

IRAM

Fonds documentaire numérisé

Auteur : GENTIL, Dominique

Titre : « Les logiques de la microfinance », *Communication au séminaire "Mondialisation et coopération internationale", Forum de Delphes, Octobre 2001*, 19 p.

Editeur : Aucun

Date : octobre 2001

LES LOGIQUES DE LA MICROFINANCE

*Communication au séminaire "Mondialisation et coopération internationale",
Forum de Delphes, Octobre 2001*

Dominique Gentil, IRAM¹

RESUME

La microfinance est apparue comme une relative nouveauté dans le domaine du développement depuis une dizaine d'années et elle connaît une croissance rapide. Elle constitue un secteur financier intermédiaire entre le secteur bancaire et le secteur endogène.

Pour comprendre le fonctionnement de la microfinance, il faut identifier les acteurs, leurs positions respectives dans le champ financier, leurs intérêts et leurs normes.

La microfinance fait apparaître de nombreuses manifestations de différences de perception et d'approches entre les acteurs. Des exemples sont donnés sur la conception du public de la microfinance (doit-elle être réservée "aux pauvres", et quelles sont les différentes représentations de la pauvreté ?), sur la nécessité des remboursements, sur les modes de rémunération, sur les formes et l'équilibre du pouvoir.

Une étude anthropologique réalisée récemment par le Crédit Rural de Guinée montre, à partir de l'étude des groupes de solidarité et de la "gestion en commun", l'importance de la viabilité sociale et l'intérêt d'un métissage institutionnel.

Pour terminer, quelques points sont mis en débat :

- Pourquoi la microfinance ?
- Le développement de l'économie de marché ou du capitalisme ?
- Les rapports entre viabilité financière et viabilité sociale
- La microfinance comme soupape ou comme élément de politiques alternatives.

¹ : Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement (iram@iram-fr.org).

INTRODUCTION

La microfinance, même si elle existait depuis plusieurs dizaines d'années sous des noms différents, est apparue comme une relative nouveauté dans le domaine du « développement », au cours des années 90. Si l'on en croit les différentes conférences, notamment le sommet du microcrédit à Washington (1997), elle doit permettre de fournir des services financiers à 100 millions de clients pauvres en 2005, aussi bien en milieu rural qu'urbain, dans les pays du Sud mais aussi dans les quartiers ou les zones marginalisées du Nord. En fait, la microfinance acquiert sa notoriété et son importance quand elle rencontre la réorientation des politiques d'« aide au développement » des principaux bailleurs de fonds (à l'exception de la France), en faveur de la lutte contre la pauvreté. Elle doit également son succès à son polymorphisme et au fait qu'elle répond à plusieurs finalités de l'aide : amélioration des conditions de vie et des revenus, création d'emplois, lutte contre la pauvreté, plus grande équité dans les relations entre hommes et femmes, développement du secteur privé, etc. Elle peut plaire « à gauche » (renforcement du pouvoir et des potentialités économiques des catégories sociales défavorisées) et « à droite » (développement de l'esprit d'entreprise, auto-emploi, amélioration lente mais réelle des niveaux de vie des « classes dangereuses »).

La microfinance constitue, au delà du faux dualisme (secteur formel / secteur informel) que les politiques de libéralisation et de privatisation au profit d'un marché financier devraient faire disparaître, un troisième secteur, entre le secteur bancaire et le secteur endogène.

- Le secteur bancaire (Banque centrale, Banque de développement, banques commerciales, banques spécialisées, etc.), très sélectif, est présent dans la capitale et les grandes villes secondaires et atteint moins de 10 % de la population dans la majorité des pays.
- Le secteur « endogène », terme que nous préférons à informel, se crée en dehors d'une intervention externe. Il est très divers : tontines simples et complexes, banquiers ambulants, gardes-monnaie, clubs d'investisseurs, caisses de solidarité, prêteurs à des taux dits "usuraires" ou apparemment nuls... Il a ses propres règles, ses propres normes, mêle étroitement l'économique et le social, repose sur les notions de confiance et de proximité géographique et sociale. Il est très inventif et adaptable à une diversité de catégories sociales. Plus de 70 % de la population utilisent le secteur endogène. Mais ses moyens restent limités et ses services sont souvent coûteux et risqués.
- Face aux limites des deux premiers secteurs s'est créé depuis une trentaine d'années² un « secteur intermédiaire », mêlant intervention externe (sous forme de financement, de transfert de modèles ou de techniques) et forte implication des « bénéficiaires » dans la définition ou la gestion de nouveaux systèmes financiers. Là aussi, les institutions sont variées : coopératives d'épargne et de crédit, crédit solidaire inspiré du modèle Grameen Bank, banques communautaires, caisses villageoises, crédits spécifiques aux micro-entrepreneurs... Ce secteur touche actuellement environ 10 % de la population

² : Les premières Coopec (Coopératives d'épargne et crédit) datent de 1956 au Ghana, 1963 au Cameroun anglophone, 1969 au Burkina Faso.

active, mais sa croissance est très forte (environ 50 % chaque année, en termes de membres et de volume d'épargne et de crédit).

