit de construire « un système financier ouvert à tous », en permettant à ceux qui sont aujourd'hui exclus de la finance d'avoir accès à des services qui sont devenus synonymes d'intégration et de modernité.

Le micro-crédit a désormais sa place dans les préoccupations de la Communauté internationale. Le Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres (CGAP) auprès de la Banque mondiale a proposé aux bailleurs de fonds de respecter un ensemble de principes qui ont été endossés par le G 8 au Sommet réuni à Sea Island en juin 2004 (cf. annexe 1). La microfinance a été de nouveau évoquée au Sommet réuni à Gleneagles en Ecosse au mois de juillet 2005. Les huit pays ont décidé d'augmenter sensiblement l'aide publique au développement en faveur de l'Afrique. Une fraction de cette aide doit permettre de soutenir des initiatives en matière de micro-crédit¹. Ils ont aussi discuté de l'opportunité d'élaborer au niveau international un code de bonnes pratiques dans ce domaine. Les pays « qui ont le français en partage », qui sont quelques pays du Nord mais beaucoup plus de pays du Sud, en particulier africains, se devaient de s'impliquer tout spécialement. Ils l'ont fait à l'occasion de leur dixième Sommet à Ouagadougou en novembre 2004, en publiant eux aussi une déclaration (cf. annexe 2). C'est à la suite de cet engagement que le Président Chirac a réuni la Conférence internationale de Paris qui a regroupé plus de 600 participants le 20 juin 2005. L'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF) a été chargée de mettre en place des journées francophones de la microfinance. Et l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF) a été sollicitée de mobiliser ses réseaux de chercheurs afin que ceux-ci participent, à leur façon, à cette année de la microfinance.

Parmi les vingt réseaux créés au sein de l'AUF, deux sont concernés par la microfinance : le Réseau Entrepreneuriat qui, depuis sa création (1988), s'intéresse au financement des entreprises et à la mobilisation de l'épargne, ainsi que le Réseau Analyse

¹. Un triplement des moyens utilisés chaque année – un milliard de dollars jusqu'ici, trois milliards envisagés désormais – devrait permettre de porter le nombre des bénéficiaires de micro-crédits à 600 millions à l'horizon 2015. Cf. le discours du Président Chirac à la Conférence internationale de Paris du 20 juin 2005.

économique et Développement qui s'est voulu dès le départ plus macro-économique, mais qui s'est peu à peu ouvert à ces préoccupations. Les deux réseaux ont décidé de conjuguer leurs efforts et de lancer des actions communes. La publication de petits ouvrages sur différents aspects ou problèmes de la microfinance en est une. Celui-ci est le premier d'une série qui s'enrichira progressivement et dont nous espérons qu'elle constituera un ensemble de textes relativement accessibles, et qui permettront d'avoir une idée assez précise et assez complète de ce qu'est aujourd'hui et de ce que peut devenir la microfinance.

0

En réalité, même si on ne parle de la microfinance que depuis une quinzaine d'années, elle s'inscrit dans une histoire un peu plus longue. On a longtemps expliqué – dans nos universités – le financement des économies du Sud comme on expliquait le financement des économies du Nord, comme si les choses se passaient partout de la même façon, comme si les banques y faisaient partout les mêmes opérations pour la même clientèle, comme si la monnaie y rendait les mêmes services. Les choses ont changé, principalement pour deux raisons.

- *La première raison* est la prise en compte des *pratiques usuraires*. Dans la plupart des villages du Tiers Monde, mais plus en Asie qu'en Afrique, les paysans empruntent, en argent ou en nature, surtout dans les mois qui précèdent la récolte, à leur propriétaire, à un commerçant, à un « prêteur professionnel », à des taux exorbitants pouvant atteindre 50 à 100% pour une durée qui n'importe pas mais qui est toujours courte. On observe la même chose en ville. Dans les grandes métropoles d'Asie, cinq pesos ou cinq dollars sont empruntés le matin, six sont remboursés le soir. Ce phénomène a été analysé, pour la première fois semble-t-il, par U Tun Wai, un Birman qui a travaillé longtemps au Fonds Monétaire International et qui a publié en 1957 un article sur « les marchés financiers inorganisés »². A côté de l'usure proprement dite, on peut aussi emprunter à la famille ou à des amis, on peut aussi se grouper pour se prêter et s'emprunter les uns aux autres. Toutes ces pratiques fort originales et très répandues ont commencé à être étudiées assez tardivement, à partir des années 60.

- *La seconde raison* est la reconnaissance d'un *secteur informel* de l'économie qui ne fonctionne pas selon les normes et les mécanismes du secteur dit formel, ou encore moderne. C'est un rapport publié par le Bureau International du Travail sur le Kenya en 1972 qui utilise pour la première fois cette expression. Il s'agit là des activités non recensées, exercées avec peu de capital et beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée, à une échelle très restreinte, sans respect d'aucune réglementation, sans contrainte initiale qui gênerait « l'entrée sur le marché ». Les travaux sur le secteur informel se sont multipliés, ils ont surtout permis de mesurer son importance, ce qui a conduit à parler du dualisme de l'économie dans le cas des pays en voie de développement. Ce dualisme de l'économie va de pair avec le dualisme de la finance. Le secteur moderne est financé par les banques, le secteur informel est financé sans institutions, par les agents eux-mêmes, d'une façon informelle... L'économie et la finance vont naturellement de pair.

². WAI (U TUN), Interest Rates outside the organized Money Market of Underdeveloped Countries, FMI, *Staff Papers*, novembre 1957, pp. 80-142.

A nouveau quinze ans plus tard, des travaux ont permis de prendre conscience de l'ampleur de ce phénomène. L'informel, aussi bien économique que financier, n'est pas marginal. Une enquête effectuée au Niger en 1986 par l'USAID et l'Université d'Ohio a révélé l'importance des gardes-monnaie et des banquiers ambulants ; la Banque mondiale dans son rapport sur le développement de 1989 consacre un chapitre au système financier informel ; l'OCDE publie en 1991 la synthèse d'une série d'études effectuées par le Centre de Développement dans une douzaine de pays, elle s'interroge sur le rôle que peut avoir le système financier informel et en tire des recommandations pour les Etats...

C'est dans ce terreau qu'est née la microfinance, quelques années plus tard. C'est par rapport à tout ce qui se passait avant, et par rapport à tout ce qu'on avait écrit à ce sujet, qu'on peut le mieux comprendre la microfinance, percevoir ses atouts et ses limites, et imaginer ce qu'elle peut devenir. C'est ainsi que nous allons examiner successivement

1. D'où vient la microfinance, quels sont ses antécédents : nous le savons déjà : c'est la finance informelle
2. La finance informelle paraît avoir cédé la place à la microfinance : que s'est-il donc passé ?
3. Et maintenant où va la microfinance ? En quoi réussit-elle, et cela peut-il continuer ?

Première Partie : D'où vient la microfinance ?

Le concept de finance informelle met l'accent sur l'absence de formes : ce sont des pratiques d'épargne et de crédit qui ne sont pas obligées de respecter un cadre ou un schéma fixé. Les relations entre le débiteur et le créancier reposent sur la confiance, elles sont personnelles, non seulement parce que les partenaires se connaissent, mais parce qu'ils font affaire comme ils l'entendent. Et si on a souvent l'impression que les uns et les autres procèdent de la même façon, ils décident toujours tout eux-mêmes, au moindre détail près.

Deux sortes de pratiques dominent : les pratiques individuelles et les pratiques collectives. Nous verrons ensuite en quoi il s'agit vraiment là d'opérations financières et pourquoi on peut parler de « finance informelle ».

A. Les pratiques individuelles

Dans beaucoup de pays du Sud, la thésaurisation se fait encore en nature : du bétail, des bijoux... Elle se fait de plus en plus en monnaie. Comme les banques ne sont accessibles qu'à une fraction de la population, c'est donc la monnaie fiduciaire – les billets de la banque centrale – qui est la plus utilisée. Mais les billets peuvent être perdus ou volés. La sécurité de l'argent est un souci pour beaucoup... elle est un service que des personnes peuvent rendre... jusqu'à en faire parfois leur spécialité.

1) Les gardes-monnaie

Les habitants d'un quartier ou d'un village peuvent mettre leur épargne en sécurité auprès d'une personne en qui ils ont toute confiance. Ce peut être un chef religieux, un ancien fonctionnaire, le responsable du quartier, une commerçante qui a bien réussi dans ses affaires, l'ancienne institutrice de l'école... Ces « gardes-monnaie », comme on les appelle, sont toujours des personnes bien connues dont l'intégrité ne saurait être mise en doute et en lesquelles les habitants ont une totale confiance. Ils s'engagent à restituer ces versements ponctuels, qui ne sont jamais réguliers, sur simple demande. Mais il peut arriver qu'ils ne puissent rendre cet argent que pour un usage convenu au préalable, ou qu'ils se réservent le droit d'apprécier cet usage au coup par coup. Ils ne versent pas d'intérêt sur ces dépôts, et ils ne sont pas rémunérés pour le service de sécurité qu'ils rendent de cette façon.

Que font ces garde-monnaie de l'argent reçu ? Ils peuvent le conserver, en s'obligeant par conséquent à se protéger suffisamment : il arrivait même encore récemment au Bénin que le déposant souhaite récupérer les mêmes billets que ceux qu'il avait remis ! Ils peuvent le déposer à la banque dont ils peuvent ainsi devenir un client important et régulier, voire un auxiliaire dûment rémunéré. Ils peuvent l'utiliser dans leurs propres affaires, ou dans celles de l'épouse ou d'un ami proche, en faisant en sorte toutefois de pouvoir rembourser à la demande. Ils peuvent enfin le prêter... à d'autres personnes, bien sûr, que celles qui ont déposé, et sans doute avec intérêt. Il s'agit alors d'une activité bancaire, avec ses risques (l'insolvabilité) et ses contraintes (la liquidité).

Ces pratiques existent certainement dans la plupart des pays africains, tant elles sont naturelles dans des pays où les relations personnelles sont très étroites. Leur importance a

été révélée au Niger par l'enquête de l'USAID dont nous avons parlé : les trois-quarts des 56 gardes-monnaie interrogés prêtaient également de l'argent. Elles sont moins connues ailleurs, parce qu'il est difficile d'avoir spontanément des informations. Mais elles sont également répandues, par exemple au Bangladesh et – naturellement – en Inde où toutes les variétés de finance informelle sont largement pratiquées.

Il arrive aussi que cette activité soit exercée d'une façon plus systématique, et en marge d'une activité commerciale qui constitue la principale activité du garde-monnaie. C'est le cas des commerçants de détail qui reçoivent des dépôts de leurs clients. Ce peut être pour ces derniers une façon de payer d'avance les produits dont ils auront besoin, mais il arrive souvent qu'ils demandent à être remboursés. Il en est ainsi par exemple des « boutiquiers » au Sénégal, qui reçoivent parfois de l'argent d'une façon régulière, chaque semaine, voire chaque jour, et remboursent avec ou sans préavis³. Cette activité systématique du boutiquier, qui reste chez lui, est proche de celle du tontinier qui, lui, se déplace.

2) Les tontiniers ou banquiers ambulants

Les habitants d'un village ou d'un quartier peuvent aussi utiliser les services d'une personne de confiance pour garder leur épargne d'une autre façon. Les versements sont cette fois identiques, effectués d'une façon régulière, et ils sont remboursés en totalité à une date connue d'avance. Ce n'est pas l'épargnant qui se déplace mais le collecteur – on l'appelle le « tontinier » – qui passe dans les rues ou va au-devant des commerçants à la fin du marché ; il remet à chacun de ses clients une carte établie à son nom, précisant son adresse, comportant quelquefois sa photo, et contenant autant de cases que de versements prévus ; à chaque versement, il coche une case ; quand l'échéance prévue est arrivée, et que normalement toutes les cases ont été remplies, le collecteur rembourse à ses clients les versements que chacun a effectués, moins un qu'il garde pour lui et qui est la rémunération du service de sécurité qu'il a rendu à chacun.

La carte la plus répandue contient 31 cases qui correspondent à autant de versements quotidiens. Mais la formule est très souple : les versements peuvent commencer le premier jour du mois ou à tout moment ; les remboursements interviennent à la fin du mois quand tous les versements ont été effectués, ou plus tôt, par anticipation, quand le client le demande : il perdra de toute façon la valeur d'un versement quelle que soit la somme déposée. Les versements peuvent être effectués le jour du marché qui peut revenir tous les deux jours, tous les cinq jours... La carte peut aussi comporter 62 cases... ou 155... car on retrouve toujours un multiple de 31... dans ce cas, le collecteur conserve pour lui la valeur de deux ou cinq versements, ce qui représente toujours un intérêt de 3,33% par mois.

Toutes ces pratiques sont empreintes d'une extrême souplesse. Les clients peuvent effectuer leurs versements chaque jour, ou un jour sur deux, ou les interrompre plusieurs jours de suite ; ils peuvent aussi rattraper leur retard en versant deux ou trois fois plus un jour donné. Ils peuvent aussi interrompre leurs versements définitivement ou demander à être remboursés avant l'échéance. Ils abandonneront toujours l'équivalent d'un versement, même s'ils n'en ont effectué que quelques-uns.

³. M. AKPACA, Le rôle financier des boutiquiers au Sénégal, in J.M. SERVET (éd.), *Epargne et liens sociaux – Etudes comparées d'informalités financières*, Association d'Economie Financière, 1995, pp. 165-188.

Non seulement l'intérêt est payé par celui qui verse l'argent – ce qui est assez paradoxal – mais le taux effectif est en fait le double du taux apparent puisque les versements sont échelonnés ! Imaginons qu'un client verse 10.000 FCFA chaque jour – l'équivalent de 15 euros - sur une carte mensuelle. Il va perdre 10.000 FCFA (un versement) pour avoir mis en sécurité une somme progressant de 10.000 le premier jour à 300.000 trente jours plus tard, soit une somme moyenne de 155.000 FCFA. L'intérêt est de 6,45%... Mais s'il renouvelle ces opérations chaque mois, l'intérêt approche 80% puisqu'à la fin de l'année il aura perdu douze fois plus pour mettre la même somme en permanence en sécurité. L'intérêt va encore augmenter si, par exemple, le client fait moins de 31 versements chaque mois, ce qui est certainement fréquent.

A l'inverse, l'intérêt va diminuer si le client étale ses 31 versements ou si, *in fine*, il attend pour récupérer son argent. L'intérêt qu'il aura payé concerne la même somme, mais mise en sécurité pendant une période plus longue. A la marge, l'intérêt devient nul... On saisit l'originalité d'un tel calcul... Il est évident que de tels comportements ne peuvent s'expliquer que dans la mesure où cet argent est récupéré et utilisé de temps en temps, et que ce ne sont pas les mêmes billets qui sont mis en sécurité chaque mois...

La présence de tontiniers a été observée dans certains pays africains. Ils sont très importants au Bénin⁴, au Ghana⁵, au Niger, au Togo, au Nigéria... On en trouve également en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Congo, en Egypte, où ils se seraient, semble-t-il, développés plus récemment. Mais dans son article souvent cité, MIRACLE, qui a recensé une abondante littérature sur l'épargne informelle en Afrique, a l'impression que ces « mobile bankers » opèrent dans toute l'Afrique⁶. Et on les trouve aussi en Inde, où le tontinier conserve 20 mises sur 220⁷.

3) Le dynamisme des tontiniers

Il est certes difficile d'évaluer leurs opérations, mais on peut affirmer qu'ils font preuve d'un dynamisme extraordinaire depuis quelque temps, sans doute depuis que les banques ont rencontré dans ces pays les difficultés que l'on sait. On peut véritablement parler d'innovations⁸. Elles concernent :

⁴. M. LELART et S. GNANSOUNOU, Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché Saint-Michel à Cotonou, in M. LELART (éd.), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris 1990-91, pp. 109-133.

⁵. E. ARYEETY et W.F. STEEL, Savings Collectors and Financial Intermediation in Ghana, *Savings and Development*, n°2, 1995, pp. 191-212.

⁶. MIRACLE M.P, MIRACLE D.S. et COHEN L., Informal Saving Mobilization in Africa, *Economic Development and Cultural Change*, 1980, pp. 701-724.

⁷. S. RUTHERFORD, *Comment les pauvres gèrent leur argent*, Karthala, Paris, 2002, pp. 30-34. Le taux d'intérêt s'élève en réalité à deux fois 10% pour 220 jours, soit 33% par an si les versements sont réguliers.

⁸. Nous avons étudié ces changements au Bénin : L'évolution de la finance informelle au Bénin, in M. LELART (éd.), *Finance informelle et financement du développement*, AUF et Fiches du Monde Arabe, Beyrouth, 2000, pp. 17-39.

- *Le crédit.* Les tontiniers ne se contentent plus de rembourser par anticipation les versements déjà reçus, ils remboursent plus qu'ils n'ont reçu : quinze versements dès le 10^{ème} jour, les trente versements dès le 15^{ème} jour... A leurs opérations de dépôt et de retrait s'ajoutent désormais des opérations de crédit qui font d'eux de véritables banquiers. Ils courent des risques, sans doute plus que leurs clients, et ils ont besoin eux aussi que leur activité s'enracine dans la confiance. Ils doivent aussi désormais gérer leur liquidité, soit par exemple en obtenant que certains clients maintiennent leurs dépôts plus longtemps en leur versant un intérêt au lieu d'en prélever un, soit en déposant leurs excédents dans une banque, en contrepartie d'un crédit en cas de besoin...
- *La concurrence.* La faillite des banques, tout comme le chômage des jeunes, même diplômés, a suscité des vocations pour un métier relativement bien rémunéré. Les tontiniers prennent des initiatives pour se faire mieux connaître. Ils adoptent un logo qu'ils s'efforcent de vulgariser, ils distribuent des gadgets à leur nom, ils font de la publicité dans la presse ou à la radio... De cette façon ils se font de plus en plus de concurrence. Ils s'en font aussi en aidant leurs clients de leurs conseils ou en se préoccupant de leurs problèmes. Ils vont même jusqu'à accepter de les rembourser de plus en plus tôt. Certains le font même d'une façon systématique, dès le deuxième versement, acceptant ainsi de courir un risque important pour attirer de nouveaux clients et « construire leur réputation »⁹.
- *La sédentarisation.* Au lieu d'aller chaque jour au-devant de tous leurs clients, dans leur maison ou sur le marché, les tontiniers restent chez eux s'ils ont eux-mêmes un commerce ou ils s'installent dans un local adéquat, bien signalé par une enseigne, où ils assurent une permanence qui est le plus souvent en continu : dix à douze heures par jour, six jours par semaine. Et on imagine mal qu'un banquier ambulancier qui ne se promène plus refuse d'ouvrir à un client tard dans la soirée ou le dimanche...
- *L'organisation.* Les tontiniers ont commencé à s'organiser, en se regroupant au sein d'associations professionnelles dotées d'un statut. Des réunions régulières et une assemblée générale annuelle sont prévues, un organe exécutif, des commissaires aux comptes, un comité des sages... sont nommés. Ces innovations ont été introduites depuis dix ans au Bénin, au Togo, au Ghana. Au-delà de la simple organisation de la profession, elles peuvent aller jusqu'à faciliter la contribution des tontiniers au financement de certains projets ou jusqu'à mettre en place un fonds de garantie ou une procédure de refinancement. A Cotonou, les tontiniers se sont même organisés en cellules au niveau des différents quartiers.

C'est ainsi que peu à peu les banquiers ambulants commencent à sortir de l'informel. Il en est de même des pratiques financières collectives qui constituent également de la finance, qui reposent cette fois non seulement sur la confiance entre le créancier et le débiteur, mais sur une réelle solidarité éprouvée par l'ensemble des participants.

⁹. C. MAYOUKOU, La réputation, un mécanisme incitatif dans la fonction d'intermédiation des tontiniers en Afrique sub-saharienne, *Savings and Development*, n°3, 1996, pp. 327-351.

B. Les pratiques collectives

Ces pratiques collectives sont les tontines. L'expression est née en France : un banquier napolitain nommé Tonti a vendu à Louis XV l'idée d'emprunter de l'argent sans le rembourser, en versant seulement chaque année la totalité de l'intérêt correspondant aux seuls souscripteurs survivants... jusqu'à ce que le dernier décède ! Il y a eu beaucoup de tontines publiques en France, avant et pendant la Révolution. Les tontines privées ont pris la relève, comme une forme d'assurance sur la vie. Les fonds collectés augmentés des intérêts étaient répartis, à l'échéance convenue, entre les survivants. Aujourd'hui encore, en droit français, la clause de tontine signifie qu'un bien appartenant à plusieurs personnes reviendra aux survivants au décès de l'un d'eux.

Comment l'expression s'est-elle trouvée utilisée aujourd'hui un peu partout dans les pays en voie de développement pour caractériser une opération tout à fait différente ? Il semble que des juristes français au début du 19^{ème} siècle aient appelé ainsi un contrat pratiqué en Indochine (la « *houei* ») par lequel plusieurs personnes décident d'épargner ensemble et de se prêter cet argent les unes les autres¹⁰. Le mot a été ensuite utilisé pour caractériser une pratique semblable observée non seulement dans d'autres pays d'Asie, mais également en Afrique, et chez les populations noires d'Amérique centrale, voire du Sud. Car ces tontines, nous allons le voir, sont un phénomène universel qui n'a pas cessé d'évoluer.

1) Les formes courantes de tontines dites mutuelles

Le principe est maintenant bien connu. Bien avant que l'expression ne soit utilisée en Afrique, les paysans avaient l'habitude de travailler tous ensemble dans le champ de chacun d'eux, à tour de rôle. Aujourd'hui encore, au Bénin, une appellation locale de la tontine, « *adjalou* » signifie travailler dans les champs. Une autre, « *gbé* », signifie creuser une tombe, parce que la famille du défunt est aidée pour ce faire par tout le village. Mais c'est surtout en argent que, le plus souvent, « on fait tontine ». Un certain nombre de personnes – par exemple douze – se réunissent régulièrement – par exemple chaque mois, douze fois de suite – et déposent chacune la même somme chaque fois – par exemple 15.000 FCFA, l'équivalent de 23 euros. C'est la cotisation. 180.000 FCFA sont donc disponibles chaque mois, que les douze participants vont « lever » tour à tour. A la fin de l'année, chacun aura versé douze fois 15.000 FCFA et reçu une fois 180.000 FCFA. Le premier est le plus avantageux, il a remboursé pendant les onze mois qui suivent. Les autres le sont de moins en moins, le dernier pas du tout puisqu'il devra attendre le douzième mois pour récupérer tout ce qu'il a versé !