La microfinance est donc un lieu privilégié où on peut voir concrètement comment se rencontrent plusieurs logiques, une logique financière des bailleurs de fonds et des opérateurs et des logiques économique-sociales plus complexes des usagers, qui participent en même temps aux différentes formes du secteur financier endogène.

Cette réflexion s'appuie sur des observations collectées depuis une quinzaine d'années dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest francophone. Elle utilise également les travaux réalisés pendant un an (Juin 1999–Juin 2000) par une équipe d'anthropologues guinéens auprès du Crédit Rural de Guinée. Elle s'insère également dans une réflexion plus globale (cf groupe IRD /GRET) sur la "pluralité des normes".

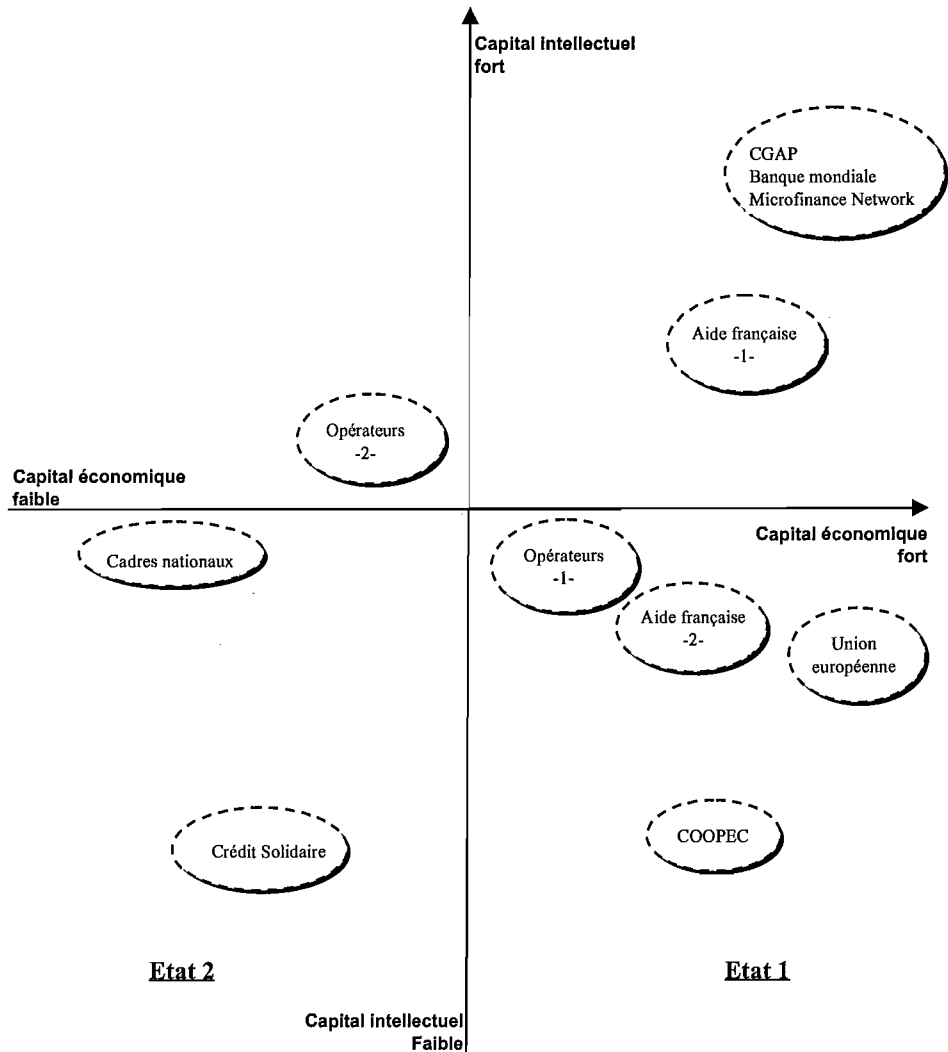
IDENTIFICATION DES ACTEURS ET DE LEURS LOGIQUES

Les acteurs directement concernés par la microfinance sont multiples. Ils sont dans des rapports dissymétriques et ont des intérêts, des valeurs, des normes différentes. *"Les pratiques économiques, sociales et politiques des divers composantes d'une société relèvent de règles, de valeurs, d'intérêts, d'institutions, en un mot de normes multiples qui s'affrontent et s'entremêlent non seulement entre elles mais aussi avec celles des réformes induites par les politiques d'aide extérieure. Parler de normes permet d'éviter de parler en termes de «valeurs», donc de verser dans le culturalisme. Parler de normes permet également d'éviter de parler en termes d'«intérêts», donc de rapporter les comportements des acteurs à une pure rationalité calculatrice individuelle... L'actualité de la période se caractérise par l'importance des normes extérieures transmises par les bailleurs de fonds" (IRD/GRET).*

On pourrait dire, en utilisant d'autres références, que les normes sont des principes de perception, de vision et de division, des principes de jugement et d'évaluation, des principes d'action. Ces normes ne s'expliquent pas principalement par leur origine, endogènes ou venant de l'extérieur, mais doivent être reliées à la position des différents acteurs ou agents dans un champ spécifique - en l'occurrence le champ financier et, plus précisément, celui de la microfinance - et à la relation de ce champ avec d'autres champs connexes.