Ces « associations rotatives d'épargne et de crédit »¹¹ se caractérisent principalement par l'importance des relations personnelles qui unissent les participants. D'une

¹⁰. T. PAIRAULT, *Approches tontinières (première partie) – De la France à la Chine par la Cochinchine et autres lieux*, *Etudes chinoises*, vol. IX, n°1, Printemps 1990, pp. 7-34. F. ROCHETEAU et C.W. CHEN, *Analyse juridique des groupements rotatifs d'épargne et de crédit en Asie : la « houei »*, *Revue internationale de Droit comparé*, n°1, 2001, pp. 83-124.

¹¹. Ou AREC, en anglais ROSCA (Rotating Savings and Credit Association). Cette appellation est due à F.J.A. BOUMAN, *Indigenous Savings and Credit Associations in the Third World : A Message*, *Savings and Development*, n°4, 1977, pp. 181-219.

part, ils se connaissent tous au sein du groupe. Ils appartiennent au même milieu, au même clan, ils habitent le même quartier. Ils décident entre eux d'accepter de nouveaux membres. D'autre part, ils se réunissent chez l'un ou l'autre à tour de rôle, car connaître le domicile de chacun renforce encore la cohésion du groupe. C'est publiquement que la « cagnotte » est remise à celui dont c'est le tour. Cette réunion est l'occasion d'échanger des informations, de demander conseil, de discuter de projets. La dernière est souvent l'occasion d'une fête, quand le cycle se termine et que le groupe décide de recommencer. La tontine devient même une contrainte pour se voir et se rencontrer. Elle constitue « une des portes d'entrée dans la société, un des lieux où naît l'échange social. Elle est la forme première de la place publique »¹².

Ces tontines sont d'une souplesse extrême, à cause de l'importance des relations entre les membres du groupe. Le principe est partout le même – l'argent circule entre les membres – mais les modalités peuvent apparaître très variées puisqu'elles sont décidées chaque fois par les participants eux-mêmes. Il y a le plus souvent un président, désigné d'une façon ou d'une autre, parfois un secrétaire ou un trésorier. On peut établir un règlement écrit qui prévoit des sanctions en cas de retard, de défaillance ou du décès d'un participant. On peut s'entendre sur l'ordre des levées, ou le tirer au sort, au début ou à chaque tour, ou s'en remettre au responsable. Un participant peut verser deux cotisations ou davantage, ou seulement la moitié d'une. On peut imaginer des garanties, une petite rémunération pour le trésorier, une augmentation des cotisations pour tenir compte de l'inflation. On peut faire entrer de nouveaux membres en cours de cycle ou instituer une liste d'attente... Chaque tontine a souvent quelque chose de particulier... chacune est une expérience originale, chacune est une véritable aventure...

2) Les formes élaborées de tontines

Du fait des relations personnelles entre les participants, il arrive souvent que la tontine soit utilisée pour se prémunir contre toutes sortes de besoins de nature familiale. En même temps que sa mise, chacun verse un complément à une caisse de secours qui lui garantira un versement, souvent fixé à l'avance, en cas de décès, de naissance ou de mariage, et qui pourra l'aider en cas de maladie. L'importance de ces cotisations complémentaires, naturellement moins élevées que les mises principales, permet de caractériser la vocation sociale de chaque tontine. A la fin du cycle, les participants « cassent la tirelire » en se partageant ce qui reste, « la cagnotte » : le plus souvent ils s'en servent pour organiser une fête ou se réjouir ensemble.

La tontine peut aussi être assortie d'une caisse de prêts, alimentée par le premier versement qui n'est donc pas restitué aussitôt, ou par un versement complémentaire chaque fois. Il arrive aussi qu'une fraction seulement des cotisations soit reversée à chaque tour. Ces fonds, auxquels peuvent s'ajouter les intérêts de retard, payés par certains, sont prêtés pour quelques mois aux membres ou aux non-membres, à un taux d'intérêt qui est souvent de 10% par mois pour les premiers, de 15 à 20% pour les seconds. Ces taux peuvent paraître excessifs, ils sont moindres que ceux pratiqués par les usuriers. Les intérêts perçus sont répartis entre tous les membres à la fin du cycle. Dans certaines tontines, cette activité de crédit devient

¹². D. HENRY, G.H. TCHENTE et D. GUILLERME-DIEUMEGARD, *Tontines et banques au Cameroun – Les principes de la Société des Amis*, Karthala, Paris, 1991, page 61.

essentielle. Il peut même arriver que la totalité des cotisations versées alimente cette caisse et fasse l'objet de crédits accordés dans ce cas à des non-membres¹³.

Des tontines se distinguent aussi par la façon dont est désigné le bénéficiaire de chaque tour. C'est le membre du groupe qui propose l'enchère la plus élevée. Ces tontines connaissent une infinité de variantes, dont certaines sont très sophistiquées du fait du taux d'intérêt qui apparaît alors. Les enchères sont surtout pratiquées au Cameroun, par les Bamilékés qui peuvent mettre en jeu des sommes considérables¹⁴, ainsi qu'en Asie¹⁵.

- L'enchère peut être *isolée des cotisations*. Elle est mise de côté, et lorsque, après plusieurs tours, le montant accumulé des enchères atteint le total des cotisations, ce qu'on appelle « le gros lot », il est à son tour remis aux enchères et attribué à un participant qui va ainsi recevoir des fonds sans que les participants n'aient versé leur cotisation. On parle d'un tour gratuit. L'enchère peut aussi elle-même être mise aux enchères, c'est « le petit lot », ou prêtée à un participant, à un certain taux jusqu'au tour suivant, ce qui permet d'arriver plus vite au tour gratuit. Avec ce système, les participants paient un taux d'intérêt qui est différent pour chacun, et ils se partagent tous, à égalité, le produit de ces enchères.
- L'enchère peut être *intégrée aux cotisations*. Ou bien elle est ajoutée aux versements que le participant doit faire jusqu'à la fin du cycle : il règle ainsi le montant de son enchère qui est dite « en dehors » ; ou bien l'enchère est déduite des versements que les autres participants doivent faire à ce tour, et l'intéressé reçoit une somme diminuée de l'enchère qui est dite « en dedans ». L'intérêt est toujours différent pour chacun des participants, mais son calcul devient plus difficile, puisque l'intérêt payé, mais également l'intérêt perçu, est différent pour chacun. Les choses se compliquent lorsque la tontine est organisée par un tiers qui prend l'initiative de regrouper des personnes en lesquelles il a confiance et qui gère toutes ces opérations jusqu'à être responsable de leur bon déroulement. Il est rémunéré par les premières cotisations qu'il rembourse ensuite, à chaque tour, et cette fois sans intérêt.

Bien d'autres modalités peuvent encore différencier ces tontines : les enchères peuvent être par exemple *fermées* quand elles sont portées par écrit et *découvertes* toutes en même temps, *ouvertes* quand elles sont annoncées par les participants qui peuvent surenchérir... Comme les tontines mutuelles qui sont les plus courantes, les tontines à enchères sont chacune une aventure, et si elles sont actuellement beaucoup moins répandues, elles semblent pratiquées de plus en plus largement.

3) L'étendue de ces pratiques

¹³. On peut alors parler d'associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC) ou Accumulating Savings and Credit Associations : ce sont les ASCRA's opposées aux ROSCA's. Cf. F.J.A. BOUMAN, Rotating Accumulating Savings and Credit Associations : A Development Perspective, *World Development*, vol. 23, n°1, 1995, pp. 371-384. Sur les nombreuses variantes de ces ACEC, cf. S. RUTHERFORD, op. cit., pp. 66-82.

¹⁴. On trouvera quelques exemples, et les calculs correspondants, dans A. HENRY et alii (éds), *op. cit.*

¹⁵. T. PAIRAULT a beaucoup étudié les tontines chinoises. Cf. Approches tontinières (deuxième partie) – Formes et mécanismes tontiniers, *Etudes chinoises*, vol. IX, n°2, automne 1990, pp. 75-130. Cf. aussi ses deux contributions à l'ouvrage collectif *La tontine...*, *op. cit.*, pp. 81-93 et 95-108.

Nous avons souligné le dynamisme des tontiniers – les banquiers ambulants – qui réussissaient à transformer leur métier, au fil des années. Ce qui surprend le plus à propos des tontines, c'est moins le fait qu'elles se transforment à mesure que le temps passe, que le fait qu'elles soient présentes dans la plupart des pays du Sud, où fleurissent souvent bon nombre d'associations.

Elles le sont, bien sûr, en Afrique où elles sont recensées dans une bonne trentaine de pays sous des appellations locales qui ne respectent pas les frontières mais qui se rejoignent souvent. Entre le Sierra Leone et le Nigeria on rencontre le *susu*, l'*asussu*, l'*esussu*, l'*osussu*... En Afrique centrale on trouve le *chilemba*, l'*ibilemba*, le *likelemba*... On trouve aussi le *paré* au Tchad, le *diari-moni* en Côte d'Ivoire, le *mandjoun* au Cameroun, le *gameya* en Egypte, l'*ekub* en Ethiopie... Dans certains pays les appellations peuvent être multiples. Au Togo par exemple, qui n'est pas un pays étendu ni surtout très peuplé, on connaît neuf expressions différentes. Et comme il est difficile de tout savoir des habitudes locales, la réalité est probablement plus riche partout en Afrique qu'il n'y paraît.

Le phénomène est aussi très présent en Asie où la plupart des pays sont concernés. C'est le *hui* ou la *houei* au Vietnam et dans quelques pays voisins, le *paluwagan* aux Philippines, l'*arisan* en Indonésie, le *kye* en Corée, le *pia huey* en Thaïlande, le *kutu* en Malaisie, le *bisi* au Pakistan... On pourrait compléter la liste. Mais deux pays méritent une mention spéciale. C'est d'abord la Chine, parce que les tontines y sont le plus souvent à enchères, et parce qu'elles sont très anciennes. Des « sociétés pécuniaires » étaient pratique courante au début du XIX^e siècle dans tout l'empire chinois où tout le monde se réunissait par groupes et mettait ses ressources en commun¹⁶. C'est ensuite l'Inde, où les *Chitt Funds* sont bien connus. Ce sont des associations souvent créées par un promoteur qui regroupe des personnes qui vont se prêter et s'emprunter mutuellement pendant un certain temps. Cette activité est réglementée depuis longtemps. De telles associations sont très nombreuses, elles peuvent être très actives, elles ont un local, elles tiennent des registres, elles engagent des employés...

Enfin l'Amérique latine connaît ce même phénomène. On retrouve les mêmes noms (*susu*, *esu*) en Jamaïque, aux Bahamas ou à Trinité et Tobago. On les retrouvera sous d'autres noms en République Dominicaine, à la Barbade, à Belize... de même qu'au Brésil, en Bolivie, au Mexique, au Pérou... Ces pratiques ont été bien sûr importées par les Noirs¹⁷, comme elles l'ont été – en d'autres circonstances – par les Sri Lankais à Londres, par les Coréens à New York, par les Sénégalais à Paris... par les Chinois partout où ils font des affaires, qu'ils financent de cette façon¹⁸.

¹⁶. R.E. HUC, *Souvenirs d'un voyage dans la Tartarie, le Tibet et la Chine*, Bruxelles, 1851, page 356. Le mécanisme décrit est exactement celui des tontines actuelles. L'auteur signale que le fondateur de la société avait toujours « le premier lot », que les règles variaient d'une société à l'autre, selon ce que décidaient les membres, enfin que les cotisations augmentaient légèrement chaque mois... les innovations, déjà...

¹⁷. ou par les Asiatiques sur les côtes du Pacifique. Au Pérou, ces pratiques seraient liées à l'immigration japonaise au début du XX^e siècle. A. INDACOCHEA, Les modes de financement du secteur informel, in R. ARELLANO, Y. GASSE et G. VERNA (éds), *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, 1994, pp. 275.284.

¹⁸. La liste des appellations la plus complète, qui concerne 80 pays, est celle de F.J.A. BOUMAN, ROSCA : On the Origin of the Species, *Savings and Development*, n°2, 1995, pp. 117-148.

Les tontines ne sont pas seulement pratiquées dans beaucoup de pays, elles sont beaucoup pratiquées. Toutes les enquêtes effectuées établissent que si la pratique varie d'un pays à l'autre, d'une région à l'autre, entre la ville et la campagne, elle concerne souvent une fraction importante de la population : en moyenne 50% pour l'Afrique¹⁹, mais jusqu'à 95% dans certains pays d'Afrique de l'Ouest et au Cameroun²⁰. Et les fonds drainés de cette façon peuvent être importants : au Cameroun ils représentaient il y a dix ans la moitié de l'épargne²¹. Aujourd'hui ils dépassent les fonds recueillis par les banques²². Elle est certes marginale dans certains pays d'Amérique latine et dans les pays du Maghreb ou du Moyen-Orient, mais dans la plupart des pays d'Afrique au sud du Sahara et en Asie, elle est encore très populaire. Comment peut-on expliquer un tel succès alors que tous les pays du Sud ont leurs banques, et un succès qui dure, à l'heure de la mondialisation... ?

C. Les caractéristiques de la finance informelle

Bien qu'elles soient très différentes et qu'elles n'aient en commun que leur nom – tontinier et tontines – ces deux sortes de pratiques permettent aux personnes qui n'ont pas de comptes en banque d'épargner, de prêter et d'emprunter. On est bien en présence de pratiques financières, mais de pratiques vraiment très originales. C'est pourquoi il s'agit bien de finance, certes, mais plutôt de finance informelle.

1) Il s'agit bien de finance

Commençons par le tontinier, le « money-keeper ». Il collecte l'épargne de ses clients qui ont tous une créance sur lui, matérialisée par la carte émise à son nom et qu'il a signée, et sur laquelle il inscrit chaque versement nouveau. Elle est un titre de créance dont la validité a déjà été reconnue en justice. Si le client la perd, le tontinier peut refuser de le rembourser. Il peut aussi ne pas vouloir – ou ne pas pouvoir – rendre l'argent reçu. De tels cas sont rares, il n'y a pas souvent de litiges, mais le risque existe néanmoins. Il reste cependant limité, au moins pour chaque client, car la durée des versements n'est jamais très longue. C'est pourquoi il y a, certes, une accumulation, mais elle reste très limitée. C'est au tontinier qu'il appartient de garder l'argent reçu, qu'il devra rendre à la date fixée, ou sur demande, par anticipation. Il doit prendre les dispositions nécessaires pour mettre l'argent reçu en sécurité, mais il n'a guère de problème de liquidité puisque – en principe – il ne doit jamais rendre plus qu'il n'a reçu.

Peut-on parler pour autant d'intermédiation financière, comme on le fait souvent ? Il ne semble pas. Le tontinier intervient certes dans la transaction, c'est lui qui reçoit l'argent de ses clients, il contracte une dette envers eux, qui s'accumule au gré de leurs versements. Mais c'est à chaque client qu'il rembourse ses dépôts. Il n'est donc pas un intermédiaire entre des clients ayant de l'argent qui le lui déposeraient, et d'autres ayant besoin d'argent qui lui

¹⁹. G. BUCKLEY, Microfinance in Africa : Is it either the Problem or the Solution ?, *World Development*, n°7, 1997, pp. 1081-1093.

²⁰. F.J.A. BOUMAN, Rotating and Accumulating..., *art. cit.*

²¹. *Ibid.*

²². L. TCHUINDJO, The Evolution of an Informal Financial Institution : The Rotating Savings and Credit Associations in Cameroun, *African Review of Money Finance and Banking*, 1999, pp. 5-20.

en emprunteraient, à charge pour lui d'équilibrer en permanence l'argent qu'il reçoit et celui qu'il donne. L'intervention du tontinier n'empêche pas que ces opérations caractérisent ce que nous appelons de la finance directe, dans laquelle les débiteurs (ici le tontinier) et les créanciers (ses clients) font affaire ensemble, directement.

Les choses changent quand le tontinier ne se contente pas de rembourser avant l'échéance l'argent qu'il a reçu, et qu'il accepte de rembourser plus qu'il n'a reçu.. C'est alors qu'il mérite vraiment son nom de « banquier mobile ». Il remet en effet à certains clients l'argent qu'il a reçu des autres. Et il se retrouve à devoir faire face aux deux risques que connaît bien tout banquier : le risque de liquidité, car le crédit qu'il consent peut dépasser certains jours les versements qu'il reçoit, et le risque de solvabilité puisqu'il accorde des crédits à des clients qu'en général il connaît bien, certes, mais qui pourraient ne pas le rembourser. Le tontinier devient cette fois un véritable intermédiaire. Il a une dette envers certains clients, une créance sur d'autres. Certains de ses clients ont une position créancière, d'autres ont une position débitrice. Ce rôle d'intermédiation est certes atténué du fait que ces positions ne s'accumulent que faiblement, les échéances étant courtes. Mais on est cette fois plus proche de la finance indirecte.

Et les tontines ? Elles caractérisent bien, elles aussi, des pratiques financières, dans lesquelles l'épargne et le crédit sont associées plus étroitement. Chaque cotisation versée constitue une créance qui grandit à chaque tour. Chaque levée par un membre constitue pour lui une dette qu'il va rembourser à chaque tour. Chacun des participants va donc se trouver tout au long du cycle d'abord créancier, ensuite débiteur, à l'exclusion du premier qui devient débiteur dès le premier tour et du dernier qui reste créancier jusqu'à la fin. Ces positions débitrices et créancières s'équilibrent en permanence, jusqu'à s'annuler au dernier tour. Il y a donc là une certaine accumulation, mais qui ne dure pas longtemps puisque les tontines ont en général un cycle court (douze mois). Il y a bien sûr des exceptions, mais elles sont rares²³. Et même si les participants recommencent, et même plusieurs fois de suite, sitôt chaque tontine terminée, leurs créances et leurs dettes repartent de zéro !

Les enquêtes effectuées révèlent souvent que la principale motivation des participants n'est pas le crédit mais l'épargne. Participer à une tontine, c'est en effet s'obliger à payer sa cotisation à chaque tour, et cette obligation est très forte parce que tous les membres se connaissent et parce qu'ils sont très solidaires au sein du groupe. La discipline qu'ils s'imposent est perçue très positivement. Ce qu'ils souhaitent, c'est de pouvoir disposer d'assez d'argent pour faire telle ou telle dépense, c'est moins de pouvoir le faire plus tôt si le tour arrive avant le dernier et que le participant reçoit plus qu'il n'a encore versé. C'est pourquoi la tontine apparaît principalement comme une technique efficace de mobilisation de l'épargne. A ce service s'en ajoute un autre, souvent signalé par les intéressés, et qui est précisément complémentaire de l'épargne, c'est l'assurance. Il en est ainsi lorsqu'existe une caisse de secours, voire une caisse de prêt. Mais en leur absence, le sentiment très fort d'appartenir à un groupe solidaire constitue une sorte de garantie qui se rapproche de l'assurance.

²³. On fait parfois allusion à des tontines de longue durée en Asie. Au Népal en 1964 trente ans ! En Inde vingt ans, mais une loi a interdit les tontines de plus de sept ans. J.D. von PISCHKE, *Finance at the Frontier*, Banque mondiale, 1991, page 217. On a trouvé en 1993 une tontine de 44 mois (un peu plus de trois ans et demi) au Cameroun. J. NDJEUNGA et A. WINTER-NELSOON, *Payment Areas in ROSCAS : Empirical Analysis of Cameroonian ROSCAS*, *African Review of Money Finance and Banking*, 1997, pp. 87-105.

On ne peut parler cette fois d'intermédiation financière puisqu'il n'y a pas d'intermédiaire. Les membres de la tontine sont plus ou moins débiteurs et plus ou moins créanciers les uns des autres, directement. C'est ce qu'a considéré la Cour d'Appel de Saigon dans un vieil arrêt de 1925 en parlant « des créances et des dettes mutuelles ». Au Cambodge une loi du 27 mai 1951 considère la tontine comme « un faisceau de contrats »²⁴. Il s'agit donc d'une forme de finance directe, dans laquelle les relations personnelles sont déterminantes. La présence d'un organisateur qui tient les comptes, qui gère la caisse, qui relance les retardataires ou encaisse les amendes n'y change rien, car il ne fait pas la contrepartie des opérations. Il en est de même lorsque, dans certaines tontines, il bénéficie automatiquement du premier tour, avant que les enchères ne commencent. Il est un débiteur comme d'autres vont l'être après lui, et non pas un intermédiaire qui prête aux uns l'argent des autres.

2) Il s'agit de la finance informelle

L'expression est maintenant consacrée. Appliquée à l'économie, elle a une consonance négative : le secteur informel n'existe qu'en marge du secteur formel. C'est le secteur sous-développé à côté du secteur moderne, le secteur où l'on survit à côté du secteur dynamique de l'économie. Appliquée à la finance, l'expression pourrait donner la même idée. De fait, par rapport à la finance moderne ou institutionnelle, la finance informelle peut se décliner négativement :

- Il n'y a *pas de conditions préétablies* pour participer à une tontine ou faire affaire avec un tontinier : pas d'autorisation à solliciter, pas de démarches à effectuer, pas de garanties à apporter, pas de formalités à remplir, pas de délai à respecter. Dans les tontines mutuelles, les membres se donnent eux-mêmes leurs règles, ils désignent leur président, ils constituent un comité, ils prévoient les sanctions, ils choisissent comment déterminer l'ordre des levées. Avec le tontinier ils discutent de l'opportunité d'une avance ou d'un crédit.
- Il n'y a *pas de frais de gestion*. L'administration est réduite au minimum ; quelquefois un cahier où sont inscrits les noms et les sommes versées et rendues, le plus souvent rien. Les seuls frais sont les boissons qu'on achète avant chaque réunion de l'association. Il n'y a pas de local, les membres se réunissent à tour de rôle chez les uns et les autres et les tontiniers vont eux-mêmes au-devant de leurs clients. Il n'y a pas davantage de personnel rémunéré : les membres du groupe choisissent un trésorier parmi eux et le tontinier visite lui-même ses clients, chaque jour bien souvent.
- il n'y a *pas de cadre fixé*. Les tontines peuvent regrouper quelques membres ou quelques centaines et durer quelques semaines ou plusieurs années. L'ordre des levées peut être déterminé de plusieurs façons, y compris par enchères. Des sous-groupes peuvent être constitués... chaque tontine est un cas d'espèce. De même des tontiniers ont trente clients, d'autres six cents, certains « passent » tous les jours ou les jours de marché, d'autres tous les mois...

²⁴. J. MORICE, Contrat asiatique de crédit mutuel, *Revue Juridique et Politique, Indépendance et Coopération*, n°2, 1982, pp. 735-762.