Le même acteur peut, selon le champ où il se situe et la place qu'il y occupe, avoir des opinions ou des pratiques très différentes. Comme le disait avec humour un ministre béninois : *« En tant que ministre de l'Agriculture je vous dis ceci, en tant que responsable de mon parti politique, je vous dis cela, en tant que responsable de telle ONG de ma région, j'ai encore une autre opinion. »* (entretien personnel).

Essayons d'illustrer ces abstractions par un schéma qui représente les acteurs dans le champ de la microfinance. Celui-ci, comme beaucoup de champs, peut être structuré selon deux axes : le degré de possession du capital économique et du capital intellectuel. La représentation du tableau est très grossière, mais on peut se donner des critères objectifs (par exemple, volume de financement d'un côté et nombre de publications, de colloques, de citations ou de références, de l'autre).



Six catégories d'acteurs, avec des positions diverses et évolutives, peuvent être identifiées :

Les bailleurs de fonds. Ils sont en concurrence pour dominer le champ parce qu'ils apportent leur financement et veulent imposer la légitimité de leurs idées. A noter la différence d'approche entre la Commission européenne et l'ensemble CGAP/Microfinance Network/Banque mondiale. La Commission apporte le plus de financement, sans toujours le savoir³, et n'a pas de réflexion propre sur le sujet. Elle suit, avec retard, les réflexions sur « microfinance et pauvreté » et « microfinance et genre ». Le pôle dominant intellectuellement est la CGAP, le Microfinance Network (une vingtaine d'institutions reconnues de la microfinance, avec l'appui de la Banque mondiale et de Fondations nord-américaines). Les volumes financiers sont nettement moins importants que ceux de la Commission, mais ce sont ces organismes qui donnent le ton et diffusent, par leurs publications, l'information et la formation, les « meilleures pratiques », présentées comme ayant une validité quasi universelle.

³ : Les statistiques isolant les actions de microfinance sont très approximatives.

A noter la position de la France qui s'était beaucoup investie au cours de ces dernières années, mais sans se donner les moyens de capitaliser et de faire connaître ses expériences, et qui semble revenir en arrière en termes de volume d'aide et d'intérêt intellectuel.

Les Etats. Ils ont des difficultés à se situer dans le champ de la microfinance. Ils se sont mal remis de leurs échecs d'interventions directes (Banques de développement et projets). Ils restent sur une optique de « développement » : il faut faire du crédit au maximum de paysans ou de micro-entrepreneurs, le plus rapidement possible, avec le taux d'intérêt le plus bas. Même les organes spécialisés (ministère des Finances, Banque centrale) ont peu de connaissances et donc de légitimité technique sur la microfinance. Ils n'investissent pas directement dans le secteur mais servent souvent de canal obligé qu'utilisent les bailleurs de fonds pour soutenir les nouvelles institutions financières. Cependant, la multiplication des interventions dans le secteur et les risques politiques éventuels (notamment quand il y a collecte de l'épargne, sans contrôle suffisant⁴), les incitent à utiliser leur légitimité, acquise à un autre niveau dans le champ global de la politique, pour s'investir dans la réglementation et la régulation.

Les opérateurs. S'ils étaient au départ étrangers, ils deviennent de plus en plus nationaux. Les uns ont une certaine autonomie financière (car liés à une banque, une fondation, une grande ONG...), les autres n'ont que leur expérience et leur capacité technique. Certains chercheront à plaire à leurs bailleurs de fonds et seront de fidèles exécutants, d'autres essaieront de développer des approches alternatives adaptées aux conditions spécifiques des populations. Ils peuvent tirer leur légitimité de deux sources : leur compétence technique ou leur proximité vis-à-vis des bailleurs, auxquels ils servent d'intermédiaires. Cette deuxième légitimité (« Grâce à vous, l'argent est venu ») est à double tranchant. Ils peuvent être considérés comme des écrans ou des « courtiers » budgétivores. Les opérateurs se transforment souvent en conseillers après quelques années.

Les cadres et techniciens nationaux. Selon leur position et leur expérience, ils peuvent trouver dans la microfinance un simple moyen de gagner leur vie. Certains restent dans une optique de projets : avoir des salaires et des avantages annexes les plus importants pendant un temps limité et, grâce au savoir-faire acquis, trouver dans d'autres projets (ONG, banques ou organisations internationales) de meilleures opportunités. D'autres, au contraire, ont bien intégré l'idée de permanence de l'institution et du rapport entre l'efficacité de leur travail et le montant et/ou le mode de rémunération (prime selon les résultats). Ils ont une claire conscience que leur salaire provient des produits financiers. Par ailleurs, ils cherchent à conquérir leur autonomie vis-à-vis des opérateurs, des bailleurs de fonds et de l'Etat et considèrent que leur connaissance du milieu local est une compétence au moins aussi importante que la maîtrise des techniques financières. Quand ils dominent les deux aspects, ils se sentent endogènes et légitimes.