- il n'y a *pas de contrôle*. Comme elles reposent toutes sur des relations personnelles, ces pratiques sont vécues quotidiennement par la population et, dans une large mesure, collectivement entre les membres des groupes. Les opérations qui s'ensuivent ne peuvent être isolés facilement de l'activité économique aussi bien que sociale des uns et des autres. Comment dès lors la banque centrale pourrait-elle contrôler ces opérations, et pourquoi le ferait-elle puisqu'elles n'affectent que la vitesse de circulation de la monnaie sans entraîner de création monétaire ? L'absence de règles préétablies, la difficulté de repérer les responsables, la souplesse du cadre utilisé rendent très difficile toute espèce de contrôle.

De plus comme elles sont dénouées rapidement, les créances et les dettes ne s'accumulent que faiblement. On se trouve en présence de flux, et de flux de court terme, derrière lesquels les stocks sont peu significatifs. Et de toute façon il n'est pas possible de mesurer à un moment donné les agrégats correspondants. Comment dès lors pourrait-on contrôler ces opérations ?

Et cependant, contrairement au secteur informel, la finance informelle n'a pas de consonance négative. Cette informalité lui confère au contraire un certain nombre d'avantages.

- *C'est l'adaptation* aux besoins des personnes, et d'abord à leurs comportements, à leurs habitudes, à leurs façons d'agir. Dans les tontines notamment, les participants se retrouvent régulièrement et cette dimension sociale a beaucoup d'importance. C'est bien la raison pour laquelle les immigrants d'un même pays, d'une même région ou mieux encore d'un même village décident de « faire tontine » et se retrouvent régulièrement à Paris, à Madrid ou à Londres. C'est aussi la raison pour laquelle on peut voir des tontiniers passer régulièrement dans les couloirs d'une banque centrale africaine, ou des fonctionnaires africains en poste à la Banque mondiale à Washington se réunir à la fin du mois pour « casser la tirelire »...
- *C'est la souplesse*, nous l'avons vu à propos des tontiniers comme des tontines. Toutes les variantes sont possibles. Tous les aménagements peuvent être imaginés. Chaque expérience peut avoir quelque chose de particulier, chacune est originale, chacune est une véritable aventure. Mais cela veut dire qu'on peut changer, améliorer, simplifier, compliquer... Dès lors, la finance informelle peut devenir très sophistiquée – on l'a vu avec les tontines chinoises – mais surtout elle est innovante. Bien des auteurs l'ont souligné. La finance informelle offre « une capacité spontanée d'innovations »²⁵, elle est « cousue d'innovations »²⁶, elle est « un creuset d'innovations »²⁷.
- *C'est enfin l'efficacité*. Ces opérations ne coûtent rien. L'intérêt laissé au tontinier ou le montant des enchères sont de l'intérêt, non pas des coûts de transaction. Et comme les personnes se connaissent, l'information sur la solvabilité des uns et des autres est

²⁵. J.D. von PISCHKE, *op. cit.*, page 362.

²⁶. D.W. ADAMS, Une nouvelle vision de la finance informelle, in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (éds), *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994, pp. 17-36.

²⁷. J.L. LESPES, Les informalités tontinières : traditions et innovations, in M. LELART (éd.), *La tontine...*, *op. cit.*, pp. 323-346.

suffisante. Il y a peu de risques, et s'il arrive qu'un tontinier disparaisse avec l'argent de ses clients, ou qu'un participant à une tontine ne puisse plus honorer ses engagements après avoir levé les fonds, ces cas restent rares. La confiance est essentielle, elle facilite la bonne marche de ces opérations.

En fin de compte, ce qui caractérise le mieux la finance informelle, c'est que les relations entre les débiteurs et les créanciers sont des relations personnelles. Non seulement ils se connaissent, le plus souvent, mais les opérations financières qu'ils font ensemble ne sont pas simplement liées à leur activité économique, elles sont encadrées dans leurs relations sociales. La finance informelle repose à la fois sur la solidarité et sur la réciprocité. C'est aussi pour cela qu'elle n'est pas seulement une finance traditionnelle, elle est une finance « indigène »²⁸, parce qu'elle vient d'en bas. Elle n'est pas importée, elle n'a pas été imaginée ailleurs. C'est aussi pour cela qu'elle peut s'adapter et innover à l'infini, et qu'elle est véritablement une finance « sur mesure ».

Cela veut-il dire qu'elle est la panacée, ou du moins qu'elle constitue une politique alternative pour financer le développement ou qu'elle doit au moins avoir sa place dans les politiques menées dans les pays du Sud ? En constatant l'explosion, depuis une quinzaine d'années, de la microfinance, qui est tout autre chose, on serait tenté de répondre non, et d'attendre que la finance informelle s'éteigne lentement. Mais il faudrait d'abord comprendre pourquoi !

²⁸. D. AREDO, ROSCAs : Characterization with particular Reference to the Ethiopian Iqqub, *Savings and Development*, n°2, 2004, pp. 179-200.

Deuxième partie : Comment s'est développée la microfinance ?

Les pratiques que nous avons analysées présentent beaucoup d'aspects positifs, elles ont néanmoins certains inconvénients, du moins elles connaissent quelques limites. C'est pour cela que la finance informelle est perçue de façon très ambivalente, célébrée par les uns, décriée par les autres. C'est pour cela aussi que la microfinance est accueillie avec enthousiasme, comme si elle devait réussir là où la finance informelle aurait plus ou moins échoué. Avant de bien les distinguer l'une de l'autre, voyons quelles sont les limites de la finance informelle, et comment la microfinance est arrivée.

A. Les limites de la finance informelle

Beaucoup d'auteurs, parmi ceux qui ont étudié le plus et depuis le plus longtemps la finance informelle, ont été séduits par ses avantages jusqu'à s'en faire des défenseurs inconditionnels et des partisans enthousiastes. Dale Adams observant l'ensemble des pratiques financières informelles souligne leur flexibilité et leur créativité comme la nature innovatrice et dynamique de certaines pratiques²⁹. Ce sont surtout les tontines qui suscitent l'émerveillement, car on peut employer ce mot. Dès ses premiers travaux, Bouman a analysé la technologie financière de ces associations et admiré leur performance³⁰. Et Pischke trouve que la tontine est « le modèle de projet idéal » pour passer de l'informel au formel, il souligne « sa simplicité et son élégance », et il conclut qu'elle est « le nec plus ultra de l'intermédiation ». C'est, pour la finance, « ce qu'une fugue de Bach est à la musique classique européenne »³¹.

On peut comprendre cet engouement quand on étudie le financement d'une économie, et que force est de constater le rôle très limité des banques, soit qu'elles soient peu présentes, dans les campagnes notamment, soit qu'elles soient peu sollicitées parce que leurs services ne sont pas adaptés aux besoins des populations locales. Les tontines sont alors effectivement un moyen facile d'épargner et d'emprunter. On peut le comprendre surtout dans des pays, le Cameroun par exemple, où ces formules sont très largement pratiquées, par des hommes d'affaires et pour des montants anormalement élevés. Mais cela ne veut pas dire que la finance informelle mérite toujours et partout un jugement aussi positif. Peut-on avoir une idée plus précise et moins générale de son rôle, peut-on mesurer son impact sur le financement d'une économie ?

La réponse n'est pas facile car une telle mesure soulève bien des difficultés.

²⁹. D.W. ADAMS, *op. cit.*, pp. 20 et 385.

³⁰. F.J.A. BOUMAN, The ROSCA : Financial Technology of an Informal Savings and Credit Institution in Developing Countries, *Savings and Development*, n°4, 1979, pp. 252-276.

³¹. J.D. von PISCHKE, Des intermédiaires financiers performants : les ARECs, in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (éds), *op. cit.*, pp. 357-367.

- *Une première difficulté* tient à la nature informelle de ces pratiques : elles ne sont pas recensées, puisqu'elles ne sont pas contrôlées. On ne peut connaître le montant des fonds concernés qu'en interrogeant les personnes directement. Mais les enquêtes, qui sont toujours coûteuses, sont forcément ponctuelles, leurs résultats doivent toujours être interprétés, surtout lorsque ces pratiques financières sont étroitement liées à l'activité économique et surtout sociale. L'argent qui passe dans les tontines peut avoir été emprunté à la famille, et il peut servir à rembourser l'usurier. Il peut avoir été déposé auprès du garde-monnaie ou obtenu du tontinier avant le dernier versement. Et si de son côté ce dernier tient un registre, c'est, à sa façon, pour disposer des informations dont lui seul a besoin et qu'il n'a nulle envie de divulguer. On sait peu de choses quantitativement sur toutes ces pratiques d'épargne et de crédit.
- *Une deuxième difficulté* tient à ce que les créances et les dettes qui s'ensuivent ne s'accumulent pas, du moins pas au-delà d'un certain temps qui se mesure plus souvent en mois qu'en années. En d'autres termes, l'argent tourne ou circule plus qu'il ne s'accumule. On se trouve donc en présence de flux, et il n'est guère facile de les transformer en stocks. Dans une tontine de douze mois qui commence en janvier par exemple, non seulement les positions des membres se modifient chaque mois, mais le 31 décembre tous les comptes sont soldés. Quel montant mesurer ? Quel agrégat retenir, pour le comparer par exemple aux dépôts ou aux crédits bancaires qui peuvent être connus à tout instant ? Les chiffres qui sont publiés – c'est rare – sont toujours des approximations, et très souvent des pourcentages.
- *Une troisième difficulté* concerne l'usage des fonds. Les réponses aux enquêtes sont, cette fois, des pourcentages. Mais les réponses sont multiples, elles correspondent à la fois à des dépenses de consommation et à des dépenses d'investissement. Avant que le problème de la pauvreté ne soit devenu essentiel dans les analyses du développement, on considérait que la finance informelle ne contribuait au financement de l'économie que si elle permettait d'orienter l'épargne vers l'investissement. Mais il n'est pas facile de distinguer les dépenses qui sont productives et celles qui ne le sont pas – ou qui le sont moins. Un frigidaire et une machine à coudre qui sont tous deux un bien durable ont-ils la même destination, et les dépenses d'éducation, même pour des enfants en bas âge, ne sont-elles pas le meilleur investissement qui soit ?

Les premières enquêtes effectuées ont fait apparaître une grande variété d'emplois, de l'achat d'une terre ou la construction d'une maison à l'achat de médicaments ou aux dépenses d'un mariage³². Une meilleure solution pour mesurer l'impact de la finance informelle est d'interroger non pas les agents qui épargnent – que font-ils de leur argent ? – mais les agents qui investissent – d'où provient leur argent ? En particulier, comment les petits entrepreneurs du secteur informel trouvent-ils les capitaux dont ils ont besoin ? Des enquêtes menées dans différents pays africains ont permis de constater l'importance du financement informel. Il n'est pas rare que plus de 50% des commerçants, des artisans ou des petits entrepreneurs utilisent les tontines ou les tontiniers pour financer leur activité³³. Il en est

³². M.P. MIRACLE, *art. cit.*

³³. M. LELART, Les modes de financement des petites et moyennes entreprises, in S. ELLIS et Y.A. FAURE (éds), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala, 1995, pp. 445-458.

de même dans certains pays d'Asie, en Inde, au Népal, à Taïwan, en Thaïlande, où l'on rencontre même des tontines organisées uniquement par des hommes d'affaires³⁴. Au-delà des enquêtes effectuées ici ou là, l'impression générale qui domine est que la finance informelle, telle que nous l'avons définie, contribue effectivement au financement du secteur informel.

Cela ne veut pas dire que ces pratiques financières sont le meilleur mode de financement qui soit, qu'elles vont suffire à faire émerger les pays en voie de développement, et qu'il n'est pas nécessaire de réfléchir à des réformes. Ces pratiques ont leurs limites, et c'est bien la raison pour laquelle l'enthousiasme qu'elles suscitent n'est pas partagé.

- *La première limite* est relative au temps. La finance informelle est une finance de court terme. Elle permet de financer le commerce qui fonctionne en cycle court, ou les besoins de l'exploitation, mais non pas les besoins d'investissement au vrai sens du mot, c'est-à-dire à long terme. Elle permet de financer l'activité de l'entreprise au jour le jour, et c'est important, car c'est du capital circulant dont on a le plus besoin dans le secteur informel où les entreprises performantes sont celles qui récupèrent rapidement les fonds utilisés. Il y a bien sûr des exceptions, mais d'une façon générale la finance informelle ne permet pas à l'entreprise de grandir réellement, de changer d'échelle, de se moderniser... bref, de sortir de l'informel. Elle est au service d'un secteur qui fait vivre – ou survivre – une majorité de la population, mais qui perpétue un mode traditionnel d'organisation de la société et constitue un frein à sa transformation³⁵. Bref, il n'y a pas de développement économique sans accumulation financière, et la finance informelle n'est pas propice à l'accumulation.
- *La seconde limite* est relative à l'espace. Les membres d'une tontine sont un petit groupe de personnes, forcément limité. Ce sont elles qui se prêtent et s'empruntent, tout se passe à l'intérieur du groupe. L'argent des uns est prêté aux autres. D'une part, il ne sort pas, sauf quand la caisse de prêt permet de prêter à des non-membres, mais ce n'est pas toujours le cas et ce sont, de toute façon, des montants très faibles. D'autre part, il ne rentre pas d'argent, ce sont les cotisations des membres qui nourrissent les opérations. Dans la mesure où les ressources ne rentrent ni ne sortent, on ne peut pas dire qu'elles sont allouées d'une façon optimale. En d'autres termes, l'argent est investi là où il est, ce n'est pas forcément là qu'il sera le mieux utilisé. Un taux d'intérêt ne garantit pas son affectation aux projets les plus pertinents. Il y a bien un tel taux dans les tontines à enchères, il y a donc un choix et on peut parler d'un marché, mais c'est toujours aux dimensions du groupe.

Comment peut-on réagir, quelle attitude peut-on adopter face à ces reproches qu'encourt la finance informelle ? On a commencé par expliquer qu'elle ne devait son succès qu'à l'impossibilité dans laquelle se trouvaient les banques, sinon d'étendre leur clientèle, du

³⁴. M. LELART, Le rôle des tontines, in R. ARELLANO, Y. GASSE et G. VERNA, *op. cit.*, pp. 285-302. On a moins d'informations à cet égard sur les pays d'Amérique du Sud. Mais il en est de même au Pérou. Cf. A. INDACOCHEA, *art. cit.*

³⁵. B. HAUDEVILLE, Epargne informelle et financement de l'entreprise productive, in G. HENAULT et R. M'RABET (éds), *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1990, pp. 77-85.

moins de développer leurs opérations. Leurs difficultés tiendraient aux contraintes qui leur sont imposées souvent, par les taux d'intérêt qui sont plafonnés, par l'encadrement du crédit, par les réserves obligatoires... C'est la thèse de la répression financière, énoncée pour la première fois par Mc Kinnon en 1973 et souvent reprise depuis. Elle justifie la libéralisation financière, longtemps chère à la Banque mondiale. Libérons les banques, elles accueilleront l'argent des tontines et des tontiniers...

En fait, les banques ne sont pas seulement contraintes par des règles – dont certaines sont liées à la politique monétaire – elles sont peu adaptées aux habitudes des populations. Cela a été abondamment commenté. Ce sont les distances, les délais, les garanties, les formalités... et même les heures limitées d'ouverture. En fait, dans tous les pays du Sud, la banque est un modèle importé qui ne convient pas à la majorité des habitants. La finance informelle au contraire a toujours été pratiquée, elle s'inscrit naturellement dans la vie de tous les jours, elle convient parfaitement aux acteurs du secteur informel. Le dualisme qui caractérise les pays en voie de développement est d'une double nature, économique et financier. La finance moderne finance le secteur moderne de l'économie, la finance informelle finance le secteur informel. La séparation entre les deux secteurs n'est pas parfaitement étanche, mais elle est assez nette pour que chacun ait une relative autonomie. Vouloir que les tontines et les tontiniers soient remplacés par des banques, c'est vouloir que des petites ou micro-entreprises deviennent des entreprises modernes. Cela pourra se faire, mais avec du temps...

Et d'ici là ? Plutôt que d'interdire ou d'éliminer, il vaut bien mieux « laisser l'informel tranquille »³⁶. Cela ne veut pas dire qu'il faille ne rien faire du tout. Quelques réformes, moins radicales et plus réalistes, peuvent être envisagées. Seibel a fort bien analysé les stratégies correspondantes, en distinguant quatre³⁷.

- *C'est l'adaptation* des institutions dites formelles, en particulier des banques. Maintenant que l'on connaît mieux les particularités du secteur informel, les banques pourraient essayer de se rapprocher des populations, en ouvrant des bureaux à temps partiel dans les villages ou sur les marchés, en mettant en place des services mobiles, en utilisant les services d'agents qui pourraient se déplacer³⁸. Elles pourraient s'efforcer de simplifier les procédures, d'adapter leurs méthodes d'évaluation du risque, de proposer des services de soutien aux petits entrepreneurs... Il s'agit pour elles d'élargir leur clientèle, d'aller « vers le bas ».
- *C'est la modernisation* des pratiques informelles, c'est le chemin inverse, qui consiste à aller « vers le haut ». Ces pratiques sont réceptives aux innovations, elles peuvent se rapprocher peu à peu des pratiques plus formelles. Dans les tontines la durée du

³⁶. Selon la belle formule d'ADAMS et GHATE, Et maintenant, quelles directions s'offrent à la finance informelle ? in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (éds), *op. cit.*, pp. 381-391.

³⁷. H.D. SEIBEL, Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement, *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars 1996, pp. 97-114. L'auteur considère plutôt la finance formelle et semi-formelle, mais son analyse peut être étendue à la finance informelle. Cf. aussi ADAMS et GHATE, *art. cit.*, ainsi que M. LELART, Tontines, innovations et développement, in B. PONSON et J.L. SCHAAN (éds), *L'esprit d'entreprise : Aspects managériaux dans le monde francophone*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1993, pp. 369-382.

³⁸. Comme cela se fait déjà au Vietnam, au Bangladesh et en Malaisie. G. NGUYEN TIEN HUNG, La banque mobile, *Finances et Développement*, juin 2004, pp. 41-43.

cycle pourrait s'allonger, les caisses de crédit pourraient se généraliser, des gestionnaires pourraient intervenir de plus en plus souvent, des tontines pourraient être reliées ou regroupées autour d'une caisse commune³⁹... La mise en place d'une réglementation pourrait créer un cadre propice à une telle évolution.

- *C'est l'articulation* entre les deux secteurs financiers, formel et informel, et l'établissement de liens entre eux. Il arrive déjà souvent que le tontinier dépose à la banque l'argent reçu, le gérant de la tontine peut aussi déposer l'encaisse de la caisse de secours ou de prêt. On peut imaginer aussi que le tontinier, s'il consent de plus en plus souvent des avances à ses clients, obtienne lui-même un crédit de sa banque lorsqu'il en a besoin. La banque pourrait aussi utiliser ses services – directement si l'on peut dire – pour accorder des crédits à une clientèle dont il est lui-même plus proche, comme le font les compradores en Asie⁴⁰. Et on pourrait aussi voir un gérant de tontine emprunter à la banque au nom du groupe...
- *C'est enfin l'institutionnalisation*, ou la création de nouvelles institutions financières conçues pour être au service du secteur informel. Il s'agit de développer le secteur « semi-formel » quand des mutuelles, des caisses villageoises ou d'autres institutions du même type, sont déjà en place. Et il s'agit d'en créer dans des pays ou des régions où il n'en existe pas encore. C'est la solution qui engage le plus les autorités locales, car elle est la plus novatrice et elle représente une transition plus nette.

Ces stratégies ne sont pas exclusives l'une de l'autre. Elles peuvent être préférées ici ou là, à un moment ou un autre, et elles peuvent même être mises en place en même temps : une nouvelle institution alors que les institutions existantes s'adaptent et se rapprochent. C'est même ce qui s'est passé depuis une vingtaine d'années. Les quatre stratégies ont coexisté, mais dans un contexte qui n'était pas prévu : elles n'ont guère été appliquées à la finance informelle, elles l'ont été davantage à la microfinance... et elles le sont toujours.

B. L'émergence de la microfinance

Alors que le concept de finance informelle est apparu durant les années 80, le concept de microfinance a émergé pendant la décennie suivante. Les raisons en sont multiples. Nous allons les exposer afin de comprendre son évolution, avant de définir ce nouveau concept et de l'opposer au précédent

1) L'émergence du micro-crédit

³⁹. Au Népal, une tontine en se développant est devenue une véritable banque, H.D. SEIBEL et H. SCHRADER, Dhikuti revisited : from ROSCA to Finance Company, *Savings and Development*, 1999, n°1, pp. 47-55. En Gambie, une ONG a suscité un certain nombre de tontines qu'elle a ensuite reliées à des banques créées spécialement. G. NAGARAJAN et R.L. MEYER, Linking Formal and Informal Financial Arrangements through NGOs : an Experiment from the Gambia, *African Review of Money, Finance and Banking*, 1996, pp. 121-133.

⁴⁰. C'est ce que les banquiers ambulants commencent à faire au Ghana. E. ARYEETY et W.F. STEEL, *art. cit.*

Une première raison concerne *le recours au financement extérieur*, qui a commencé après le choc pétrolier de 1973 et s'est peu à peu généralisé. L'endettement excessif des Etats qui s'en est suivi a conduit à la crise de la dette, ouverte par le Mexique en 1983. Beaucoup de pays du Sud se sont trouvés eux aussi dans l'incapacité de faire face à leurs engagements⁴¹. Après avoir pris des mesures pour réduire le service de la dette, c'est-à-dire les flux, la Communauté internationale a fini par accepter, à la fin des années 80, une annulation partielle de la dette de certains pays, c'est-à-dire une réduction du stock de leur dette. Et en 1996, la Banque mondiale et le Fonds Monétaire International ont mis en place une initiative spéciale en faveur des Pays Pauvres Très Endettés (PPTe), qui annonçait une réduction très importante (elle ira jusque 80%). Il est évident que dans ces conditions bien des pays ne peuvent plus continuer d'emprunter. Il faut donc que l'épargne domestique prenne, au moins partiellement, le relais des crédits extérieurs, c'est-à-dire de l'épargne étrangère.

Une deuxième raison concerne *l'intervention du secteur public*. Le modèle marxiste a vu se réduire inexorablement l'enthousiasme qu'il suscitait. La chute du mur de Berlin en 1989, l'éclatement de l'ex-URSS qui a suivi et la volonté d'une transition rapide vers l'économie de marché ont renforcé le sentiment que l'Etat ne doit pas tout faire. Dans bien des pays du Sud, la plupart des entreprises publiques qui avaient commencé à être privatisées l'ont été de plus en plus, non seulement parce qu'elles étaient peu ou non rentables, mais parce que les pays prenaient conscience du rôle moteur que devaient jouer les entreprises privées dans le processus de développement, en particulier les plus petites. De même, les banques publiques, qui étaient le plus souvent des banques nationales de développement finançant de grands projets, ont vu leur efficacité mise en doute et ont été, fréquemment, purement et simplement liquidées.