Les conseils d'administration et les techniciens paysans (caissiers, secrétaires, etc.). Cette catégorie n'apparaît que dans les systèmes mutualistes ou à forte implication des « usagers ». Leur attitude dépend beaucoup du pouvoir réel qu'ils ont ou qu'ils

⁴ : Le cas des pyramides albanaises est bien connu en Afrique (scandale financier ayant entraîné des émeutes et la chute du gouvernement).

souhaitent ou peuvent conquérir, car il y a vrai et faux mutualisme⁵. Un autre facteur explicatif est le degré de pouvoir qu'ils possédaient ou possèdent dans d'autres champs. Une Coopec peut reproduire les hiérarchies sociales, mais aussi donner l'opportunité à de nouvelles catégories sociales ayant davantage de capital technique ou économique de développer leurs réseaux, de renforcer leur ascension ou de se reconverter (par exemple les fonctionnaires retraités, les néo-ruraux, etc.). Dans des zones où l'analphabétisme reste important, la création de postes techniques permet à des jeunes alphabétisés ou à des jeunes scolarisés de faire reconnaître leurs compétences et de se rendre indispensables.

Les sociétaires, usagers ou clients. Leurs attitudes dépendent du degré d'implication qui leur est demandé ou laissé, mais aussi du type de système financier : le comportement sera différent dans un système Coopec (comme la Fececam au Bénin) où l'épargne des membres et des usagers dépasse 20 milliards de FCFA, ce qui assure une assez large autonomie vis-à-vis de l'extérieur, et dans des systèmes de crédit solidaire où l'essentiel des ressources vient de lignes de crédit externes. D'autres éléments, comme la taille et le niveau de la caisse de base, sont également déterminants. Le sentiment d'appartenance, les rapports entre responsables et simples sociétaires sont très différents dans une caisse villageoise, où tout le monde se connaît, et dans une caisse importante regroupant plusieurs villages et/ou quartiers et dépassant 3000 membres.

Un phénomène important à souligner est que, pratiquement, tous les usagers de la microfinance sont actifs dans le secteur financier endogène. Ils continuent à être membres des tontines ou de caisses de solidarité, mais diminuent souvent leur dépendance vis-à-vis des prêteurs personnels ou des fournisseurs. Pour eux, les deux systèmes sont complémentaires⁶ et leur rendent des services différents. Mais les « normes » de la finance endogène sont également valables pour la microfinance : confiance, proximité, honneur et réputation.

Certains « dominants » du secteur endogène (notamment les « notables » qui font des prêts à des taux « usuraires » ou sont des « gardes-monnaie », voient dans la microfinance un concurrent direct à leurs activités. Ils essaient donc de « saboter » cette innovation, en faisant courir rumeurs et faux bruits.

De ce rapide panorama on peut retenir la diversité des acteurs (à la fois par catégorie et à l'intérieur de chacune), l'existence d'acteurs dominants souvent « cachés » par rapport aux « arènes » locales (comme les bailleurs de fonds) et les stratégies d'acteurs selon leur position dans le champ spécifique de la microfinance ou dans des champs différents (microfinance « endogène », espace politique local, champ politique).

DES CONCEPTIONS SOUVENT ANTAGONIQUES

La microfinance fait apparaître, à travers la vie concrète de l'institution, de nombreuses manifestations des différences de perception et d'approche entre les acteurs.

⁵ : Le mutualisme peut n'être que juridique, avec un conseil d'administration sans réel pouvoir, ou peut être effectif, avec une prépondérance des conseils sur les techniciens (cf. Fececam Bénin).

⁶ : On place temporairement le tour de la tontine dans la Coopec ; on retire de la Coopec de quoi payer la cotisation hebdomadaire de la tontine.

A titre d'exemple, on peut analyser le problème du choix du public et, plus particulièrement, la question cruciale de savoir si la microfinance est destinée aux "pauvres" ou au "plus pauvres des pauvres" ; mais ces divergences peuvent être observées sur de nombreux autres sujets : attitude vis à vis de la permanence des institutions, formes de pouvoirs, modes de rémunération, modes de sanctions ...

Le public de la microfinance. Pour la « pensée dominante », la microfinance doit être réservée aux pauvres (et, si possible, aux plus pauvres) et aux femmes. Beaucoup de financements extérieurs sont conditionnés à ces critères, avec des ratios précis (au moins tel pourcentage de pauvres, souvent définis par rapport au PIB moyen par tête, et tel pourcentage de femmes).

Les opérateurs et les cadres nationaux sont partagés entre l'opportunisme⁷ et la critique. Ils montrent alors la difficulté pratique d'établir des critères objectifs et reconnus par les populations et de ne faire du crédit qu'à une partie de la population, la plus « pauvre », si l'autre, la plus « aisée », n'a pas accès à des solutions alternatives. Cela renvoie directement à l'analyse concrète de la différenciation sociale, à la perception de la richesse et de la pauvreté, aux rapports entre les hommes et les femmes, et non à une projection externe de normes ayant peu de rapports avec la réalité.

Comment définir la pauvreté ? Celle-ci est souvent caractérisée par un niveau (ration calorique, revenu monétaire) permettant de définir une ligne de partage, ou des pourcentages et des sous-catégories (les plus pauvres des pauvres). En dehors des problèmes de mesure et de fiabilité des statistiques, cette vision apparaît très réductrice de la réalité.

Il existe, bien sûr, une différenciation sociale à l'intérieur des villages et des quartiers, mais celle-ci repose sur de nombreux critères (sexe, âge, « ethnie », profession principale ou caste, ancienneté d'installation, parfois religion, niveau de richesse...). Pour ce dernier critère, il y a davantage un continuum qu'une coupure très nette. Tout le monde a plus ou moins de la terre ou des troupeaux, même si la qualité ou la quantité diffère fortement. Cette différenciation s'accompagne généralement de mécanismes de redistribution et de clientélisme, à l'intérieur de la famille plus ou moins élargie, du village ou du quartier. En définitive, la pauvreté doit-elle s'analyser au niveau de l'individu ou de la « famille » ? Peut-on comprendre la situation des « pauvres » sans la mettre en relation avec celle des riches, qui souvent leur fournissent du travail et des « dons » ? La pauvreté n'est-elle pas davantage un processus socio-économique dont il faut comprendre les causes et les effets (notamment d'exclusion des mécanismes de redistribution) plutôt qu'un niveau de revenu ?

Comment la pauvreté, mais aussi la richesse sont-elles perçues par les intéressés ? Être riche, c'est souvent avoir eu de la chance⁸, mais c'est aussi faire circuler l'argent ou le redistribuer. Et être pauvre, cela peut signifier ne pas avoir de chance (comme

⁷ : Comme « les pauvres sont un bon créneau pour obtenir de l'argent » (cf. cadre guinéen), il n'est pas très difficile de présenter « correctement » les statistiques ou d'assimiler tous les habitants d'une zone pauvre à des pauvres.

⁸ : En haoussa par exemple, le même mot *arziki* désigne la richesse et la chance.

les *balok*⁹ en pays bamiléké), mais aussi ne pas être sérieux. Par exemple, au Cambodge, les « pauvres » sont souvent considérés, à tort ou à raison, comme « les joueurs, les buveurs, les coureurs de femmes » ou les personnes instables, qui s'absentent souvent du village, pour prendre des petits métiers temporaires en ville. Ou encore, les cas sociaux (handicapés, malades, veuves ou mères célibataires avec de nombreux enfants, etc.). Sont-ils réellement le public cible de la microfinance ? De plus, le public « pauvre » visé par l'intervention de microfinance peut considérer que cette qualification est une atteinte à son honneur et à sa réputation, ce qui risque de le mettre en face d'un choix difficile.

Une distinction plus pertinente consisterait à faire la différence entre les catégories sociales à faible capital initial mais ayant des projets à financer (les jeunes, les apprentis, les veuves, les micro-entrepreneurs...) et celles qui ne veulent pas prendre de risques (les personnes âgées ou tous ceux qui restent soumis à diverses formes de dépendance).

Quelles sont les solutions de crédit-épargne alternatives pour les couches moyennes ou aisées ? Par rapport à la situation du Bangladesh ou de nombreux pays asiatiques, les banques, en Afrique, restent très concentrées dans les capitales ou les grandes villes secondaires et elles ne font rien pour attirer le client. Dans la majorité des cas, plus de 90 % de la population des quartiers urbains ou des villages n'ont pas accès au système bancaire classique. Comment justifier dans ces conditions de créer un système de microfinance qui se concentre sur les « pauvres » (environ 30 % de la population) et en exclure les autres ?

Si on persiste cependant à cibler les interventions sur les pauvres, les effets pervers sont probables et fréquemment observés : prélèvement direct ou accaparement par le mari ou le « patron » après l'octroi du crédit à la femme ou à l'individu pauvre, prête-nom, groupe fictif¹⁰ ou sabotage du nouveau système par les notables (campagne de désinformation, encouragement à ne pas rembourser, organisation de détournements, etc.).

Devant ces difficultés, à la fois d'identification des pauvres et d'effets pervers, certains préfèrent un glissement progressif du « crédit aux pauvres » à du « crédit aux femmes ». La solution est plus simple, elle est « politiquement correcte » et elle est souvent efficace, puisque les femmes ont la réputation d'être plus sérieuses.