Ce sont surtout les petites et moyennes entreprises, mais aussi les micro, qui se voient maintenant reconnues comme des acteurs essentiels du développement. Les travaux sur le secteur informel ont fini par porter leurs fruits. Des programmes d'appui, des agences de développement, des fonds d'investissement sont créés ici ou là pour promouvoir la création de petites entreprises et soutenir leur expansion⁴². Elles bénéficient souvent de l'aide internationale, qui privilégie maintenant la proximité et qui passe de plus en plus par les ONG. Celles-ci sont nombreuses dans les pays du Sud, elles sont parfois des antennes d'ONG internationales, elles s'occupent souvent de financement ou de crédit.

Une troisième raison consiste en *l'insuffisante mobilisation de l'épargne domestique*. Ce n'est pas le volume de l'épargne qui pose problème, c'est son affectation. Le cas de l'Afrique est à cet égard particulièrement surprenant. Les banques commerciales y disposent souvent de liquidités abondantes. Rendant compte d'un colloque à Yaoundé en 1985, le journal *Le Monde* avait donné pour titre à son article « Les gisements d'épargne en Afrique ». Dans les pays de la Zone franc, les avoirs extérieurs des banques dépassent leurs engagements extérieurs régulièrement depuis 1994. L'excédent de leurs dépôts est donc prêté à

⁴¹. La dette extérieure des pays de la Zone franc, à la veille de la dévaluation décidée en janvier 1994, atteignait 36 milliards de dollars et les arriérés correspondants 10 milliards..

⁴². Sur l'Amérique latine, cf. G. SUAREZ CROTTERS, Développement de la micro-entreprise, expérience latino-américaine, *Techniques Financières et Développement*, n°37, janvier 1995, pp. 44-52. Sur l'Asie, cf. P.L. CHEE, Le développement des PME en Asie : quelles leçons pour l'Afrique, *Techniques Financières et Développement*, *ibid.* pp. 53-63. Sur l'Afrique, sur l'exemple du Niger, cf. C. RIETSCH, Le soutien à l'entrepreneuriat privé : exemple des trois tentatives au Niger, in M. LELART (éd.), *Finance informelle et financement du développement*, AUF et Fiches du Mondes Arabe, Paris et Beyrouth, 2000, pp. 157-172.

l'étranger. Les banques financent les importations, le commerce de gros, la construction, elles ne financent pas les petites entreprises, qui déclarent toujours que le manque de capitaux est leur principal souci. Pendant ce temps, les populations locales manquent d'argent pour développer des activités qui sont souvent informelles, certes, mais qui sont génératrices de revenu.

Une quatrième raison est relative à *la lutte contre la pauvreté*, qui est devenue une préoccupation majeure de la Communauté internationale. L'initiative PPTE de 1996 a été intégrée trois ans plus tard dans un effort plus vaste visant à réduire la pauvreté dans les pays concernés. Un document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP) est maintenant élaboré par les autorités nationales et les institutions internationales, avec la participation active des bailleurs de fonds et de la société civile, qui participent également au suivi de son application⁴³. En même temps, le Fonds a remplacé l'ancienne Facilité d'Ajustement Structurel (FAS) par la Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance (FRPC). Enfin, les pays membres de l'ONU ont fait de la réduction de la pauvreté le premier des objectifs de développement pour le Millénaire qu'ils se sont engagés à réaliser d'ici 2015. Il y a bien des façons d'essayer de réduire la pauvreté et, à long terme, un taux plus élevé de croissance, et de croissance durable, est sans doute la plus efficace. Le Fonds Monétaire, plus tourné vers la macro-économie, évoque davantage les politiques structurelles et la gestion des dépenses publiques. Mais la croissance, c'est l'activité de l'ensemble des agents économiques. Et dans ces pays la majorité des agents sont dans l'informel. Comment les aider à travailler plus ? Une solution est de leur prêter de l'argent.

Une cinquième raison résulte de *la capacité d'innovation de la finance informelle*. Celle-ci s'est manifestée avec la création de la Grameen Bank au Bangladesh en 1976. Après une terrible famine, un professeur d'université, Mohamed Yunus, a l'idée d'accorder de petits crédits à quelques groupes de femmes pauvres pour les aider à développer une activité qui leur procure un modeste revenu. Accordés pour un an, au taux de 20%, ils commencent à être remboursés dès la deuxième semaine par celle qui a emprunté ou par ses comparses, car le groupe est solidaire. Lorsque le premier crédit sera remboursé, une autre femme pourra emprunter à son tour, et ainsi de suite. Quand toutes auront emprunté et remboursé, elles pourront emprunter un peu plus... Cette formule basée sur un groupe dont les membres se connaissent bien et dont les situations vont tourner, correspond tout à fait aux modalités et à l'esprit des tontines que nous avons rencontrées partout, des tontines africaines⁴⁴ aussi bien que des tontines asiatiques⁴⁵. Cette façon de faire du crédit a été reprise dans beaucoup de pays du Sud, elle l'est même dans des pays du Nord, et partout elle aide les plus démunis à faire quelque chose, « à gagner leur vie » et celle de leurs enfants. Elle fait – modestement – reculer la pauvreté.

C'est donc le crédit qui devient maintenant le plus important. Alors que la finance informelle laissait le plus de place à l'épargne, c'est le crédit qui devient essentiel dans la microfinance.

⁴³. On peut regretter que ces DSRP ne se réfèrent pas systématiquement aux initiatives prises par le pays en matière de microfinance. P. COQUART, La microfinance : enjeux et avenir, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 25-31.

⁴⁴. T. BESLEY et alii, The Economics of Rotating Savings and Credit Associations, *American Economic Review*, 1993, n°4, pp. 792-810.

⁴⁵. F. ROCHETEAU et C.W. CHEN, *art. cit.*

2) Du micro-crédit à la microfinance

On peut maintenant commencer à définir ce nouveau concept. A vrai dire, nous sommes plutôt en présence du micro-crédit, c'est-à-dire d'un petit crédit, d'un montant peu élevé, sensiblement inférieur au crédit qu'une entreprise ou un ménage peut solliciter d'une banque. Ce crédit est demandé par des personnes qui disposent d'un revenu relativement bas. Il est le plus souvent sollicité pour « développer une activité génératrice de revenu », qu'il s'agisse d'une ancienne activité que l'on voudrait étendre ou d'une nouvelle que l'on voudrait créer. Enfin l'emprunteur ne dispose d'aucune garantie à offrir car il possède peu de choses et n'est sans doute propriétaire ni du logement qu'il occupe, ni de la terre qu'il cultive. La seule garantie qu'il puisse offrir est de nature sociale : avec d'autres candidats au crédit de son quartier ou de son village, il peut constituer un petit groupe dont tous les membres se connaissent et peuvent s'engager solidairement.

Ces caractéristiques permettent de définir le micro-crédit, mais la totalité du micro-crédit ne tient pas dans cette définition. Que signifie « un montant peu élevé » ? La Banque mondiale retient un plafond de 30% du Produit National Brut (PNB) par habitant. D'un pays à l'autre, cela peut varier beaucoup : à peine plus de 100 euros à Madagascar et 350 au Maroc, 250 au Honduras et plus de 1.000 au Chili, 1.800 en République Tchèque et 7.500 en France... De même, le revenu par tête étant une moyenne, à partir de quel montant le revenu d'un emprunteur peut-il être considéré comme « relativement bas » ? S'il est normal que le crédit soit toujours demandé dans la perspective d'améliorer son revenu, il y a bien des différences entre la mère de famille quasiment sans ressources, l'artisan qui veut simplement remplacer une machine et le responsable d'une petite entreprise qui ambitionne de doubler son activité⁴⁶. Enfin, les bénéficiaires de micro-crédit peuvent appartenir à des groupes plus ou moins solidaires, voire ne faire partie d'aucun groupe.

Si le micro-crédit ne peut être bien défini par le montant de la somme empruntée ou par la nature de la garantie, quel critère peut-on retenir ? Pourquoi ne pas l'emprunter à la finance informelle ? Ce ne peut être la personnalisation des relations qui cette fois n'est plus aussi totale car les débiteurs et les créanciers n'entrent pas en relations directement. C'est plutôt la proximité. Elle se manifeste en particulier par l'intervention du groupe qui rassemble des personnes qui se connaissent et qui se font confiance les unes les autres, puisqu'elles peuvent être obligées de rembourser le crédit qu'a obtenu un partenaire. Cette forme de crédit solidaire représente une réelle innovation. L'intervention du groupe pallie l'absence d'informations sur la solvabilité des emprunteurs et facilite la gestion des remboursements. C'est pourquoi il y a peu d'impayés... mais il peut y en avoir, car les groupes peuvent être artificiels. Il peut également arriver que la défaillance de l'un justifie, aux yeux des autres, la leur⁴⁷.

⁴⁶. S. DJEFAL distingue bien les deux catégories d'emprunteurs qui peuvent se situer dans une économie de subsistance ou dans la perspective d'une croissance de l'activité. Après vingt ans de pratique, la microfinance, un catalyseur du développement économique ?, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 32-34.

⁴⁷. Cette pression sociale peut avoir un coût élevé si le membre insolvable voulant rembourser à tout prix s'endette auprès de l'usurier. I. GUERIN a fort bien analysé cette innovation et montré ses avantages et ses limites. Le prêt collectif à responsabilité conjointe peut-il être considéré comme une innovation financière ? *Savings and Development*, n°2, 2000, pp. 219-245.

Cette formule dans laquelle le crédit est individuel et la responsabilité solidaire est celle de la Grameen Bank. D'autres formules se sont développées, souvent avec l'appui des gouvernements ou des banques centrales, en particulier en Asie. C'est par exemple le projet « Banking with the Poor », mis en place dans une dizaine de pays asiatiques, et le projet basé sur les groupes d'entraide (*Self-Helps Groups*) mis en place surtout en Inde. Les groupes doivent avoir un projet en commun. Ils peuvent être plus nombreux – pas plus de vingt dans le premier cas. Ils doivent déjà exister – au moins depuis six mois dans le second cas. Ce peut être des associations villageoises, des groupes de femmes... ou des associations rotatives d'épargne et de crédit, c'est-à-dire des tontines. Cette fois le crédit est accordé au groupe, qui répartit les crédits entre ses membres à des conditions qu'il fixe lui-même. Alors que dans les groupes de la Grameen la solidarité est financière, elle est quasiment juridique, dans ces autres formules elle est plutôt économique dans la mesure où les membres participent au même projet et ont de ce fait des intérêts communs.

Le micro-crédit est un crédit de proximité. C'est pour cela que la formule est souple, et qu'elle peut être adaptée aux besoins. Et les besoins de ceux qui empruntent ne sont pas seulement un besoin d'argent, à des conditions ou selon des modalités qui peuvent varier beaucoup, voire à la demande. C'est un besoin d'autres services, qui sont habituellement associés au crédit. Il en est trois qui accompagnent le micro-crédit et qui constituent, avec lui, la microfinance..

- *C'est l'épargne.* Elle est liée au crédit parce que tout le monde ne peut pas emprunter, il faut bien que certains prêtent. Les banques elles-mêmes reçoivent des dépôts en même temps qu'elles accordent des crédits. Enfin, il n'est pas bon d'emprunter toujours. Le remboursement n'oblige-t-il pas à épargner, *a posteriori* ? Il est nécessaire que les plus pauvres aient la possibilité d'épargner. On sait maintenant qu'ils remboursent, et plutôt mieux que ceux qui ont plus d'argent. Les tontines et les tontiniers ne sont-ils pas utilisés d'abord pour épargner ?
- *C'est l'assurance.* Elle aussi est liée au crédit. Elle est une garantie d'avoir de l'argent en cas de difficultés, comme un crédit qui serait assorti d'une clause suspensive à l'envers et dont l'intérêt serait payé d'avance. Comme le crédit qui permet d'améliorer le niveau de vie, elle permet de vivre en plus grande sécurité. Les pauvres ont aussi besoin de s'assurer, et plutôt plus que les riches, et d'autant plus qu'ils sont pauvres. Dans les tontines l'appartenance au groupe est en elle-même une sécurité, il y a quelquefois une caisse de secours, et il existe même des tontines d'assurance qui n'ont de raison d'être que d'assurer les membres contre la maladie ou la mort⁴⁸.
- *C'est le transfert d'argent.* Dans les pays du Sud, les personnes ont rarement accès à la banque. Elles n'ont donc pas de compte courant et elles ne peuvent pas régler par chèque ou virement, elles ne peuvent payer qu'en billets. Mais les personnes se déplacent de plus en plus, surtout entre les pays du fait de l'immigration. Elles ont

⁴⁸. S. NGASSAM BERTELET, A propos d'une composante négligée et oubliée : la micro-assurance dans l'Ouest du Cameroun, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 116-127. Ce numéro comprend trois articles sur la micro-assurance. Cf. aussi L. TCHAMANBE-DJINE, La finance informelle et la prévoyance sociale au Cameroun, in M. LELART (éd.), *Finance informelle...*, op. cit., pp. 83-99

souvent besoin de transférer de l'argent et elles souhaitent pouvoir le faire facilement et sans risque. Il existe déjà des procédures informelles pour transférer de l'argent rapidement et en toute sécurité d'un pays à l'autre⁴⁹. Ce service fait désormais partie des services financiers auxquels les plus pauvres aspirent.

C'est l'ensemble de ces services qui définit la microfinance, finance de proximité qui s'adapte aux besoins et qui s'inscrit dans une logique de fourniture de services financiers à une population qui n'a pas accès à la banque. Elle s'adapte aussi à des besoins d'un autre ordre, que l'emprunteur éprouve quand il obtient son crédit. Il a besoin d'être conseillé pour mieux gérer sa petite entreprise, pour mieux tenir ses comptes, pour mieux faire certains choix, pour prendre certaines décisions... Il souhaite pouvoir bénéficier de ces « services d'appui aux entreprises », qui concernent le suivi, l'encadrement, le conseil, la formation... Ces services d'accompagnement ne sont plus des services financiers proprement dits, mais ils doivent être associés aux services financiers quand ils s'adressent aux petites entreprises et ils doivent faire partie des services rendus par la microfinance⁵⁰. Eux aussi viennent de la finance informelle : les membres d'une tontine profitaient de chaque réunion pour échanger des informations ou se donner des conseils...

Malgré leur parenté évidente, la microfinance est très différente de la finance informelle. Non seulement l'importance est accordée au crédit et non plus à l'épargne, mais il ne s'agit plus de pratiques qui mettent en présence des personnes, on se trouve cette fois face à une institution. Ne parle-t-on pas couramment des institutions de microfinance (IMF) ?

C. La diversité des institutions de microfinance

La présence d'institutions ne clarifie pas la microfinance. C'est même tout le contraire. Alors que la banque est un modèle bien connu et que, sinon par leur statut, du moins par leurs opérations, et donc par les services qu'elles rendent et par l'origine de leurs ressources, les banques se ressemblent toutes, l'institution de microfinance ne répond à aucun modèle. Il en existe même une telle variété qu'il est bien difficile de les répertorier. On peut toutefois essayer de les classer en quelques groupes bien distincts.

1) Le modèle existant : la microfinance par les mutuelles

Les mutuelles d'épargne et de crédit sont apparues il y a un peu plus d'un siècle. Les premières caisses de crédit mutuel ont été inventées par Guillaume Raiffesen, en Allemagne, les caisses populaires ont été inventées quelques années plus tard par Alphonse Desjardins au Québec. Le dimanche après la messe les paysans qui le pouvaient déposaient un mark ou un dollar entre les mains du curé ou du maire, et ceux qui avaient emprunté à l'usurier pouvaient s'en dégager en empruntant à la caisse à un taux beaucoup plus convenable. L'expérience a remarquablement réussi. Le Crédit Mutuel est aujourd'hui la

⁴⁹. M. EL-QORCHI, Hawala : comment fonctionne ce système informel de transfert de fonds ?, *Finances et Développement*, décembre 2002, pp. 31-33.

⁵⁰. P. REGNIER et F. SONG-NABA, Plaidoyer pour une combinaison de l'appui financier et technique aux petites entreprises dans les pays en développement africains, *Techniques Financières et Développement*, n°77, décembre 2004, pp. 14-24.

deuxième banque de détail française, le mouvement Desjardins est présent dans chaque commune du Québec, et les Credit Unions dans tout le Canada. Les caisses locales, regroupées en fédérations elles-mêmes regroupées en une confédération nationale, sont des banques, mais avec un statut spécial car elles sont des coopératives. Elles appartiennent aux sociétaires qui ont souscrit une part sociale, ou plusieurs, mais qui ne disposent de toute façon chacun que d'une seule voix lorsque, à l'assemblée générale annuelle, ils votent pour élire les administrateurs. Deux différences séparent ces deux modèles : dans une caisse de Crédit Mutuel il y a aussi un Conseil de Surveillance, élu de la même façon, et les revenus sont intégralement mis en réserve, alors que dans une caisse populaire une partie est ristournée aux sociétaires, en proportion des intérêts qu'ils ont payés s'ils ont emprunté. Il va de soi que dans les pays du Nord ces crédits sont d'un montant tel qu'ils n'ont plus rien à voir avec le micro-crédit au sens courant du mot !

Ce modèle a été exporté vers l'Afrique à partir des années 70. Aujourd'hui le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) aide au lancement et au développement des caisses au Sénégal, au Congo-Brazzaville, en République Centrafricaine, au Cameroun, mais aussi aux Philippines et au Cambodge. La Société de Développement International Desjardins (SDID) fait de même. Il y a maintenant des caisses populaires au Burkina Faso, au Mali, au Cameroun, au Vietnam... Les unes et les autres sont des coopératives, elles sont organisées en réseau et les élus ont des responsabilités. Mais elles ont toutes une taille beaucoup plus modeste qu'au Nord, et les crédits qu'elles accordent ressemblent souvent au micro-crédit. Mais, comme les caisses du Nord, elles sont davantage des caisses d'épargne que de crédit. Elles reçoivent plus de dépôts qu'elles n'accordent de crédits. Dans ces conditions la clientèle appartient davantage aux classes moyennes qu'aux milieux plus pauvres, et elles disposent d'excédents de trésorerie qui sont placés à la banque voisine ou qui, dans les grandes villes, peuvent être gérées au niveau du réseau.

A côté de ces modèles imaginés au Nord, puis exportés au Sud, un autre modèle a été imaginé pour le Sud, il y a dix ans, par le Centre International de Développement et de Recherche (CIDR). Ce sont les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées, installées au Mali, dans le pays Dogon. Elles ressemblent aux caisses dont nous venons de parler, mais pas totalement. D'une part, l'adhésion est massive, la moitié des habitants adultes du village, et quelquefois 90%, sont membres de la caisse, ils décident eux-mêmes de son organisation et de son fonctionnement, et ils en sont totalement responsables. D'autre part, les caisses sont indépendantes, elles ne sont pas organisées en réseau.. enfin, elles accordent en général plus de crédits qu'elle ne recueillent de dépôts, ce qui veut dire que l'épargne locale est totalement investie sur place, et elles se refinancent auprès de banques locales. On trouve de telles caisses au Mali – ce sont les plus connues – et maintenant au Burkina Faso, au Cameroun, à Madagascar, en Gambie, à Sao Tomé et en Ethiopie⁵¹. Toutes ces institutions qui ne sont pas juridiquement des banques constituent le secteur qu'on appelle souvent « semi-formel ».

Ces modèles coopératifs ont été copiés et adaptés ici ou là, un jour ou l'autre, par un gouvernement, une coopération étrangère, une ONG internationale. Ce sont souvent des caisses rurales ou des banques villageoises, comme au Sénégal... mais on en trouve en ville, comme la Banque des femmes à Cotonou. Elles sont nées parfois de la transformation d'un

⁵¹ R. CHAO-BEROFF, Développer des services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays Dogon, in H. SCHNEIDER (éd.), *Microfinance pour les pauvres ?*, OCDE, Paris, 1997, pp. 95-117.

projet de crédit ou d'un programme d'appui... mais ces nouvelles initiatives ne se sont pas toutes transformées en mutuelles, elles constituent pour la plupart un autre modèle.

2) Un nouveau modèle : la microfinance par les ONG

C'est le modèle le plus difficile à cerner. C'est aussi celui que l'on rencontre le plus fréquemment. Il s'agit au départ de programmes lancés par des gouvernements ou plus souvent par des institutions étrangères. Ce sont des organismes plus ou moins spécialisés dans le micro-crédit, comme l'IRAM, le GRET, la SIDI, le Crédit Coopératif en France. Ce sont surtout des ONG nationales mais plus souvent internationales, dont certaines sont bien connues : c'est le Comité Français de Solidarité Internationale (CFSI) en France, et aux Etats-Unis Catholic Relief Service (CRS), Freedom from Hunger, Volunteers in Technical Assistance (VITA)... Les programmes reçoivent dès le départ ou en cours de route le soutien de ces « promoteurs », comme des agences de coopération telles que l'AFD en France, GTZ en Allemagne, la SNV aux Pays-Bas, DANIDA au Danemark, l'ACDI au Canada... et bien sûr l'USAID. Des institutions internationales peuvent aussi financer de telles initiatives : c'est la Banque mondiale par l'intermédiaire du Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP), le PNUD, le BIT, l'Union européenne, le Fonds international de développement agricole, les banques régionales de développement, la BERD... Tous ces « bailleurs de fonds » soutiennent ces initiatives en permettant d'accorder les premiers crédits ou de faire face aux dépenses d'installation ou de fonctionnement. Le soutien prend aussi souvent la forme d'une prise en charge d'experts « expatriés ».

Ces programmes peuvent concerner principalement le crédit. Ce sont d'abord des expériences *de crédit direct*, ou des programmes d'appui au micro-crédit. Le crédit n'est pas lié à l'épargne qui peut cependant être encouragée, voire même rendue obligatoire, ce qui permet de financer, au moins partiellement, le crédit accordé. Mais elle ne vient toujours qu'après. Ce sont ensuite des projets à *volet crédit*. L'octroi du crédit ne vient qu'en complément d'une action en faveur des petites entreprises, de groupes d'artisans, de femmes pauvres... dans le domaine de l'alimentation, de la santé, de la formation, de la gestion... Ces projets peuvent ne pas avoir de statut juridique précis, au moins pendant un certain temps. Ils sont souvent gérés par des ONG locales dont le rôle peut varier beaucoup. Il peut aller jusqu'à ce qu'elles deviennent en fait une institution financière, à moins que ce soit le projet qui se transforme en institution de microfinance. Certaines restent isolées, limitées à une ville ou une région. D'autres s'étendent à un territoire plus vaste, voire au pays tout entier, elles se dédoublent, elles se multiplient. Elles s'organisent parfois en un réseau national, elles peuvent même être reproduites dans des pays voisins.