Inutile d'insister sur le côté simplificateur de ces affirmations. La différenciation économique existe aussi chez les femmes. Par exemple, les monographies de caisses réalisées pour la Fececam¹¹ au Bénin montrent bien l'existence d'au moins deux types de clientèle féminine, celle qui demande moins de 50.000 FCFA de crédit (45 Euros) et celle qui a plus de 300.000 FCFA (450 Euros), ces dernières étant très impliquées dans le grand commerce et parfois dans le crédit usuraire aux petits agriculteurs et aux petits pêcheurs. Par ailleurs, au bout de quelques années, les taux de

⁹ : Terme pidgin venant de *bad luck* : « tous les pauvres sont potentiellement soupçonnés de désaccumuler, d'être des paniers percés et sont menacés comme tels d'être mis hors solidarité. L'accumulation est légitime, mais la désaccumulation est stigmatisée comme une tare », cf. Warnier (1994).

¹⁰ : Souvent le crédit aux « pauvres » utilise comme garantie le groupe de caution solidaire de cinq personnes. D'où la tentation de créer un groupe fictif et de récupérer le crédit de quatre autres personnes, inexistantes ou consentantes (avec parfois à la clef une petite commission).

¹¹ : FECECAM : Fédération des Caisses d'Épargne et Crédit Agricole Mutuelles, notamment les monographies de Savalou et Parakou.

remboursement des femmes ne sont pas meilleurs que ceux des hommes (cf. Crédit rural en Guinée, Sanduk aux Comores, Fececam au Bénin).

Mais cette solution intéresse les bailleurs de fonds et elle est socialement acceptable par les hommes et les « notables ». Les hommes peuvent récupérer directement une partie du prêt accordé à leurs femmes ou en bénéficiaire plus ou moins indirectement, par diminution de la demande d'argent des femmes à leur égard et surtout par leur prise en charge de certains postes des dépenses familiales qui incombaient antérieurement aux hommes. A la Fececam, les « hommes aux larges épaules » des conseils d'administration ont accepté le TPCF (Tout Petit Crédit aux Femmes) depuis 1994, mais refusent toujours, jusqu'à présent, le TPCH (Tout Petit Crédit aux Hommes).

Au niveau des populations (responsables et sociétaires), l'attitude dominante est d'avoir des institutions ouvertes à tous, avec parfois des exceptions. Au Bénin et en Guinée, les fonctionnaires ont été pendant plusieurs années exclus des crédits et du pouvoir « parce qu'ils nous ont toujours trompés ». En Guinée, les grands commerçants, « qu'on ne peut pas maîtriser » (ils bougent beaucoup et ont des ressources trop importantes) sont également exclus, alors que les petits et moyens commerçants sont acceptés sans problème. Quelquefois, l'exclusion du crédit est moins explicite mais vise les gens à faibles ressources (« ils n'ont même pas un poulet comme garantie ») ou les jeunes (mais ceux-ci peuvent obtenir du crédit, en réalité, par l'intermédiaire de leur mère, de leur oncle ou de leur père).

En ce qui concerne les femmes, l'attitude est beaucoup plus complexe et révèle les rapports préexistants dans la société. Les hommes sont en général favorables à l'accès des femmes au crédit. Selon les cas, ils pourront en prélever une partie¹² ou bénéficier directement des effets positifs des activités financées (les femmes, avec des revenus améliorés, pourront prendre en charge certaines dépenses d'alimentation, de santé, de soins aux enfants). Un autre avantage pour le mari est de n'être plus contraint de financer lui-même les activités économiques de sa ou ses femme(s). Pour les femmes, l'accès au crédit, quand il est adapté¹³, leur ouvre des opportunités nouvelles qui permettent de renforcer leur position économique et sociale au niveau familial ou villageois (ou du quartier) et d'augmenter leur autonomie (vis-à-vis du mari, des autres membres de la famille, des fournisseurs, des usuriers). Mais, pour le moment, elles ne cherchent pas à entrer dans les rapports de pouvoir au niveau de la caisse. Leur présence au conseil d'administration est souvent symbolique ou impulsée de l'extérieur. « Elles n'ont pas de temps à perdre dans les réunions » et laissent volontiers ce rôle aux hommes. Les normes du champ politique local ne sont donc pas modifiées, au moins officiellement.

Les remboursements. Inutile d'insister sur l'importance de ce facteur sur l'équilibre financier et la pérennité. Les IMF qui fonctionnent ont des remboursements de l'ordre de 90 % à l'échéance et sont proches de 100 % au bout d'un an, contre une moyenne de l'ordre de 50 % dans les projets. Mais, après les premières années où le remboursement à l'échéance avoisine les 100 %, la situation a une tendance fâcheuse à se dégrader et les retards à s'accroître, bloquant les nouveaux octrois de crédit, au moins temporairement. Même si l'origine des fonds peut constituer, dans certains cas, un facteur explicatif avec la théorie qu'on rembourse mieux l'argent

¹² ; Cas assez fréquents, dénoncés souvent vivement par les femmes.