C'est sans doute en Asie que les ONG nationales s'impliquent le plus dans le micro-crédit. Deux modèles, que nous avons évoqués, leur donnent une place essentielle. C'est d'abord le modèle *Banking with the Poor* expérimenté en Indonésie lorsque la banque centrale a souhaité que des banques commerciales se rapprochent des groupes d'aide mutuelle – il y en aurait un million dans le pays, parmi lesquels les artisans, qui sont des tontines⁵² – en utilisant les services d'une institution intermédiaire de type ONG. C'est ensuite le modèle des *Self-Help Groups*, mis en place en Inde lorsque, à la demande de la Banque centrale, la Banque Nationale de l'Agriculture et du Développement Rural a demandé aux banques

⁵². H.D. SEIBEL et U. PARHUSIP, Liens entre la finance formelle et la finance informelle – exemple indonésien, in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (éds), *op. cit.*, pp. 283-292.

commerciales d'entrer en relation avec des groupes d'entraide, par l'intermédiaire des ONG. Il y en aurait plus de 250 dans le pays⁵³. Un certain nombre de banques commerciales, rurales ou coopératives, ont répondu, dans chaque pays. Les unes et les autres ont essayé d'atteindre le secteur informel de trois façons :

- La banque prête à l'ONG qui assure l'intermédiation financière et sociale : celle-ci « gère » les groupes, elle les suit, elle les surveille, elle leur donne des conseils, et elle leur prête l'argent qu'elle a reçu de la banque.
- La banque prête directement aux groupes, mais l'ONG assure toujours l'intermédiation dite sociale.
- La banque prête directement aux groupes sans que les ONG interviennent⁵⁴.

Les ONG impliquées dans le premier de ces schémas peuvent être considérées comme de véritables IMF. Quel que soit exactement leur statut, qui peut varier beaucoup, elles facilitent *l'articulation* du système bancaire avec le secteur informel. Les autres schémas caractérisent un engagement plus important des banques face au secteur informel. C'est la stratégie *d'adaptation*, complémentaire de la stratégie *de modernisation*.

3) Le dernier modèle : la microfinance par les banques

Le micro-crédit est distribué le plus souvent par les IMF. Mais il peut être aussi distribué par des banques, comme nous venons de le voir, et il l'est même de plus en plus. On retrouve là les différentes stratégies qu'avait distinguées Seibel à propos de la finance informelle et qui sont toutes expérimentées de nos jours à propos de la microfinance.

- La première stratégie est précisément *l'adaptation* des banques à la microfinance. Comme certaines le font déjà en Inde et en Asie du Sud-Est, en mettant à profit la prolifération des groupes de toute sorte, en même temps que l'existence des ONG qui en sont très proches, d'autres commencent à le faire dans d'autres pays, notamment en Afrique. Ces opérations ne cadrent pas avec les habitudes bancaires, et leur coût reste anormalement élevé, mais on sait maintenant que ces crédits engendrent peu d'impayés, et que de telles opérations peuvent être rentables. Il faut donc inclure dans les IMF certaines banques commerciales, pour une partie seulement de leur activité... à moins qu'il ne s'agisse de ces banques qui, ayant commencé depuis déjà un certain temps, sont maintenant devenues, sinon des IMF au plein sens du mot, du moins des banques de micro-crédit. Il nous faut revenir en Asie pour citer les plus connues : la Bank Rakyat Indonesia (BRI) qui est une banque de développement agricole reconvertie dans la microfinance, et la Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC) en Thaïlande, qui est devenue une banque comme les autres, mais spécialisée dans le crédit rural.

- La deuxième stratégie est *la modernisation* des IMF qui ont commencé leur activité depuis un certain temps, qui l'ont progressivement étendue, qui se sont ouvertes à une

⁵³. N.S. SHETE, Alternative Models of Microfinance : Experience of Indian Commercial Banks, *Savings and Development*, n°4, 1999, pp. 475-487.

⁵⁴. Sur le modèle indonésien, cf. C. LAPENU, Le système financier rural indonésien : les liens financiers au service du développement rural, in J.M. SERVET (éd.), *Exclusions et liens financiers*, Rapport du Centre Walras (1999-2000), Economica, 1999, pp. 119-128. Sur le modèle indien, cf. J. PALIER, Formes institutionnelles de la microfinance en Inde. Les Self-Help Groups, une innovation à manipuler avec précaution, in I. GUERIN et J.M. SERVET (éds), *Exclusion et liens financiers*, Rapport du Centre Walras 2003, Economica 2004, pp. 305-329.

large clientèle, qui sont devenues autonomes financièrement et qui ont fini par adopter le statut de banque commerciale. Le micro-crédit est maintenant leur principale activité, sinon la seule. Une telle transformation s'est faite notamment en Amérique latine, où quelques cas sont bien connus. C'est Bancosol en Bolivie, qui a été créée en tant qu'ONG en 1987 et qui est devenue une banque cinq années plus tard. Elle est « la première banque commerciale ciblée sur les micro-entreprises », et un pilier du système bancaire bolivien⁵⁵. C'est Corposol en Colombie créée en 1988 avec un capital de 20.000 dollars et qui avait sept ans plus tard 600 employés et un encours de crédits de 35 millions de dollars. Cette croissance exponentielle a toutefois failli emporter l'institution qui a dû être restructurée en 1993 et remplacée par Finamerica⁵⁶. Dans les autres pays on trouve partout des ONG de micro-crédit dotées d'un statut d'IMF, ou qui se sont transformées en banque. L'expansion de cette « microfinance commerciale », ou comme on dit encore la commercialisation de la microfinance, n'est pas toujours approuvée⁵⁷

- Il reste une dernière stratégie : *l'institutionnalisation*, c'est-à-dire la création de nouvelles institutions, dotées d'un statut de banque, ou d'un statut spécifique mais voisin, et qui ont d'emblée pour mission de prêter de l'argent aux pauvres ou de financer les micro-entreprises. Elles sont donc créées « ex nihilo » et non pas à partir d'un programme d'appui, et sans qu'une ONG les ait précédées. Cette stratégie a trouvé son application récemment dans les pays d'Europe centrale et orientale. Des banques de micro-entreprises (BME) ont été créées dans quatre pays : en Albanie, en Géorgie, en Bosnie-Herzégovine et au Kosovo⁵⁸. La même initiative a été prise en Pologne avec la Banque d'Initiatives Socio-économiques (BISE) et en Bulgarie avec la Banque d'Encouragement. Toutes sont de véritables banques : en plus d'accorder des crédits et de recevoir des dépôts, elles permettent par exemple à leurs clients d'effectuer des transferts internationaux et elles ont ouvert des distributeurs automatiques de billets qui permettent de retirer de l'argent à tout moment.

Bien que certaines banques fassent du micro-crédit, et que des institutions de microfinance deviennent parfois des banques, une différence essentielle les sépare : les banques reçoivent des dépôts à vue, qui sont de la monnaie puisqu'ils sont transférables et que leurs clients peuvent les utiliser directement pour régler un achat ou rembourser une dette. Rien de tel dans les IMF qui ne reçoivent pas de dépôts à vue, ou n'offrent pas de transférer l'argent inscrit sur ces comptes. Leurs clients sont obligés de retirer ces dépôts et de demander

⁵⁵. J. MORDUCH, The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, décembre 1999, pp. 1569-1614.

⁵⁶. M. LABIE, De Finansol à Finafrica : quelques leçons d'une crise majeure dans le monde de la microfinance latino-américaine in J.M. SERVET et I. GUERIN (éds), *Exclusion et liens financiers*, Rapport du Centre Walras 2002, Economica 2002, pp. 49-55.

⁵⁷. CGAP, Commercialisation et dérive de la mission des IMF : la transformation de la microfinance en Amérique latine, in I. GUERIN et J.M. SERVET (éds), *op. cit.*, pp. 268-304.

⁵⁸. R.H. SCHMIDT et C.P. ZEITINGER, Banque des micro-entreprises : créer de nouvelles banques plutôt que transférer des institutions existantes, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, octobre 2000, pp. 131-137. Ces banques, créées par une société d'investissement allemande, elle-même créée à cet effet, ont réussi remarquablement. En quatre ans, leur bilan a été multiplié par près de 6, et celui de la banque de Géorgie près de deux fois plus ! Cf. R.H. SCHMIDT et J.D. von PISCHKE, Les réseaux de banques pour les micro et petites entreprises : une contribution au développement du secteur financier, *Techniques Financières et Développement*, n°74, mars 2004, pp. 18-31.

des billets à la place. Il s'ensuit une différence fondamentale en ce qui concerne la création de monnaie⁵⁹.

Cette différence devrait donner une certaine unité au secteur de la microfinance. Il n'en est rien puisqu'on y trouve des banques commerciales, des coopératives qui font les mêmes opérations, et les IMF qui peuvent être elles-mêmes aussi diverses que le sont les ONG. Ce secteur est très hétéroclite... On trouve de tout dans la microfinance ! Nous avons raconté son histoire et expliqué comment elle était arrivée. Nous allons maintenant regarder ce qu'elle est devenue et si elle répond aux attentes, avant d'analyser quelques-uns des problèmes qui l'attendent.

Troisième Partie : Où va la microfinance ?

Le secteur de la microfinance n'est pas hétéroclite uniquement par la nature et le statut des institutions qui le composent. Il l'est aussi par leur taille. Certaines sont constituées en réseaux et un réseau peut avoir plusieurs millions de membres ou de clients. D'autres sont des institutions autonomes ou des expériences isolées qui peuvent n'en avoir que quelques centaines. L'écart est aussi grand quant au montant de leurs crédits ou de leurs dépôts : quelques milliards ou quelques millions de dollars ou d'euros. Il l'est aussi quant au montant de leurs fonds propres ou de leurs résultats, car les unes sont autonomes financièrement, et même rentables depuis dix ou vingt ans, les autres pas encore. Ces différences se retrouvent à l'intérieur de chaque catégorie d'institutions, des mutuelles, des ONG ou des banques, qui offrent différents services, parfois même non financiers, adaptés aux besoins, et par conséquent très divers.

C'est dire qu'il n'est pas facile d'avoir une vue d'ensemble précise de la microfinance dans le monde. Ces institutions sont présentes partout, même en Afrique du Nord, dans les Caraïbes, en Europe centrale, en Russie et dans les pays de l'ex-URSS⁶⁰, mais elles sont réparties entre les pays d'une façon très inégale. C'est en Asie qu'elles sont les plus présentes, et si elles sont deux fois et demie plus nombreuses en Afrique qu'en Amérique latine, elles accordent dix fois plus de crédits en Amérique latine qu'en Afrique. Dans certains pays une institution domine, comme la FECECAM au Bénin ou la BRI en Indonésie. Au niveau mondial, 3% des IMF ont 80% des clients⁶¹. Parfois l'influence des institutions est importante, le taux de pénétration mesuré par le pourcentage des clients dans la population est élevé, parfois elle est marginale et ce taux est très faible. La diversité est aussi grande au sein d'une même région, comme le Maghreb ou les deux sous-régions de la Zone franc.

⁵⁹. Cf. *infra*, page 79.

⁶⁰ ... et dans les pays du Nord où on parle plutôt de finance solidaire. Un numéro de cette collection préparé par Célestin MAYOUKOU y sera consacré.

⁶¹ C. LAPENU et M. ZELLER, Distribution, Growth and Performance of the Microfinance Institutions in Africa, Asia and Latin America : A Recent Inventory, *Savings and Development*, n°1, 2002, pp. 87-111.

D'autres titres dans cette collection concerneront la microfinance dans telle ou telle région et présenteront les différentes institutions d'une façon plus détaillée⁶². Nous allons rester à un niveau général, et examiner la situation d'ensemble de la microfinance. D'une part, peut-on dire qu'elle a réussi, et dans quelle mesure ? D'autre part, elle rencontre certainement des problèmes et elle doit faire face à quelques défis. Quels sont-ils, du moins quels sont les plus importants ?

A. La situation actuelle du secteur de la microfinance

On peut analyser les performances des IMF par rapport à leur finalité. Le micro-crédit est-il accordé à ceux qui en ont vraiment besoin, et en font-ils un bon usage ? Des études dites d'impact ont essayé de répondre à la question. Mais on peut aussi analyser les performances des IMF par rapport à elles-mêmes. Comme toute entreprise qui vend des services, sont-elles bien gérées, sont-elles rentables, vont-elles pouvoir durer ?

1) Les institutions de microfinance et la pauvreté

La mesure de l'impact est devenue à la mode. Elle répond à un véritable besoin. Les mutuelles sont anciennes, mais elles sont des IMF un peu spéciales puisqu'elles reçoivent des dépôts plus qu'elles n'accordent des crédits. La plupart des autres institutions sont récentes, et elles doivent se gérer sans disposer de beaucoup de repères. Depuis que la lutte contre la pauvreté est retenue dans les objectifs du Millénaire, elle est entrée dans les politiques de développement et il est normal que les Autorités se préoccupent d'en apprécier les résultats. Les bailleurs de fonds ont aussi besoin de savoir si le soutien qu'ils apportent à ces institutions atteint bien le but qu'ils se sont donné, surtout lorsqu'ils veulent, comme l'USAID, que 50% au moins des crédits soient accordés aux plus pauvres.

Quels sont les plus pauvres ? L'USAID a sa définition, mais il en est beaucoup d'autres. La pauvreté n'est pas seulement quantitative, un certain revenu par personne et par jour ou par an, sans la disposition d'un patrimoine, elle est aussi qualitative, elle tient compte des conditions de vie. En cela elle rejoint les objectifs du Millénaire qui concernent aussi l'éducation, la santé, l'émancipation des femmes... et elle peut intégrer des données telles que l'accès à l'eau potable, la disponibilité d'un logement, l'estime de soi, le degré d'intégration dans le milieu social⁶³. La mesure précise d'un degré ou d'un seuil de pauvreté ne peut se faire que par l'intermédiaire d'enquêtes, qui sont nécessairement ponctuelles. Celles qui ont été effectuées tendent généralement à montrer deux choses. D'une part, les résultats sont très différents selon les institutions qui, même si elles appartiennent au même groupe – des ONG par exemple – peuvent avoir des clientèles très particulières. D'autre part, elles s'adressent toutes aux pauvres, mais pas toujours et pas seulement aux plus pauvres. C'est ce qui ressort

⁶². Le prochain numéro, préparé par Sabrina DJEFAL, est consacré à la microfinance en Afrique de l'Ouest.

⁶³. Parmi les multiples définitions de l'impact, celle-ci fait bien ressortir la complexité de cette notion : « Un changement positif en profondeur dans les croyances, les valeurs, les attitudes, les actions, les relations et les structures qui se traduit par un niveau d'existence supérieur pour l'individu et/ou la communauté ». Cité par Y. GAUTHIER, *Analyse d'impact ou démarche marketing ? Techniques Financières et Développement*, n°70, 2003, pp. 35-41.

des travaux menés dans des pays aussi différents et aussi éloignés que le Bangladesh, la Thaïlande ou la Bolivie⁶⁴, de même que le Népal⁶⁵ ou le Malawi⁶⁶.

Que les IMF ne prêtent pas toutes, ni systématiquement, aux plus pauvres peut être expliqué de plusieurs façons. Il y a d'abord des institutions dont ce n'est pas la finalité, en particulier les mutuelles qui collectent d'abord des dépôts et ne prêtent donc qu'aux membres qui ont pu épargner : ils ne sont pas les plus pauvres. Ensuite des institutions peuvent ne pas exclure les clients un peu plus aisés et accepter de leur prêter à eux aussi, d'autant plus qu'ils empruntent sans doute davantage, et que de ce fait la gestion de ces crédits est moins coûteuse. Enfin il n'est pas impossible que ces clients aient emprunté quelques années plus tôt, que ce crédit leur ait permis d'améliorer leur situation, et qu'ils continuent tout naturellement d'utiliser les services de cette institution. Il en est sans doute ainsi quand l'emprunteur gère une petite ou une micro-entreprise, et que ses affaires marchent de mieux en mieux⁶⁷.

L'impact des IMF sur la pauvreté ne se mesure pas seulement par le pourcentage de leurs clients pauvres ou par le degré de pauvreté de leurs clients. Ce sont surtout les changements qui comptent : leurs clients sont-ils de moins en moins pauvres ? Il faut ici encore des enquêtes et, bien qu'elles soient toujours coûteuses, elles doivent être multipliées. Pour qu'elles soient significatives, il faut que l'on puisse comparer des résultats. Cela ne peut se faire que de deux façons : dans le temps, avant que l'institution ait commencé à prêter et quelques années plus tard, ou dans l'espace, auprès de personnes qui sont clientes de l'institution et auprès d'autres qui ne le sont pas. Mais, dans le temps comme dans l'espace, bien d'autres facteurs que le micro-crédit accordé peuvent avoir une incidence sur les conditions de vie des personnes interrogées. Et que dire des choix méthodologiques, comme des questions posées qui dépendent naturellement de ce que l'on veut savoir, alors que les institutions elles-mêmes, les autorités locales, les bailleurs de fonds... les chercheurs qui font aussi ce genre d'enquêtes n'ont pas forcément les mêmes préoccupations, ni peut-être le même concept de la pauvreté.

Des premières études d'impact ont été effectuées par Hulme et Mosley qui, entre 1989 et 1993, ont interrogé 150 emprunteurs dans sept pays sur les trois continents. Ils ont constaté que l'octroi de ces crédits avait eu un impact positif sur le revenu des emprunteurs pauvres, mais cet impact était d'autant plus important qu'ils étaient moins pauvres. Ces résultats ont été contestés pour des raisons tenant à la méthodologie utilisée⁶⁸. Il convient d'ajouter qu'il y a quinze ans les IMF n'étaient pas ce qu'elles sont devenues, et qu'en Afrique par exemple, hormis les tontines qui ne sont pas des institutions, il n'y avait

⁶⁴. Et dont la synthèse est présentée par F. GUBERT, la microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 52-58.

⁶⁵. H.D. SEIBEL et alii, Microfinance in Nepal, *Savings and Development*, n°3, 1998, pp. 305-329.

⁶⁶. E.W. CHIRWA et alii, Capacity Constraints, Management and Effectiveness of Poverty – Oriented Microfinance Institutions in Malawi, *African Review of Money Finance and Banking*, 1999, pp. 21-48.

⁶⁷. A Madagascar, les entreprises clientes de l'ADéFi appartiennent toutes à la frange « supérieure » du secteur informel. F. GUBERT et F. ROUBAUD, *Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADéFi* (Action pour le Développement et le Financement des Micro-entreprises) à Madagascar, AFD, Notes et Documents, n°19, juin 2005, page 75

⁶⁸. Cf. F. GUBERT, *art. cit.*

pratiquement que des mutuelles. Des enquêtes menées au Bangladesh et répétées quelques années plus tard ont fait apparaître une augmentation de la consommation et des dépenses de santé et d'éducation. L'enquête menée en Thaïlande a montré que, là aussi, les crédits avaient un impact plus fort quand ils étaient accordés aux plus aisés⁶⁹. Trois enquêtes effectuées auprès des clients d'une institution en Bolivie, en Ethiopie et au Mali ont confirmé cette influence positive, soit en l'espace de quelques années, soit par rapport à des non-clients⁷⁰. Au Népal, l'impact est toujours positif, mais il l'est plus ou moins dans les six institutions étudiées⁷¹.

Dans les pays du Sud, la lutte contre la pauvreté passe beaucoup par les femmes. Elles sont très impliquées dans les activités « génératrices de revenu ». Ce sont elles qui déterminent les conditions dans lesquelles vit la famille. Beaucoup de travaux sur le micro-crédit se sont intéressés à elles. Il apparaît nettement à la fois qu'elles sont plus souvent qu'à leur tour les clientes des IMF et que l'argent dont elles disposent ainsi leur permet souvent, non seulement d'améliorer leur situation matérielle et celle de leur famille, mais de renforcer leur position à la fois dans leur couple et dans leur milieu social. Ces conséquences que favorise l'accès au crédit ne vont pas toujours de soi. Les femmes ont tendance à privilégier les dépenses de consommation. Elles ne contrôlent pas souvent l'argent dont elles disposent. Et l'exercice d'une activité peut engendrer des tensions au sein du couple⁷². La Grameen Bank dont l'efficacité à cet égard a été longtemps saluée suscite elle-même désormais quelques réserves...⁷³.

Un recul de la pauvreté passe aussi par le développement de l'activité économique. Le micro-crédit intervient encore de cette façon puisqu'il permet de financer les entreprises du secteur informel. Mais la mesure de cette influence n'est pas chose aisée. Il est difficile de séparer le ménage de l'entreprise lorsque celle-ci est toute petite et qu'elle permet tout juste de survivre. Il est aussi difficile de savoir si l'argent a été utilisé au profit du ménage ou de l'entreprise. Les enquêtes donnent peu d'informations à cet égard. Un travail très souvent cité est celui de Buckley qui a mené des enquêtes dans trois pays africains – Ghana, Kenya et Malawi⁷⁴. L'auteur est critique sur la contribution de la microfinance, qui serait réelle, certes, mais limitée. Mais ces enquêtes ont été effectuées entre 1992 et 1994. Malgré son titre, ce n'est pas la microfinance qui est en cause dans l'article, c'est la finance informelle, les usuriers et plus encore les tontines, qui sont longuement décrites. Or la microfinance peut contribuer davantage au financement de la petite entreprise. D'une part, le crédit peut être accordé pour une durée plus longue. D'autre part, ce crédit n'est pas limité à la

⁶⁹. Cf. F. GUBERT, *art. cit.*

⁷⁰. M. MEES, Quel impact pour la microfinance ? L'expérience de SOS Faim, *Techniques Financières et Développement*, n°72, décembre 2003, pp. 28-32.

⁷¹. H.D. SEIBEL et alii, *art. cit.*

⁷². T. MONTALIEU, Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes – Quelles pratiques bancaires, pour quels effets ?, *Mondes en Développement*, n°119, 2002, pp. 21-32.

⁷³. CICM, Le développement sans solidarité : la Grameen Bank au Bangladesh, *Techniques Financières et Développement*, n°62-63, juin 2001, pp. 26-35.

⁷⁴. G. BUCKLEY, Microfinance in Africa : Is it either the Problem or the Solution ? *World Development*, n°7, 1997, pp. 1081-1093.

capacité d'épargne d'un groupe forcément restreint, il peut donc y avoir une réelle accumulation.