¹³ : Elles revendiquent souvent des modalités spécifiques de crédit (sans épargne préalable, sans formalités inutiles, à durée plus courte...).

chaud (celui qu'on a épargné) que l'argent froid (celui qui vient de l'extérieur), le problème est plus complexe. Des études en Guinée et au Bénin ont montré une vingtaine de causes de retards de remboursement. En simplifiant on peut dire que les gens ne remboursent pas parce qu'ils ne le peuvent pas ou ne le veulent pas. La non possibilité peut venir d'un évènement extérieur (maladie, incendie de la maison, dépenses sociales imprévues comme un enterrement, chute brutale des prix, etc.), mais aussi des critères ou normes utilisés pour les octrois, surtout si la décision vient principalement des élus. Au cours des premières années, le montant des crédits est relativement peu élevé et les critères sociaux (honnêteté, sérieux, etc.) sont suffisants. Devant les bons remboursements, les montants augmentent. Les octrois devraient alors s'inspirer de deux critères : le sérieux de l'emprunteur, mais aussi la qualité économique du projet (rentabilité, existence d'un marché, etc.). Mais celle-ci est mal maîtrisée par les élus qui, par ailleurs, ne veulent pas perdre leur pouvoir vis-à-vis des techniciens¹⁴.

Ceux qui ne veulent pas rembourser n'ont pas de besoin régulier de crédit (ou ont d'autres sources de financement), ne se sentent pas concernés par l'IMF, considérée comme extérieure, ou veulent la détruire parce qu'elle remet en cause leurs activités économiques (prêts "usuraires") ou leur pouvoir social, ou qu'elle est dirigée par une "faction" à laquelle ils s'opposent. Ils le font, en général, en étant presque sûrs de leur impunité. En effet, les pressions sur les familles et les sanctions sociales internes (réputation, honneur, "gâter le nom", exclusion de certaines cérémonies) deviennent de moins en moins efficaces, surtout dans les villes et les gros bourgs. En Guinée, annoncer le nom des mauvais payeurs à la mosquée le vendredi a encore de l'efficacité dans certaines zones rurales, mais plus du tout ailleurs. Et parfois, quand les élus cherchent à récupérer les impayés, ils prennent des risques importants (empoisonnement des enfants dans certaines caisses de pêcheurs du Bénin).

Lorsque, en désespoir de cause, il y a plainte officielle demandant l'intervention de la gendarmerie et de la justice, pouvant déboucher sur des saisies de biens ou des emprisonnements, les effets en termes d'efficacité économique¹⁵ et de coûts sociaux (forts conflits villageois), sont déplorables.

Les modes de rémunération. Les frais de personnel, entendus au sens large, constituent l'élément essentiel des charges et donc une autre clé de l'équilibre financier. Bailleurs de fonds et opérateurs s'efforcent de les réduire ou d'imposer des formes de rémunération liées aux résultats, c'est-à-dire un niveau de salaire "raisonnable" et des primes. Lorsque l'IMF est prospère, comme l'ACEP au Sénégal (milieu essentiellement urbain, prêt moyen important, bonne productivité...), les cadres nationaux, qui ont remplacé l'opérateur depuis plusieurs années, se sont totalement appropriés cette norme, qui leur permet d'avoir chaque année des primes représentant deux à trois mois de salaire. Mais, dans la majorité des autres IMF, à l'équilibre plus précaire ou subventionné par l'"extérieur", les normes et revendications salariales sont "classiques" : augmentation régulière des salaires, grille prenant en compte le diplôme et l'ancienneté, primes de "résultats", qui deviennent des éléments fixes du salaires... Les choses se compliquent dans les systèmes mutualistes où ce sont les élus qui fixent les salaires. Les niveaux de revenus des

¹⁴ Il existe d'autres facteurs, comme la croissance trop forte de la taille des caisses, qui fait perdre l'avantage de la proximité et de la connaissance fine des emprunteurs par les élus.

¹⁵ Peu d'argent récupéré et qui sert surtout, officiellement ou officieusement, à payer les gendarmes, les huissiers ou les juges...

paysans, artisans et petits commerçants étant généralement très différents de ceux des fonctionnaires, les ajustements sont souvent difficiles¹⁶. Les conseils d'administration ont naturellement tendance à fixer des salaires assez bas et à refuser les primes, ce qui peut avoir l'effet pervers de décourager les salariés et de faire partir ceux qui ont le plus de compétences techniques (comptables, informaticiens,...).

Une autre particularité des systèmes mutualistes, véhiculée par les opérateurs qui transfèrent leur modèle canadien ou français, est le bénévolat : les élus travaillent pour le bien de la communauté et ne doivent pas recevoir de rémunération. Si le principe est éventuellement acceptable les premières années et quand le "travail" est très réduit (de l'ordre d'une réunion par trimestre), il est très rapidement contesté. En milieu rural ou urbain, tout temps consacré à la caisse par les membres des conseils ou les "caissiers" doit être compensé. La norme de référence est souvent, au minimum, celle de la journée de travail du salarié agricole. Si ceci n'est pas accepté, des formes plus ou moins occultes de rémunération sont pratiquées : remboursement d'indemnités de transport ou de nourriture très supérieures aux frais réels, octroi de crédits plus importants, parfois à taux réduits...