Une enquête plus récente a été menée à Madagascar en 2001 et 2004. Les clients d'une IMF ont considéré que 85% des prêts obtenus ont entraîné un changement positif dans leur entreprise⁷⁵. Il faudra d'autres enquêtes, auprès de bénéficiaires de micro-crédit, pour qu'il soit possible de mieux apprécier l'impact économique de la microfinance, et de savoir non seulement si le crédit sert souvent l'entreprise, mais si l'entreprise s'en porte mieux. Il faut espérer que les résultats soient encourageants. De même que la finance informelle était adaptée au secteur informel, la microfinance doit accompagner la progression des petites entreprises et la transformation de l'économie informelle.

2) La rentabilité des institutions de microfinance

Les performances des IMF s'apprécient au niveau de leurs clients dont la situation économique et sociale doit normalement s'améliorer. Mais il ne servirait à rien que cet impact soit positif si ces institutions n'arrivaient pas à financer leur propre activité et si elles tombaient en faillite l'une après l'autre. Ce n'est pas ce qui s'est passé. Mais une première période d'euphorie marquée par une course à la croissance a été suivie d'une période plus délicate qui a vu des institutions entrer en crise, voire disparaître. C'est ce qui est arrivé au Crédit Mutuel de Guinée, au Projet de Promotion du Petit Crédit Rural (PPPCR) au Burkina Faso. C'est ce qui a failli arriver à la MUCODEC au Congo, à la FECECAM au Bénin, et même à Bancosol en Bolivie qui était pourtant considérée comme « une des expériences les plus réussies en matière de microfinance en Amérique latine »⁷⁶. Le climat a donc changé. Chaque institution a désormais le souci de durer. Et la meilleure façon d'être pérenne, c'est d'être rentable.

La rentabilité s'entend ici au sens financier. Comme dans toute entreprise, elle se mesure aux résultats. Certaines IMF sont excédentaires, heureusement. Quelques-unes ont même réussi à l'être assez rapidement après leur création. Mais elles sont une exception. Les institutions ont besoin d'argent à la fois pour le prêter – à moins qu'elles ne soient des mutuelles qui commencent par recueillir des dépôts – et pour faire face au coût de ces opérations qui, du fait du faible montant de chacune d'elles, est anormalement élevé. Les produits qui permettent d'équilibrer ces charges sont les intérêts, mais, au moins les premières années, ils ne suffisent pas. Les IMF commencent donc leur activité avec des subventions, à la fois pour financer leurs crédits et pour équilibrer leurs comptes. Les premières peuvent naturellement se réduire, les remboursements permettant d'accorder de nouveaux crédits dont l'augmentation peut aussi être financée par d'autres ressources. Mais les secondes restent parfois indispensables, et le système peut ainsi durer longtemps.

Cette solution est souvent critiquée, il semble normal qu'une IMF devienne rentable et puisse se maintenir sans perfusion. D'une part, si l'institution est performante, les bénéficiaires des micro-crédits et des autres services offerts voient normalement leur situation s'améliorer. Ils empruntent plus, le coût de ces opérations diminue. L'institution peut

⁷⁵. F. GUBERT et F. ROUBAUD, *op. cit.*, page 84.

⁷⁶. M. LABIE, *art. cit.* Sur la FECECAM, cf. B. HAUDEVILLE et C. DADO, Vers un système financier de type mixte dans l'UEMOA ? *Mondes en Développement*, n°119, 2002, pp. 33-45.

équilibrer ses comptes de plus en plus facilement. D'autre part, les bailleurs de fonds ne tiennent pas à soutenir indéfiniment des institutions qui restent déficitaires et ne présentent pas une bonne image. Les occasions ne manquent pas d'investir dans l'aide au développement. Enfin dans une institution qui reste subventionnée et qui en prend l'habitude, les responsables ne sont pas incités à prendre des mesures courageuses et à faire les réformes qui s'imposent. C'est pourtant ce qu'il faut faire si on souhaite qu'à terme les institutions s'intègrent dans les systèmes financiers nationaux.

Quand des IMF accumulent des exercices déficitaires, la première solution est de réduire les charges et de mieux gérer l'institution. C'est le nombre d'employés, la tenue des comptes, la formation du personnel, le recouvrement des impayés... Tout cela est bien connu. L'autre solution consiste à augmenter les produits, qui sont les intérêts perçus sur les crédits. Il n'est pas difficile de calculer de combien il faudrait augmenter ces intérêts, et le taux correspondant, pour remplacer la subvention. Yaron a proposé une méthode pour calculer « un indice de dépendance à l'égard des subventions » (IDS) égal au rapport entre les subventions reçues et les intérêts perçus durant l'année⁷⁷. Un taux de 100% signifie que les subventions égalent les intérêts. Il faudrait donc doubler ceux-ci pour se passer de celles-là ; avec un taux de 25% il faudrait seulement les augmenter d'un quart.

Le calcul est simple, il donne une bonne idée de la rentabilité des institutions, et il permet des comparaisons intéressantes. Mais dans la pratique, il ne peut guère être utilisé. On n'imagine pas les IMF modifiant leurs taux d'intérêt – elles en ont souvent plusieurs en fonction des échéances – chaque fois qu'une subvention doit être réduite ou supprimée. Et serait-il réaliste de relever sensiblement les taux auxquels les clients sont habitués, alors que ces crédits sont consentis à des femmes sans ressources, à des paysans sans terre, à des responsables de très petites entreprises, lesquelles, dans le secteur informel, n'ont parfois d'entreprises que le nom !

Bien des auteurs cependant répondent par l'affirmative. Les arguments sont bien connus. Plus que son coût, c'est la disponibilité du crédit qui est importante pour les pauvres, car ils n'ont pas de garantie à offrir et ils ne peuvent s'endetter facilement. De plus ils ont l'habitude de payer des taux élevés, et même très élevés quand ils sont acculés à aller voir l'usurier. Enfin, ils n'ont souvent besoin d'argent que pour une courte période, et l'intérêt qu'ils vont payer doit être rapporté à l'argent qu'ils vont gagner, plutôt que d'être calculé sur une base annuelle, ce qui n'a aucun sens⁷⁸. La demande de micro-crédit est donc peu sensible aux taux d'intérêt, les IMF peuvent augmenter leur taux pour équilibrer leurs comptes et atteindre à la fois la rentabilité et la pérennité... d'autant plus que les programmes non subventionnés réussiraient plutôt mieux⁷⁹.

⁷⁷. J. YARON, Performance des institutions de financement du développement – méthodes d'évaluation, in H. SCHNEIDER (éd.), *op. cit.*, pp. 67-77. L'auteur ajoute aux subventions reçues la « quasi-subvention » représentée par la différence entre le taux préférentiel auquel l'institution a peut-être emprunté les fonds et le taux normal qu'elle aurait dû payer, ainsi que la différence entre ce qui aurait dû être son bénéficiaire, compte tenu du montant de ses fonds propres, et ce qu'il a effectivement été. Un indice peut donc être négatif si le résultat de l'IMF dépasse à la fois la subvention reçue et la rémunération normale de ses fonds propres. On pourrait alors abaisser le taux d'intérêt. Enfin on peut calculer cet indice en l'absence de subvention.

⁷⁸. Dans certaines grandes villes d'Asie, on emprunte cinq le matin, on rembourse six le soir. Cela fait 20% par jour, soit 7.200% pour l'année... mais à intérêts composés, cela fait 23.600% par mois... Quant à l'année... !

⁷⁹. J. MORDUCH, The Microfinance Schism, *World Development*, n°4, 2000, pp. 617-629.

Mais ce point de vue suscite à son tour des réserves. L'intérêt est un coût qu'il faut payer pour pouvoir accéder à certains services financiers. Est-il normal de faire payer plus cher ceux qui sont pour l'instant exclus de ces services, alors qu'ils sont peut-être ceux qui en ont le plus besoin ? Le micro-crédit ne peut-il être considéré dans certains cas comme un service public qui ne peut pas être vendu au prix coûtant, mais doit être subventionné ? Il doit l'être en particulier non seulement quand les institutions sont jeunes, mais quand elles s'installent dans des régions éloignées, d'accès difficile, où les coûts de fonctionnement seront plus élevés, ou dans des régions particulièrement déshéritées où fleurit l'informel et où les crédits seront tous d'un montant quasi symbolique, et pour cela difficiles à gérer.

Il est normal de constater que coexistent aujourd'hui des institutions qui ont adopté une démarche commerciale et atteint l'autonomie fonctionnelle, et des institutions, souvent plus petites et plus récentes mais pas nécessairement, qui sont encore plus ou moins largement subventionnées. Il est normal aussi de constater que les taux adoptés varient beaucoup, non seulement entre les différentes sortes d'institutions, mais même au sein de chaque groupe. Il est normal enfin de constater que l'indice de dépendance des subventions est extrêmement variable, naturellement plus faible pour les mutuelles et plus élevé pour les ONG, et il peut aussi varier quelquefois en l'espace de quelques années. Par exemple, pour une ONG au Malawi, il est passé de 884 à 226 d'une année à l'autre⁸⁰. Pour la Grameen Bank, il a évolué de 45 à 263 de 1985 à 1996. Pour onze institutions situées sur les trois continents, il s'est établi, en moyenne autour de l'année 90, entre -9 (la BRI) et 1.884 (une ONG au Malawi)⁸¹. A la fin de la décennie, pour dix-huit institutions il va de -6 (une mutuelle guatémaltèque) à 1900 (une ONG au Kenya)⁸².

Quel que soit l'aspect que l'on prenne en considération, que l'on regarde leurs performances financières ou leur impact social, les IMF sont assez largement différentes les unes des autres. Le secteur de la microfinance est très hétérogène notamment parce qu'il est récent et qu'il se développe très vite. Et comme il s'agit d'une finance de proximité, née le plus souvent d'initiatives venues de la base, il n'y a pas de schéma unique pour le micro-crédit et la microfinance. Même quand un modèle est reproduit, il doit être adapté. Dès lors, il n'y a pas de succès garanti pour les institutions. Mais cela pourra venir peu à peu...

B. Les problèmes actuels de la microfinance

Plusieurs « chantiers » sont ouverts, où se discutent et se préparent les réformes qui s'imposent pour organiser le secteur de la microfinance, pour accroître l'efficacité et l'autonomie des institutions. Trois nous semblent avoir aujourd'hui une réelle importance. C'est la nécessité d'une réglementation adaptée ; c'est le besoin d'un financement qui

⁸⁰. E.W. CHIRWA, Management and Delivery of Financial Services for the Poor : FINCA's Village Bank Approach in Malawi, *Savings and Development*, n°1, 1999, pp. 5-28.

⁸¹. J. MORDUCH, The Microfinance Promise, *art. cit.* Une valeur de 1884 observée au Malawi signifie qu'il faudrait multiplier les taux d'intérêt par près de 19 ! Pour être moins excessives, d'autres valeurs sont néanmoins élevées : 408 au Bangladesh, 398 au Malawi, 217 au Kenya...

⁸². J. PAXTON, Depth of Outreach and its Relation to the Sustainability of Microfinance Institutions, *Savings and Development*, n°1, 2002, pp. 69-86.

contribue à intégrer ces IMF dans les systèmes financiers nationaux ; c'est enfin le souci de soumettre ces institutions à une bonne gouvernance.

1) La réglementation des institutions

Pourquoi faut-il réglementer la microfinance ? D'abord parce que nous sommes maintenant en présence de véritables institutions, et que ces institutions, dont la première activité est le crédit, encourent de ce fait des risques qui, même si les pauvres remboursent plutôt mieux que les riches, doivent être maîtrisés. Et il faut assurer la sécurité des dépôts, quand elles en reçoivent. Il faut donc prévoir des textes qui arrêtent le cadre dans lequel cette activité peut être exercée, qui fixent un certain nombre de règles à respecter, et qui organisent après coup le contrôle des opérations. Ensuite, comme ces institutions, si elles réussissent à durer, ont vocation à grandir, il faudra qu'elles trouvent les ressources nécessaires auprès du système bancaire, éventuellement sur le marché. Dans cette perspective, elles doivent être surveillées et leurs comptes doivent être transparents. Enfin, il faut s'assurer que ces institutions restent fidèles à leurs objectifs, qu'elles sont bien au service des pauvres comme des micro-entreprises, qu'elles méritent les avantages – fiscaux notamment – qui leur sont accordés, et qu'elles se font, entre elles et avec les banques, une concurrence loyale. Faut-il ajouter que la publication des comptes procure des informations qui sont d'un grand secours à la fois pour les comptes nationaux et pour les autorités monétaires.

La mise en place d'une telle réglementation n'a pas été chose facile. Les IMF, on le sait, peuvent être de nature très variée. Il y a peu de choses en commun entre les coopératives, qui appartiennent à plusieurs modèles, et les ONG entre lesquelles les différences sont encore bien plus grandes. Comment comparer la BRI en Indonésie avec ses 3.600 agences locales et ses ??? clients qui est devenue une vraie banque avec une petite structure créée il y a quelques années par une ONG locale et qui ne prête encore qu'à quelques milliers de membres... peut-être moins ? A quelles règles peut-on soumettre toutes ces institutions ?

Les pays ont répondu, les derniers comme le Vietnam, s'apprêtent à le faire. D'un pays à l'autre, les lois ou les règlements ont défini une variété assez peu commune d'institutions. Parmi les mutuelles, on trouve ainsi les Coopératives d'Épargne et de Crédit (COOPEC), les Groupements d'Épargne et de Crédit à Caractère Coopératif ou Mutualiste (GEC – CCM), les Institutions Financières Mutualistes (IFM), les Institutions Mutualistes d'Épargne et de Crédit (IMEC)... Parmi les autres, on trouve les Institutions Financières Spécialisées (IFS), les Établissements de Microfinance (EMF), les Institutions de Microfinance (IMF), et certains textes parlent des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)...⁸³. Au-delà des définitions et du contenu qu'ils ont donnés chaque fois à ces appellations, les pays ont adopté, en définitive, trois solutions. Certains ont adapté une loi existant ailleurs, comme les pays de l'UEMOA qui ont adopté le statut des Caisses Desjardins. D'autres ont préféré édicter une loi nouvelle qui s'applique à toutes les institutions, comme l'ont fait les pays de la CEMAC. Une troisième solution a consisté à

⁸³. L. LHERIAU, *Précis de réglementation de la microfinance*, tome 1, AFD, Notes et Documents, n°20, juin 2005, pp. 168-171.

édicter des lois différentes pour chaque catégorie d'IMF, comme en Bolivie, en Ouganda ou au Cambodge⁸⁴.

Le panorama apparaît ainsi très coloré, d'autant plus que les statuts ne sont pas figés, et que de nouveaux textes voient le jour de temps en temps, qui peuvent définir un nouveau concept ou faire passer un pays d'une catégorie à une autre. Mais il est évident qu'à ce jour de grands progrès ont été faits et que le secteur de la microfinance est maintenant organisé. Un peu partout les IMF doivent être autorisées et pour cela elles doivent remplir certaines conditions. Elles doivent respecter certaines règles en ce qui concerne leur politique de crédit ou l'affectation de leurs résultats. Elles doivent se conformer à certaines normes à propos de la structure de leur bilan ou de la publication de leurs comptes. Elles doivent mettre en place ou respecter certaines procédures de contrôle. Les obligations sont plus ou moins contraignantes selon les institutions et selon les pays, mais elles visent toujours à assurer la liquidité et la solvabilité des institutions, ce qui contribue à leur pérennité.

Ces efforts n'ont pas été sans susciter des critiques. On a beaucoup reproché par exemple à la loi PARMEC, édictée dans l'UEMOA, de ne pas être adaptée à la microfinance, ses initiateurs ayant voulu que les programmes d'épargne et de crédit d'une certaine taille adoptent la structure mutualiste qu'eux-mêmes préféraient car ils la connaissaient mieux⁸⁵. Et les opérations ont été soumises à la loi sur l'usure qui limitait le taux d'intérêt à deux fois le taux d'escompte. Ce plafond était irréaliste pour du micro-crédit, d'autant plus qu'il a très vite baissé avec le taux d'escompte. A peine adoptée, la loi a dû être modifiée sur ce point. On a trouvé aussi parfois que la réglementation était trop exigeante, trop complexe et trop pointilleuse, au moins dans certains cas⁸⁶. C'est ainsi qu'on a vu certains pays concevoir une « surveillance non prudentielle » ou accepter que les plus petites institutions ne soient pas réglementées, ni même enregistrées.

C'est là toute la question. Vaut-il mieux une réglementation efficace, qui s'inspire des lois bancaires et favorise la pérennité des institutions ? Mais le respect des règles et les exigences de transparence ont un coût qui affecte la rentabilité. Vaut-il mieux des règles plus souples, davantage adaptées à la microfinance, et qui favorisent une évolution plus lente de ce secteur ? Mais cette solution même a ses limites. Dans les pays où la finance informelle est très développée, les pratiques n'ont pas disparu avec la loi. Bien souvent les tontines sont renouvelées après la fin du cycle, les tontiniers continuent d'exercer leur profession, des boutiques de quartier se transforment en petites officines financières où l'argent circule au gré des besoins de chacun. Il est difficile d'imaginer que toutes ces pratiques disparaissent rapidement. Les choses n'iraient guère plus vite si elles étaient interdites. La réglementation de la microfinance est néanmoins essentielle, car elle permet de favoriser la mise en place et le développement d'institutions qui ont aujourd'hui leur place dans les systèmes financiers nationaux.

⁸⁴. *Ibid.* page 51. L'auteur distingue un quatrième groupe de pays, comme le Maroc et la Tunisie, qui ont élaboré une loi unique qui suffit pour les quelques IMF présentes dans ces pays. Cette solution est une variante de la deuxième.

⁸⁵. L. WEBSTER et P. FIDLER (éds), *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, 1995, page 331.

⁸⁶. Dans le cas de l'UEMOA, cf. R. CHAO-BEROFF, *art. cit.* Pour une critique plus générale, cf. R.H. SCHMIDT, *Banking Regulation contra Microfinance, Savings and Development*, n°1, 2000, pp. 111-121.

2) L'intégration des IMF dans les systèmes financiers

Maintenant que la microfinance met en jeu de véritables institutions financières, qu'un certain nombre de ces institutions sont réglementées et déjà pérennes, et qu'elles ont vocation à l'être de plus en plus, elles ont naturellement leur place dans les systèmes financiers nationaux. Certaines sont des banques qui se sont investies dans le micro-crédit (la stratégie d'adaptation), d'autres sont des IMF qui sont devenues des banques (la stratégie de modernisation). Le plus grand nombre concerne des institutions de microfinance proprement dites, qui se distinguent des banques commerciales, mais qui ne peuvent se passer d'être en relations avec elles.

Les banques sont autorisées à recevoir des dépôts à vue, et à les rendre transférables. On parle plus souvent de comptes courants qu'elles ouvrent à leurs clients, et qui sont une véritable monnaie, la monnaie scripturale. Elles peuvent donc accorder des crédits en créditant ces comptes courants. Elles n'ont pas besoin de fournir de la monnaie qu'elles ont déjà, sous forme de billets, elles n'ont pas besoin d'avoir reçu des dépôts pour pouvoir accorder des crédits, elles créent « ex nihilo » la monnaie qu'elles prêtent, selon l'adage bien connu « les crédits font les dépôts ». Naturellement les clients peuvent vouloir retirer leur argent, ils vont alors demander des billets que la banque devra donner, mais ces retraits viendront plus tard, et surtout ils n'atteindront pas le montant des crédits accordés, car les clients ont l'habitude de n'utiliser qu'une fraction de leur monnaie sous forme de billets. Les flux monétaires auxquels les banques ont à faire face sont donc déconnectés de leur activité de crédit, ils dépendent davantage de l'usage que font leurs clients des crédits qu'ils ont obtenus, en tirant des chèques ou en retirant des billets, au rythme de l'argent qu'ils reçoivent et qu'ils dépensent quotidiennement.

Rien de tel dans les IMF qui ne sont pas autorisées à ouvrir des comptes courants. Quand elles reçoivent des dépôts, ce sont des dépôts à terme. S'il arrive parfois qu'elles reçoivent des dépôts à vue, ce sont des dépôts d'épargne, qui ne sont jamais transférables. Leur monnaie c'est la monnaie fiduciaire, les billets, qui sont aussi la monnaie du secteur informel. Chaque fois qu'elles accordent un crédit, elles doivent « donner » la valeur en billets. Elles « perdent » donc ce qu'elles prêtent, elles ne créent pas de nouvelle monnaie. Il est certes probable que l'institution ait elle-même un compte dans une banque voisine sur lequel elle dépose de l'argent quand elle en a trop afin de réduire les risques. Et dans ce cas, elle peut remettre un chèque au client qui emprunte et qui ira ensuite le présenter à la banque, mais rien n'est changé pour autant⁸⁷ : l'IMF ne peut prêter que de la monnaie dont elle dispose. Dès lors les flux auxquels ces institutions ont à faire face sont liés directement à leurs opérations de crédit, ils dépendent du rythme auquel les crédits sont remboursés et des nouveaux crédits accordés chaque fois en billets.

La différence entre les IMF et les banques va plus loin. Les banques sont connectées entre elles à travers la banque centrale où elles ont chacune un compte. Une compensation peut ainsi s'établir entre leurs opérations, et elles peuvent se prêter et s'emprunter mutuellement les liquidités qu'elles ont en trop ou dont elles ont besoin, sur le

⁸⁷. C'est ce que fait par exemple le Programme d'Appui au Développement des Micro-Entreprises (PADME) lancé à Cotonou en 1993 avec le soutien de la Banque mondiale et géré par l'ONG américaine VITA. Les bénéficiaires vont retirer leur crédit aux guichets de la Bank of Africa : c'est un très bon moyen de les faire entrer en relation avec une banque. Il en est de même au Mali avec le PAPME et au Sénégal avec l'AGETIP.

marché monétaire. En cas de besoin en billets, la Banque centrale assure le refinancement selon des procédures bien établies. Qu'en est-il pour les IMF ? Au-delà des subventions dont elles ont le plus souvent besoin pour s'installer et pour équilibrer leurs comptes, au moins pendant les premières années, comment peuvent-elles financer leur activité de crédit et l'expansion naturelle de leurs opérations ? Trois solutions peuvent être envisagées :

- *L'appel à l'épargne.* Certaines institutions, notamment les mutuelles, privilégient l'épargne et ne prêtent qu'à ceux de leurs membres qui ont déjà effectué un dépôt. La plupart des autres rendent cette épargne obligatoire *a posteriori*, ou l'encouragent seulement. Mais quelle qu'en soit la modalité, l'épargne est de plus en plus souvent associée au crédit. C'est cela, nous l'avons vu, qui caractérise la microfinance par rapport au micro-crédit. En recueillant aussi l'épargne de ses membres ou de ses clients, l'IMF augmente ses ressources et sa capacité de prêter. Toutefois, cette augmentation ne peut être que lente, comme l'amélioration du revenu des emprunteurs et la modification de leurs comportements. De plus, cette épargne déposée dans les IMF reste une épargne, elle ne devient pas de la monnaie et n'entraîne aucun pouvoir de création monétaire. C'est même une épargne de court terme, qui laisse intacte la nécessité pour l'institution de trouver des ressources plus stables.
- *Le financement par le système bancaire.* Les IMF ont toutes un compte auprès d'une banque commerciale sur lequel elles déposent leurs liquidités excédentaires. Elles pourraient en contrepartie obtenir une ligne de crédit qui leur garantirait des ressources complémentaires en cas de besoin comme cela se fait déjà dans la plupart des pays africains, et certainement hors d'Afrique aussi. On pourrait même mettre en place une sorte de partenariat financier, les IMF ayant la responsabilité de récolter des dépôts et de consentir des crédits pour le compte de banques qui sont moins bien placées qu'elles pour effectuer des opérations avec les populations locales⁸⁸. Cette formule soulève parfois des réticences de la part des banques qui maîtrisent mal ce type de crédit et qui ne disposent pas toujours d'informations suffisantes sur la santé de ces institutions. Mais des formules existent, telles que la mise en place d'un fonds de garantie financé par une aide extérieure, qui rend moins risquée l'intervention des banques dans la microfinance et permet un refinancement plus systématique des IMF.
- *Le financement par le marché.* Lorsque les IMF ont atteint l'autonomie opérationnelle et qu'elles n'ont plus besoin de subvention pour équilibrer leurs comptes, elles peuvent commencer à s'adresser au marché. Elles peuvent émettre des obligations comme cela se fait déjà assez couramment en Amérique latine⁸⁹, et comme cela commence à

⁸⁸. Ce type de partenariat est déjà pratiqué, notamment par les mutuelles et les banques agricoles : au Mali la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) et au Sénégal la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS). E. BAUMANN, Société civile et microfinance – Réflexions à partir d'exemples ouest-africains, in J.M. SERVET (éd.), *op. cit.*, pp. 290-304. En Afrique, ce partenariat s'étend aux autres IMF et aux banques commerciales. A. NSABIMANA, Articulation entre les activités bancaires et micro-financières : une nouvelle sphère d'intermédiation ?, *Mondes en Développement*, n°126, 2004, pp. 37-49.

⁸⁹. Cf. E. LITTLEFIELD et R. ROSENBERG, Le microfinancement et les pauvres : la démarcation entre microfinancement et secteur financier s'estompe, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 45-51.

se faire en Afrique⁹⁰. Elles se procurent ainsi des ressources durables, dont l'échéance est lointaine, mais qui sont généralement émises en devises, ce qui entraîne un risque de change auquel elles doivent faire face. Les IMF peuvent aussi émettre des actions. Elles peuvent ainsi renforcer leurs fonds propres et améliorer leur solvabilité puisqu'elles n'ont pas d'engagements correspondants.. Ces émissions peuvent être souscrites par des banques qui souhaitent prendre une participation dans ces nouvelles institutions. Elles peuvent l'être par les bailleurs de fonds traditionnels, qui ont un rôle essentiel à jouer pour aider les IMF à se tourner vers le marché. Elles peuvent l'être aussi par les « investisseurs sociaux » que sont toutes ces institutions qui attachent plus d'importance aux conséquences sociales de leurs investissements qu'à leur rendement financier. Il s'agit le plus souvent de fonds spécialisés qui existent un peu partout, et qui sont très différents les uns des autres⁹¹. On peut citer par exemple Oikocredit, coopérative de développement créée aux Pays-Bas, qui regroupe 500 églises et qui soutient des IMF dans un grand nombre de pays du Sud⁹², ou Profund créé en 1992 par quatre organismes privés – dont la SIDI – et qui intervient dans une douzaine de pays d'Amérique latine⁹³. Enfin ces actions sont maintenant souscrites par des fonds communs de placement à caractère éthique ou à vocation sociale, qui orientent de cette façon l'épargne du Nord vers le crédit au Sud.

Les IMF ne peuvent pas bien sûr s'adresser au marché tant qu'elles sont subventionnées. Il faut qu'elles soient devenues autonomes, mais cela ne suffit pas, il faut qu'elles soient devenues rentables, et qu'elles le soient sans aucun doute possible : leurs comptes doivent être transparents. C'est là la phase ultime de leur évolution. A ce stade-là, les institutions ont intérêt à se constituer en réseau, à se regrouper au sein d'unions ou de fédérations, et même à se doter d'un organe financier. Cela se fait déjà dans les mutuelles, mais toutes les IMF peuvent faire de même. Elles pourront plus facilement, de cette façon, nouer un partenariat avec des banques, emprunter sur le marché, voire émettre des actions, car on voit mal une institution isolée le faire seule. Mais il faut aussi, pour pouvoir se financer durablement, que ces institutions se soucient de respecter les principes de la « bonne gouvernance ».

3) La gouvernance des institutions

La gouvernance est un concept à la mode, qui concerne l'exercice du pouvoir dans les entreprises. Au sens étroit, c'est la question de savoir comment les décisions sont prises, par quel processus. Cela revient surtout à examiner le rôle du Conseil d'Administration, qui représente les actionnaires, face à la Direction. Au sens large, ce concept considère l'ensemble des partenaires de l'entreprise, les « parties prenantes », que sont les actionnaires,

⁹⁰. En avril 2005, Faulu, une IMF importante au Kenya, a émis cinq millions d'euros d'obligations, avec une garantie de l'AFD à concurrence de 75%.

⁹¹. M. LABIE, Microfinance et fonds de placement – Quels sont les types d'articulation envisageables et comment peut-on les évaluer ?, *Actes des 8èmes Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF*, Rouen, mai 2005, pp. 369-377.

⁹². G. Van MAANEN, L'avenir du financement du micro-crédit, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 152-168.

⁹³. A. COUET, Profund – Un parcours de dix ans, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 128-139.

les dirigeants, mais aussi les salariés, les clients, la société civile... Il s'agit alors d'examiner « à qui – ou à quoi – sert l'entreprise », en considérant tous les aspects de l'organisation, la transparence des comptes, les procédures de contrôle, la réglementation du travail...

Ces mêmes questions se posent dans les institutions de microfinance : comment sont-elles organisées, comment sont-elles dirigées, en fonction de quels intérêts, par rapport à quels objectifs... ? Ces questions revêtent une importance toute particulière pour des institutions qui interviennent dans un domaine sensible – la finance – et qui sont le plus souvent très jeunes, voire très petites. Cette importance tient aussi à d'autres raisons.

- C'est d'abord *l'insertion locale de ces institutions*. La microfinance est une finance de proximité largement basée sur la confiance. Les clients ne sont pas anonymes et lointains ; ils sont au contraire bien connus et ils se connaissent souvent entre eux, ils demandent souvent d'autres services que le crédit, ce qui nécessite des rencontres régulières avec les responsables de l'institution. La population locale est même parfois à l'origine de cette initiative, qui s'appuie souvent sur des associations ou des groupes préexistants, comme il en est beaucoup dans la plupart des pays du Sud. Il est donc tout à fait normal que les clients de l'institution, ceux qui vont être les bénéficiaires du micro-crédit, soient associés à son fonctionnement. Ils le sont dans les mutuelles puisqu'ils sont sociétaires et qu'ils disposent d'un droit de vote. Ils devraient l'être, d'une façon certes moins systématique, dans la plupart des autres IMF.
- C'est ensuite *la technicité grandissante de ces opérations*. A mesure que ces institutions étendent leur activité, à mesure qu'elles proposent des services ou des produits de plus en plus diversifiés, leur gestion devient plus complexe. Les exigences en matière de comptabilité deviennent plus lourdes, l'usage de l'informatique devient une nécessité... Tout cela requiert un personnel qui soit compétent, mais dont les pouvoirs soient suffisamment encadrés. Les mêmes conflits risquent d'apparaître lorsque l'institution est liée à une ONG qui, après avoir simplement pris l'initiative, peut être amenée à s'impliquer elle-même dans les opérations⁹⁴. Il en est de même lorsque l'IMF fait appel à des expatriés, ou lorsqu'elle délègue certaines fonctions techniques à un organisme spécialisé. Et plus l'IMF grandit, plus il est difficile d'organiser les pouvoirs.
- C'est enfin *le respect des objectifs*. L'institution touche-t-elle effectivement les plus pauvres, et fait-elle tout ce qu'il faut pour cela ? Se soucie-t-elle aussi de ne pas gaspiller les subventions, de tout faire pour s'en passer et pour arriver dès que possible à une « autonomie organisationnelle », c'est-à-dire à couvrir elle-même, par les intérêts perçus, ses dépenses de fonctionnement ? En fait il s'agit de trouver le meilleur équilibre entre les deux, en fonction de la taille ou de l'âge de l'institution, mais aussi des objectifs qu'elle s'est donnés initialement et des moyens dont elle dispose pour les réaliser. Une bonne gouvernance veut dire en effet que toutes les « parties prenantes » sont impliquées et qu'elles « trouvent leur compte » dans cette aventure.

A toutes ces raisons qui donnent de l'importance au problème de la gouvernance pour les IMF, s'en ajoute une dernière. C'est que ces institutions ne font pas que réussir plus

⁹⁴. On dit qu'elles passent du statut de promoteur à celui de prestataire. S. RUTHERFORD, *op. cit.*, pp. 124-127.

ou moins bien, ou devenir autonomes plus ou moins vite, elles peuvent traverser une crise et s'en remettre plus ou moins facilement. Certaines sont restructurées, comme la FECECAM au Bénin, ou elles changent de statut et sont reprises par une autre institution, comme Corposol en Colombie⁹⁵. D'autres ne s'en sortent pas, elles font faillite et disparaissent purement et simplement. Les exemples ne sont pas nombreux, mais quelques-uns sont bien connus. C'est le PPPCR au Burkina Faso, inspiré du modèle de la Grameen Bank, ou le Crédit Mutuel de Guinée, qui avait le soutien du CICM français.

Les difficultés que rencontrent les IMF ont de multiples causes. Certaines sont de nature externe : une mauvaise récolte dans une région rurale. D'autres sont plutôt techniques ; un mauvais suivi des impayés. Mais la cause majeure des crises tient à la gouvernance⁹⁶. C'est parce que la microfinance est encore trop jeune que les responsabilités ne sont pas toujours bien établies, que les tâches ne sont pas toujours clairement définies. La formation, l'information, le contrôle nécessitent encore des progrès, surtout dans les petites institutions. Il n'y a pas cependant de principes bien établis. D'une part, la gouvernance est un phénomène complexe, qui met en cause tous les partenaires, qui concerne tous les aspects du fonctionnement de l'institution. D'autre part, la diversité des institutions, et leur proximité avec leur clientèle, sont telles qu'il n'y a pas de modèle unique, il n'y a pas de recette toute faite qu'il suffirait d'appliquer. Dans chaque institution, la meilleure façon de gouverner doit être recherchée en permanence à partir d'une réflexion commune et de maints tâtonnements⁹⁷.

A mesure que les IMF grandissent et deviennent autonomes, la gouvernance prend une autre dimension. L'institution qui devient autonome se compare à une entreprise qui devient rentable. Elle « vaut » quelque chose, selon ce que valent les bâtiments, les machines, le portefeuille de créances si les intérêts perçus permettent de couvrir les charges, et au-delà. Cette valeur appartient aux actionnaires. Si ce sont les bailleurs de fonds initiaux, il est normal qu'ils récupèrent ainsi leurs subventions. Si ce sont des banques ou d'autres organismes, voire des épargnants qui placent ainsi leur argent, il est normal qu'ils paient un « droit d'entrée » correspondant au capital qu'ils souscrivent. Si ce sont les clients potentiels qui deviennent sociétaires de leur mutuelle, ils ne versent que le montant de leur part sociale et ils ne seront remboursés que de ce montant, les bénéfices éventuels étant mis en réserve, et ces parts sociales n'étant pas introduites sur le marché⁹⁸. L'affectation future des résultats et la propriété des fonds propres doivent être décidées au cas par cas, elles ont une incidence sur la gouvernance.

La bonne gouvernance est sans doute le problème le plus important. Elle restera une préoccupation pour ces institutions lorsqu'elles auront toutes trouvé un statut et une réglementation qui leur conviennent, et qu'elles auront atteint l'autonomie financière dans le cadre d'une intégration aux systèmes financiers nationaux. Ces trois défis nous semblent être

⁹⁵. Sur la crise de la FECECAM, cf. B. HAUDEVILLE et C. DADO, *art. cit.* Sur la crise de Corposol, cf. M. LABIE, De Finansol à Finamerica, *art. cit.*

⁹⁶. F. LECUYER, Crises et évolutions récentes des IMF, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, juillet 2000, pp. 50-54. Cf. aussi D. GENTIL, Au bord du gouffre, in J.M. SERVET et I. GUERIN (éds), *op. cit.*, 2002, pp. 40-48.

⁹⁷. C. LAPENU, La gouvernance en microfinance : grille d'analyse et perspectives de recherche, *Revue Tiers Monde*, n°172, octobre-décembre 2002, pp. 847-865.

⁹⁸. Elles le sont dans certains pays du Nord (la Grande-Bretagne récemment) où les mutuelles ne se distinguent plus beaucoup des banques...

les défis majeurs. Ils ne doivent pas nous faire oublier que la microfinance est encore une « industrie » jeune qui doit faire face à un grand nombre de problèmes et qui n'atteindra sa pleine maturité que progressivement.

Conclusion

Nous avons beaucoup insisté sur l'hétérogénéité du secteur de la microfinance. On y trouve vraiment de tout, et le contraste avec le secteur bancaire est particulièrement saisissant. Les banques sont nées il y a un siècle et demi, elles sont maintenant organisées et réglementées dans tous les pays, et leur activité est partout la même. Les IMF sont encore dans l'adolescence, elles sont en train de s'organiser et commencent seulement à être réglementées. Les banques suivent toutes le même modèle, leurs relations à la clientèle sont identiques, leurs clients sont tous traités de la même façon. Les IMF au contraire font de la finance sur mesure, elles proposent des services de proximité, elles s'adaptent aux besoins de leur clientèle qui se sent proche d'elles et qui même parfois participe à leur gestion.

Et pourtant le secteur de la microfinance évolue beaucoup depuis quelques années. La profession s'organise, de plusieurs façons.

- Des institutions se rapprochent au sein d'associations qui les regroupent au niveau d'un pays, voire d'un ensemble de pays (l'UEMOA, le Maghreb, l'Union Européenne...) et même d'un continent (toute l'Afrique). Ces associations permettent aux IMF d'échanger des informations, de mettre en commun certains services, de connaître les meilleures pratiques et d'échanger à leur sujet.
- Des IMF commencent aussi à se constituer en réseau, à déléguer certaines fonctions à un « étage supérieur », à créer une caisse commune qui gère les excédents, qui répond aux besoins de trésorerie, qui mobilise des ressources de long terme, qui facilite les transferts internationaux... Un tel réseau vient d'être mis en place par le CICM en Afrique francophone.⁹⁹
- Ces associations ou ces fédérations offrent souvent des services de formation. Ce sont surtout des organismes créés à cette fin, au niveau régional notamment, qui mettent au point des programmes et qui organisent des sessions ou des ateliers pour assurer ou améliorer la formation des futurs cadres de la microfinance et les aider à élaborer des états financiers, comme à prévenir les risques. Certains en sont déjà à former des formateurs¹⁰⁰.

⁹⁹. Le CICM a créé à la fois une Confédération des Caisses Mutualistes et une Banque de Caisses Mutualistes en Afrique de l'Ouest (CCMAO et BIMAO) et en Afrique centrale (CCMAC et BCMAC). CICM, Une voie alternative de régulation et de partage : le projet de Confédération des mouvements africains de Crédit Mutuel, *Techniques Financières et Développement*, n°75, juin 2004, pp. 13-22.

¹⁰⁰. C'est par exemple le cas du CAPAF (Programmes de Renforcement des Capacités des Institutions de microfinance en Afrique francophone), logé à Dakar qui couvre quatorze pays africains francophones ainsi que Haïti. CAPAF, Le renforcement des capacités en microfinance : l'expérience de CAPAF en matière de formation de formateurs, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 182-192. Cf. aussi l'article qui suit : G. MACHARIA et A.A. ATTOUMANE, Renforcement des capacités des institutions de microfinance : enjeux et perspectives, pp. 193-203.

- La formation est d'autant plus importante que les IMF commencent à s'informatiser. Les choix technologiques ne sont pas évidents et l'application de ces nouvelles méthodes soulève bien des problèmes qu'il n'est pas facile de maîtriser dans des institutions qui sont encore, le plus souvent, de taille modeste. Leur expansion repose cependant sur une utilisation judicieuse de l'outil informatique et sur son développement bien maîtrisé.¹⁰¹.
- Enfin, le secteur de la microfinance progresse aussi par la transparence des institutions. D'une part, des centrales de bilan sont mises en place dans certains pays, au Pérou comme au Rwanda, et les IMF sont tenues de leur transmettre des informations sur leur activité et leur bilan.¹⁰². D'autre part, les agences de notation, certaines traditionnelles, d'autres spécialisées, certaines publiques, d'autres privées, évaluent, le plus souvent à la demande, les performances de certaines institutions, en particulier leur rentabilité et leur solvabilité.

C'est ainsi que le secteur de la microfinance se modernise progressivement. Il est probable qu'en même temps les institutions vont être davantage réglementées, elles vont devenir plus autonomes, elles vont se rapprocher des banques et nouer avec elles des relations plus étroites. Il est difficile d'en prévoir les étapes et d'en imaginer les modalités, car elles peuvent varier sensiblement d'une institution à l'autre, et plus encore d'un pays à l'autre. On peut prévoir au contraire que cette évolution prendra du temps. Car la microfinance a émergé de la finance informelle, elle-même liée à des comportements traditionnels qui n'évoluent que lentement. Cette émergence n'a rien détruit, pour l'instant. Dans bien des pays l'apparition de nouvelles institutions n'a pas supplanté les anciennes pratiques. Au Bénin par exemple, l'ouverture de mutuelles pour les artisans ne les a pas empêchés de participer toujours à des tontines¹⁰³. En Guinée, des enquêtes effectuées avant et après la mise en place du Crédit Rural ont permis de constater que le recours aux tontines n'avait pas diminué¹⁰⁴. Ces exemples pourraient certainement être multipliés.

Il ne faut donc pas isoler la microfinance de son contexte, surtout à l'heure où elle s'installe dans les pays du Nord sous les traits de la finance solidaire, à l'heure où le capital social suscite dans ces mêmes pays autant d'intérêt que le capital financier... C'est parallèlement au secteur réel que le secteur financier se transforme dans les pays du Sud. Cela est vrai de la finance informelle qui ne se réduit qu'à mesure que le niveau de vie s'améliore et que les petites entreprises se modernisent. Cela est vrai aussi de la microfinance, mais la relation est inverse cette fois : elle l'est d'abord parce que c'est à mesure que l'économie réelle se transforme que les IMF se développent et s'organisent ; elle l'est surtout parce que c'est la microfinance qui entraîne l'économie plutôt que l'inverse...

¹⁰¹. N. ARSENAULT, Réussir son projet d'informatisation, *Techniques Financières et Développement*, n°78, mars 2005, pp. 204-218 et J. POUIT, La mise en place d'un système d'informatisation et de gestion pour la microfinance, pp. 219-233..

¹⁰². E. LITTLEFIELD et R. ROSENBERG, *art. cit.*

¹⁰³. C. MALDONADO, Rompre l'isolement : une expérience d'appui aux petits producteurs urbains, in P. BODSON et P.M. ROY (éds), *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement*, Economica, Paris, 1995, pp. 35-58.

¹⁰⁴. A. LAMBERT et K.CONDE, Le secteur endogène va-t-il disparaître ?, Tontine, usuriers et Crédit Rural de Guinée, *Revue Tiers Monde*, n°172, décembre 2002, pp. 829-846.

Annexes

Les onze principes essentiels

établis par le Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres,
endossés par le G 8 en juin 2004

1. Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts. Outre le crédit, ils désirent disposer de produits d'épargne, d'assurance et de transferts.
2. La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté. Les ménages pauvres utilisent les services financiers pour augmenter leurs revenus, accumuler des biens et se prémunir contre les chocs extérieurs.
3. La microfinance consiste à mettre en place des systèmes financiers au service des pauvres. La microfinance ne pourra accomplir tout son potentiel que si elle est intégrée au cœur du système financier général d'un pays.
4. Il est possible et nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir toucher un grand nombre de pauvres. A moins d'adopter une politique tarifaire leur permettant de couvrir leurs coûts, les prestataires de microfinance seront toujours limités par la précarité des subventions offertes par les bailleurs de fonds et les gouvernements.
5. La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes capables d'attirer des dépôts locaux, de les recycler en prêts et de fournir d'autres services financiers.
6. Le micro-crédit n'est pas toujours la solution. D'autres types d'assistance peuvent être plus appropriés pour les populations qui sont si démunies qu'elles ne disposent pas de revenus ni de capacités de remboursement.
7. Le plafonnement des taux d'intérêt est néfaste pour les pauvres à qui il rend plus ardu l'accès au crédit. Il est plus coûteux d'accorder un grand nombre de prêts de faible montant que quelques gros prêts. Le plafonnement des taux d'intérêt empêche les institutions de microfinance de couvrir leurs coûts et réduit en conséquence l'offre de crédit disponible pour les pauvres.
8. Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement. Les pouvoirs publics ne font pratiquement jamais de bons prêteurs, mais ils peuvent créer un environnement décisionnel propice.
9. Les financements des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer. Ils devraient être une assistance temporaire au démarrage d'une institution jusqu'au moment où elle peut faire appel à des sources privées de financement, telles que les dépôts.
10. Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle. Les bailleurs de fonds devraient consacrer leur assistance au renforcement des capacités.

11. La microfinance obtient ses résultats les meilleurs lorsqu'elle mesure – et publie – ses résultats. La publication des états financiers permet aux intervenants d'évaluer les coûts et les bénéfices d'une institution et à celle-ci d'améliorer sa performance. Il est nécessaire que les institutions de microfinance publient des rapports exacts et comparables au sujet de leur performance financière (taux de remboursement des prêts et de recouvrement des coûts) et au sujet de leurs résultats sur le plan social (importance et niveau de pauvreté de la clientèle pauvre desservie).

Dixième Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement
des pays ayant le français en partage

Déclaration de Ouagadougou 26-27 novembre 2004

Nous sommes convaincus que la microfinance peut être un élément important dans la lutte contre la pauvreté et la réalisation des Objectifs de développement du Millénaire en contribuant à la création d'activités et d'emplois et à l'insertion des plus pauvres dans la vie économique et sociale, grâce à l'offre de services financiers adaptés à leurs besoins spécifiques. De nombreuses actions ont déjà été entreprises dans ce domaine au sein des pays francophones, avec beaucoup d'exemples de réussite. L'échange des expériences et des bonnes pratiques, le soutien mutuel sont autant d'outils permettant à la francophonie de favoriser le développement en son sein du micro-crédit. Nous sommes déterminés à appuyer ce mouvement en améliorant les conditions d'exercice de cette activité. Nous nous réjouissons de la décision de l'Assemblée générale des Nations-Unies de faire de 2005 l'Année internationale du micro-crédit. Et nous participerons activement aux initiatives et rencontres programmées dans ce cadre, notamment à la Conférence internationale de Paris du 20 juin prochain. Dans ce cadre, nous avons identifié quatre axes d'efforts principaux : l'adaptation du cadre législatif en vue de faciliter la création et la croissance équilibrée des institutions de micro-crédit ainsi que leur insertion dans les circuits financiers classiques ; le soutien financier, en termes d'apport de capital et de garanties, aux institutions de microfinance ; la diffusion de l'information et la modernisation des institutions de microfinance grâce à l'informatisation et la formation des ressources humaines afin d'améliorer l'efficacité de leurs systèmes et services.

Bibliographie

Contrairement aux usages académiques, nous ne reprendrons pas dans cette bibliographie l'ensemble des références mentionnées dans l'ouvrage. Elles ont été précisées chaque fois en note. Comme la littérature sur la finance informelle et la microfinance est devenue pléthorique, non pas tant les ouvrages que les articles de revues, il est désormais impossible d'en faire une recension exhaustive. C'est pourquoi il nous a paru plus intéressant d'indiquer au lecteur les travaux les plus importants, les plus connus, les plus accessibles. Nous distinguerons les ouvrages, que nous les ayons cités ou non, les ouvrages collectifs consacrés à la finance informelle ou/et à la microfinance ou qui comprennent au moins quelques contributions sur ces thèmes, enfin les revues qui publient des numéros spéciaux ou qui accueillent de façon habituelle des articles sur ces mêmes sujets. Nous ajouterons l'adresse de quelques sites.

Les ouvrages

- sur la finance informelle

D. GERMIDIS, D. KESSLER et R. MEGHIR, *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?*, OCDE, Paris 1991.

Il s'agit de la synthèse d'une douzaine d'études de cas effectuées par le Centre de Développement de l'OCDE.

P.J. MONTIEL, P.R. AGENOR et N. UP HAQUE, *Informal Financial Markets in Developing Countries*, Blackwell, Londres, 1993.

C'est sans doute la première analyse scientifique des pratiques financières informelles.

S. RUTHERFORD, *Comment les pauvres gèrent leur argent ?*, GRET et Karthala, Paris, 2002.

Ouvrage traduit avec l'aide du CGAP. Analyse très accessible de ces pratiques, qui concernent aussi partiellement la microfinance. Bibliographie intéressante commentée utilement.

Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde, 1989*.

Ce rapport consacré aux systèmes financiers et au développement comprend un chapitre sur le secteur financier informel, ce qui était assez nouveau à l'époque de la part de la Banque Mondiale.

D'autres ouvrages plus ponctuels s'attachent aux modalités de certaines pratiques :

C. MAYOUKOU, *Le système des tontines en Afrique – Un système bancaire informel – Le cas du Congo*, L'Harmattan, Paris, 1994.

A. HENRY, C.M. TCHENTE et P. GUILLERME-DIEUMEGARD, *Tontines et banques au Cameroun – Les principes de la Société des Amis*, Karthala, Paris, 1991.

D'autres ouvrages consacrés à la petite entreprise traitent de son financement, et de ce fait de la finance informelle :

J.L. CAMILLERI, *La petite entreprise africaine – Mort ou résurrection ?*, L'Harmattan, Paris, 1996.

T. PAIRAULT, *L'intégration silencieuse – La petite entreprise chinoise en France*, L'Harmattan, Paris, 1995. Analyse en même temps l'usage des tontines par la communauté chinoise de Paris.

- sur la microfinance

M. YUNUS, *Vers un monde sans pauvreté*, J.C. Lattès, Paris, 1997.

Témoignage du père de la Grameen Bank, à l'origine de l'essor de la microfinance.

M. NOVAK, *On ne prête (pas) qu'aux riches*, J.C. Lattès, Paris, 2005.

Introduction au micro-crédit et au crédit solidaire par la présidente et fondatrice de l'ADIE.

D. GENTIL et Y. FOURNIER, *Les paysans peuvent-ils devenir des banquiers ?*, *Épargne et crédit en Afrique*, Syros Alternatives, Paris, 1993.

Traite surtout des coopératives d'épargne et de crédit en milieu rural, ainsi que des politiques nationales et des services d'appui les concernant.

B. TAILLEFER, *Guide de la banque pour tous – Innovations africaines*, Karthala, Paris, 1996.

Manuel à l'intention de ceux qui veulent créer des institutions financières en Afrique.

M. OTERO et E. RHYNE, *The New World of Microenterprise Finance : Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, Kumarian Press, West Hartford, 1994.

D. HUME et P. MOSLEY, *Finance against Poverty*, Routledge, New York 1996 et 1999, 2 volumes, 900 pages.

Les auteurs ont étudié de près treize institutions dans sept pays et ils ont analysé en particulier la relation entre la pérennité de l'institution et le recul de la pauvreté.

J. LEDGERWOOD, *Manuel de micro-finance – Une perspective institutionnelle et financière*, Banque Mondiale, Washington, 1998

Correspond parfaitement au titre : est un manuel à la disposition des praticiens de la microfinance.

M. LABIE, *La micro-finance en questions – Limites et choix organisationnels*, Editions Luc Pire, Bruxelles, 1999.

Synthèse d'une thèse soutenue à l'Université de Mons-Hainaut (Belgique) en janvier 1998.

A. NSABIMANA, *Organisation, régulation et efficacité économique du système d'intermédiation financière en Afrique*, Thèse, Presses de l'Université Catholique de Louvain, 2002.

L. LHERIAU, *Précis de réglementation de la microfinance*, tome 1, *Le droit financier et la microfinance* ; tome 2, *Le droit technique de la microfinance*, AFD, Notes et Documents, n° 20 et 21, juin 2005.

L'auteur a soutenu une thèse à l'Université d'Amiens en juillet 2003. Celle-ci est publiée avec le soutien du CICM : *Le Droit des systèmes financiers décentralisés dans l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine*.

M.S. ROBINSON, *The Microfinance Revolution – Sustainable Finance for the Poor – Lessons from Indonesia*, Banque mondiale, 2001.

Ouvrage d'une anthropologue qui, à partir du cas de l'Indonésie mais en tenant compte de beaucoup d'autres expériences, aborde la plupart des problèmes posés par le développement de la microfinance.

M. ZELLER et R.L. MEYER, *The Triangle of Microfinance, Financial Sustainability, Outreach and Impact*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 2002.

E. BOURGUINAT, *Bâtir un secteur financier ouvert à tous*, Contribution à la Conférence internationale de Paris les 20-21 juin 2005, Haut Conseil de la Coopération Internationale, 2005.

Plusieurs ouvrages sont en cours de publication :

S. SOULAMA, *Microfinance, pauvreté et développement*, AUF et Editions des Archives contemporaines, Paris, 2005.

J.M. SERVET, *Banquières et banquiers aux pieds nus, mirages et espoirs de la microfinance*, Odile Jacob, Paris, 2005.

- Les ouvrages collectifs

- sur la finance informelle

J.D. von PISCHKE, D.W. ADAMS et G. DONALD, *Rural Financial Markets in Developing Countries – Their Use and Abuse*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1983.

Les premières analyses des particularités de l'épargne rurale et du crédit à l'agriculture.

M. LELART, *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1990 et 1991.

Premier travail collectif des chercheurs du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF.

D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT, *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994.

Traduction en français des Actes d'un colloque organisé à Washington en octobre 1989 par la Banque mondiale et l'Université d'Etat de l'Ohio. Regroupe 26 contributions dont l'actualité ne faiblit pas.

J.L. LESPES, *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*, PUF, Paris, 1991.

Actes d'un colloque organisé à Nouakchott en décembre 1988 par les Universités d'Orléans et de Nouakchott.

J.M. SERVET, *Epargne et liens sociaux – Etudes comparées d'informalités financières*, AUF et Association d'Economie Financière, Paris, 1995.

Regroupe la plupart des travaux effectués dans le cadre d'un projet réalisé par le Centre Monnaie-Finance-Banque de l'Université Lumière-Lyon 2.

R. ARELLANO, Y. GASSE et G. VERNA, *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy (Québec), 1994.

Actes d'un colloque organisé en mars 1991 par l'Université Laval. Comprend quelques contributions sur le financement du secteur informel.

S. ELLIS et Y.A. FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, ORSTOM et Karthala, Paris, 1995.

Comprend aussi quelques contributions sur le financement des petites entreprises.

M. LELART, *Finance informelle et financement du développement*, AUF et Fiches du Monde Arabe, Beyrouth, 2000.

Regroupe des travaux des chercheurs du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF.

Il convient de mentionner les Actes des Journées Scientifiques de ce Réseau qui se tiennent tous les deux ans et qui concernent habituellement, d'une façon ou d'une autre, le financement des entreprises. Il en a été ainsi pour les journées dont les Actes ont été publiés sous la responsabilité de :

G. HENAULT et R. M'RABET, *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1990.

B. PONSON et J.L. SCHAAN, *L'esprit d'entreprise – Aspects managériaux dans le monde francophone*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1993.

M.M. AGBODAN et F.G. AMOUSSOUGA, *Les facteurs de performance de l'entreprise*, AUF et John Libbey Eurotext, Paris, 1995.

B. HAUDEVILLE et M. LELART, *Entreprises et dynamique de croissance*, AUF et Serviced, Tunis, 1997.

- sur la microfinance

L. WEBSTER et P. FIDLER, *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque mondiale, Washington, 1995.

Une équipe de la Banque mondiale a étudié les secteurs informels dans une douzaine de pays africains et évalué une dizaine d'institutions de micro-finance.

H. SCHNEIDER, *Microfinance pour les pauvres*, OCDE, Paris, 1997.

Cet ouvrage résulte de travaux menés par le Centre de Développement. Il regroupe des contributions sur certains aspects de l'activité des IMF et quelques études de cas.

I. GUERIN et J. PALIER, *Microfinance Challenges : Empowerment or Disempowerment of the Poor ?*, Institut Français de Pondichéry, 2005.

Actes d'un colloque organisé à Pondichéry en janvier 2004.

Un ouvrage collectif est en cours de parution : I. GUERIN, K. MARIUS-GNANOU, T. PAIRAULT et J.M. SERVET, *La microfinance en Asie : entre traditions et innovations*. Il comprend une dizaine de chapitres sur l'évolution des pratiques sociales, l'impact des politiques publiques, les conséquences sur les inégalités, à la fois en Chine, dans l'ancienne Indochine et en Inde.

Une mention particulière doit être faite du *Rapport du Centre Walras* publié chaque année chez Economica sous le titre *Exclusion et liens financiers*. Il fait toujours une très large place aux expériences de microfinance au Sud, ou de finance solidaire au Nord, et aux nombreux problèmes qu'ici ou là elles soulèvent. Un certain nombre de ces contributions ont été citées dans cet ouvrage. Le rapport 1999-2000 et celui de 2001 ont été dirigés par J.M. SERVET ; celui de 2002 par J.M. SERVET et I. GUERIN ; celui de 2003 par I. GUERIN et J.M. SERVET ; celui de 2004 dirigé par G. GLOUKOVIEZOFF concerne l'exclusion bancaire des particuliers en Europe.

Plusieurs ouvrages traitent de la microfinance non pas directement, mais par le biais des services d'appui, financiers mais aussi non financiers, qui accompagnent habituellement le micro-crédit.

P. BODSON et P.M. ROY, *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en développement*, Economica, Paris, 1995.

Comprend quelques contributions sur les moyens, financiers, ou proches de la finance, d'accompagner l'évolution des petites entreprises et du secteur informel.

P. ENGLISH et G. HENAUULT, *Petites entreprises en Afrique*, Centre de Recherche pour le Développement International, Ottawa, 1996.

Traite des conditions nécessaires au développement des petites entreprises, notamment de leurs besoins de services financiers.

C. ALBAGLI et G. HENAULT, *La création d'entreprise en Afrique*, AUF et EDICEF, 1996.

G. HENAULT, *L'appui à la petite entreprise francophone : une analyse comparée des services d'aide non financiers*, AUF, 2002.

Cet ouvrage reprend les rapports présentés par cinq équipes de recherche qui ont été sélectionnés pour mener une recherche empirique sur les services d'appui non financiers à des entreprises situées dans cinq pays différents.

Enfin les Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat accueillent désormais quelques contributions sur la microfinance. On les trouvera dans les Actes publiés sous la responsabilité de

A. DRUMAUX et J. MATTIJS, *Défis de l'information et pilotage des entreprises*, AUF, Paris, 2002.

C. MAYOUKOU et C. RATSIMBAZAFY, *Entrepreneuriat et innovation*, AUF, Paris, 2004.

L. BACALI et T. DZAKA, *Entrepreneuriat, développement durable et mondialisation*, AUF et Presses de l'Université Technique, Cluj-Napoca, 2005.

- Les publications périodiques

La revue la plus importante sur les thèmes évoqués est *Savings and Development*, publié chaque trimestre par la Fondation Giordano Dell'Amore, créée par les Caisses d'Epargne de Lombardie et domiciliée à Milan. Il est rare qu'un numéro ne comprenne pas au moins un article, parfois en français, sur les tontines, les coopératives de crédit, la finance informelle, la micro-assurance... Un numéro supplémentaire est publié chaque année sous le titre *African Review of Money, Finance and Banking*, avec un contenu similaire.

Parmi les revues françaises à caractère scientifique, deux concernent le développement et accueillent souvent des contributions sur les aspects financiers. Et chacune publie parfois un numéro spécialisé.

Mondes en Développement, publié désormais chez de Boeck à Bruxelles, a ainsi consacré le numéro 119 de septembre 2003 à « La microfinance et l'évolution des systèmes financiers » et le numéro 126 de juin 2004 à « Microfinance et développement ».

La *Revue Tiers Monde*, publiée par les Presses Universitaires de France, a consacré son numéro 145 de mars 1996 au « Financement décentralisé – Pratiques et théories », et son numéro 172 de décembre 2002 à « La microfinance : petites sommes, grands effets ? »

Plusieurs revues de langue anglaise bien connues abordent ces sujets de temps en temps. Il s'agit de *World Development* publié chaque mois par la Banque mondiale, le *Journal of Development Economics*, ainsi que, plus rarement, le *Journal of Economic Literature* et *Economic Development and Cultural Change*. Et on a déjà trouvé des articles sur les tontines dans *l'American Economic Review*...

L'Association Epargne sans frontière publie depuis vingt ans une revue sous le titre *Techniques Financières et Développement* qui traite d'une façon régulière du financement du développement, en particulier du financement des petites entreprises. Cette revue a consacré récemment plusieurs numéros à la microfinance :

- « La microfinance en Afrique : Evolutions et stratégies des acteurs », n°59-60, octobre 2000.
- « Les enjeux de la mesure de l'impact des institutions de microfinance », n°70, mars 2003 et n°73, décembre 2003.
- « La microfinance, un essai à transformer ? », n°78, mars 2005 (numéro spécial – 240 pages).

Enfin, bien qu'il ne s'agisse pas d'une publication périodique, le Comité des donateurs pour le développement des petites entreprises a publié en 1995 un « livre rose » *Micro and Small Enterprise Finance : Guiding Principles for Selecting and Supporting Intermediaries*, et en 2001 un « livre bleu » *Guiding Principles for Senior Intervention*, qui sont diffusés par la Banque mondiale.

- Quelques sites sur la microfinance

Des sites dédiés à la microfinance sont ouverts par des institutions spécialisées :

Le CGAP, logé à la Banque mondiale, publie plusieurs séries de documents, sous forme imprimée et électronique : <http://www.cgap.org>

Un portail anglophone : www.microfinancegateway.org

Un portail francophone : www.lamicrofinance.org

L'Appui au Développement autonome : www.microfinance.lu

L'Association Epargne sans frontière : www.esf.asso.fr

L'année du micro-crédit : www.yearefmicrocredit.org

Le Micro Insurance Center : www.microinsurancecentre.org

Finansol qui regroupe des institutions engagées dans la finance solidaire : www.finansol.org

L'ADIE qui accorde du micro-crédit aux chômeurs qui désirent créer leur propre emploi : www.adie.org

Certains sites sont davantage opérationnels :

Le CAPAF organise surtout des formations en microfinance : www.capaf.org

Microsave propose surtout des outils en matière d'études de marché, de calcul des coûts... : www.microsave.org

PlaNetFinance est surtout connu pour ses évaluations d'IMF (le rating) : www.planetfinance.org

Le CICM vise à implanter et à développer des caisses de crédit mutuel dans certains pays du Sud : www.cmutuel.com/cicm

Le Crédit Coopératif soutient également plusieurs institutions de microfinance dans les pays du Sud, notamment en Afrique : www.creditcooperatif.fr

La SIDI travaille avec une soixantaine d'IMF dans trente pays : www.sidi.fr

D'autres sont gérés par des acteurs de la microfinance regroupés en réseau :

CERISE (Comité d'Echanges, de Réflexions et d'Information sur les Systèmes d'Epargne et de crédit) réunit quatre organismes français : le CIDR, le CIRAD, le GRET et l'IRAM : www.cerise-microfinance.org

AFMIN (African Microfinance Network) réunit les réseaux nationaux de microfinance de treize pays africains. Il est basé à Abidjan : www.afmin-ci.org

Sanabel est un réseau régional d'IMF implantées dans le monde arabe : www.sanabelnetwork.org

Le Réseau Européen de Microfinance, créé par l'ADIE avec deux partenaires, anglais et allemand, a pour but de promouvoir la microfinance en Europe de l'Ouest :

www.european-microfinance.org

Un réseau international regroupe 29 institutions parmi les plus importantes dans 25 pays : www.mfnetwork.org

Des réseaux nationaux ont aussi leur site. Quelques exemples :

Au Bénin, le Consortium ALAFIA : www.alafiamicrofin.org

En RDC (Zaïre), RIFIDEC : www.rifidec.org

A Madagascar, APIFM : www.apifm.mg

Il en est certainement de même dans la plupart des pays africains, en Asie, en Amérique latine et même en Europe centrale.

Enfin on peut trouver des informations sur la microfinance auprès d'organismes dont l'activité ne se limite pas à cela, par exemple :

L'Agence Française de Développement (AFD) : www.afd.fr

L'Organisation Internationale du Travail (OIT) : www.ilo.org

La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) : www.bceao.int

Et celle des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) : www.beac.int

Et certainement auprès de la plupart des banques centrales dans les pays du Sud.

Liste des abréviations

ACDI : Agence Canadienne pour le Développement International
 ADIE : Association pour le Droit à l'Initiative Economique (France)
 AFD : Agence Française de Développement
 AGETIP : Agence d'Exécution des Travaux d'Intérêt Public contre le sous-emploi (Sénégal)
 AREC : Association Rotative d'Epargne et de Crédit (en anglais ROSCA)
 AUF : Agence Universitaire de la Francophonie
 BERD : Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement
 BIT : Bureau International du Travail
 BRI : Bank Rakyat Indonesia
 CAPAF : Programme de Renforcement des Capacités des Institutions de microfinance en
 Afrique francophone
 CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
 CGAP : Groupe Consultatif d'Assistance aux plus Pauvres
 CICM : Centre International du Crédit Mutuel
 CIDR : Centre International de Développement et de Recherche (France)
 CIRAD : Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le
 Développement (France)
 DANIDA : Agence Danoise de Développement
 DSRP : Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté
 FCFA : Franc de la Communauté financière africaine (UEMOA)
 Franc de la Coopération financière en Afrique (CEMAC)
 FECECAM : Fédération des Caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel (Bénin)
 GRET : Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques (France)
 GTZ : Agence Allemande de la Coopération Technique
 IMF : Institution de microfinance
 IRAM : Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement (France)
 MUCODEC : Mutuelles Congolaises d'épargne et de crédit (Congo-Brazzaville)
 NGO : Non Governmental Organization
 OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
 ONG : Organisation non-gouvernementale
 ORSTOM : Office de Recherche Scientifique et Technique d'Outre-Mer,
 maintenant Institut de Recherche pour le Développement (IRD) (France)
 PAPME : Programme d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises (Sénégal, Bénin...)
 PARMEC : Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'épargne et de crédit
 (Loi PARMEC)
 PNUD : Programme des Nations-Unies pour le Développement
 PPPCR : Projet de Promotion du Petit Crédit Rural (Burkina Faso)
 ROSCA : Rotating Savings and Credit Association (en français AREC)
 SIDI : Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement (France)
 SNV : Organisation Néerlandaise de Développement
 UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
 USAID : Agence des Etats-Unis pour le Développement International
 VITA : Volunters in Technical Assistance (Etats-Unis)

Table des matières

Introduction

Première Partie : D'où vient la microfinance ?

A. Les pratiques individuelles

1. Les gardes-monnaie
2. Les tontiniers ou banquiers ambulants
3. Le dynamisme des tontiniers

B. Les pratiques collectives

1. Les formes courantes de tontines
2. Les formes élaborées de tontines
3. L'étendue de ces pratiques

C. Les caractéristiques de la finance informelle

1. On peut parler de finance
2. On doit parler de finance informelle

Deuxième Partie : Comment s'est développée la microfinance ?

A. Les limites de la finance informelle

1. Les difficultés de la mesure
2. Les limites de ces pratiques
3. Les stratégies envisagées

B. L'émergence de la microfinance

1. L'émergence du micro-crédit
2. Du micro-crédit à la microfinance

C. La diversité des institutions de microfinance

1. Le modèle existant : la microfinance par les mutuelles
2. Un nouveau modèle : la microfinance par les ONG
3. Le dernier modèle : la microfinance par les banques

Troisième Partie : Où va la microfinance ?

A. La situation actuelle du secteur de la microfinance

1. Les institutions de microfinance et la pauvreté
2. La rentabilité des institutions de microfinance

B. Les problèmes actuels de la microfinance

1. La réglementation des institutions de microfinance
2. L'intégration des IMF dans les secteurs financiers
3. La gouvernance des institutions de microfinance

Conclusion

- Annexes : 1. Principes endossés par le G 8 en juin 2004
2. Déclaration des Chefs d'Etat francophones à Ouagadougou en novembre 2004

Bibliographie

Liste des abréviations

Table des matières