Si l'on se réfère à la finance endogène, par exemple aux "clubs libériens", chaque responsable reçoit des indemnités relativement élevées, décidées en début de cycle et payées avant la répartition des bénéfices entre chaque membre. Le bénévolat paraît une projection occidentale, venue de notre culture chrétienne et reste difficilement accepté. Il n'en demeure pas moins que la fixation de normes de rémunération, acceptables socialement par tous les acteurs et compatibles avec l'équilibre financier de l'IMF reste, pour le moment, un problème mal résolu dans la majorité des cas.

Les formes et l'équilibre du pouvoir. Les situations sont plus ou moins complexes, selon les types d'IMF. Dans certains cas, l'assistance technique continue à jouer un rôle ambiguë : apport de compétence technique ; relais du bailleur de fonds ; bouc émissaire facile en cas de décision difficile ; mais aussi garant d'une certaine impartialité dans les décisions et d'une relative sécurité des fonds, en particulier de l'épargne.

Mais, de plus en plus souvent, l'essentiel des décisions revient aux cadres nationaux salariés¹⁷. Dans certains IMF, le pouvoir leur appartient en quasi totalité et les emprunteurs ou épargnants sont des clients, comme dans une banque classique. Les clients sont intéressés uniquement par la qualité des services financiers et par leur permanence. Ils savent qu'ils risquent d'être exclus de futurs octrois, s'ils ne remboursent pas à temps et qu'il n'existe pas d'autres opportunités pour eux. Et même parfois, le risque, réel ou supposé, de se faire saisir sa moto, sa TV ou sa maison, se révèle une contrainte efficace. Les rapports de pouvoir sont donc simples, même si cela n'interdit pas quelques "arrangements" entre cadres et clients.

¹⁶ Ceci est à nuancer selon les pays et les zones. Un planteur de coton, café ou cacao, peut avoir des revenus plus importants que le vulgarisateur ou l'instituteur, qui, par ailleurs, peuvent avoir plusieurs mois d'arriérés de salaires. Mais dans la majorité des cas, le salarié a un revenu très supérieur à celui du paysan.

¹⁷ En Afrique de l'est et en Amérique latine, le pouvoir est souvent aux mains des apporteurs de capitaux, représentés dans les conseils d'administration.

Dans un système mutualiste, l'équilibre du pouvoir est beaucoup plus complexe. Les tensions sont souvent fortes entre ceux qui mettent en avant leur compétence technique et ceux qui privilégient leur connaissance du milieu social (sélection des emprunteurs, capacité de pression en cas de difficultés, capacité d'adaptation des produits financiers au contexte local...). La réussite s'observe quand les deux parties reconnaissent la nécessité des deux formes de compétence.

Les modes d'exercice du pouvoir sont également différents. Les cadres veulent souvent recourir au vote. Les élus préfèrent la recherche du consensus avec le choix d'une troisième candidature, souvent plus terne, quand l'opposition entre deux candidats importants semble irréductible. Cette recherche du consensus vient souvent de la volonté d'écoute et de prise en compte des minorités, du maintien de la cohésion sociale qui risque d'être mise à mal dans des procédures de vote à la majorité. Mais aussi, la répartition du pouvoir au sein de la caisse est un élément d'une lutte plus globale qui se joue sur des champs politiques, religieux, économiques ou coutumiers.

Les statuts, que les cadres cherchent à faire appliquer et qui sont en principe le résultat d'un consensus, prévoient le renouvellement régulier, souvent annuellement, par tiers, des postes de responsabilité. Il est rare que cette disposition soit appliquée. Quand on a le pouvoir et qu'on l'exerce correctement, on doit le garder¹⁸. Et, très souvent, le changement de responsables ne peut se faire que globalement, à la suite d'une grave crise de confiance.

Les enjeux présentés ici ne sont pas limitatifs et les analyses, même si elles sont tirées de très nombreux cas observés dans plusieurs pays, restent encore trop générales. On voit bien cependant l'intérêt mais aussi la complexité de l'exercice. L'idée essentielle est d'essayer de rapporter la pluralité des normes à la position des acteurs, dans le sous champ spécifique de la microfinance et dans les autres champs voisins (finance autonome, espace social et politique local et national) et de voir comment il peut exister des compatibilités, des compromis ou des conflits.

UN ECLAIRAGE ANTHROPOLOGIQUE AU CREDIT RURAL DE GUINEE

Le Crédit Rural de Guinée (CRG), une institution financière qui regroupe 80.000 petits paysans, éleveurs, commerçants, artisans sur l'ensemble de la Guinée a souhaité avoir un regard externe sur le fonctionnement de ses caisses et notamment sur le fonctionnement de ses garanties, les groupes de caution solidaire de cinq personnes, et sur l'équilibre des pouvoirs ou "la gestion en commun" entre ses salariés, les agents de crédit, et les représentants des associés.

Après un an d'études approfondies par une équipe d'anthropologues guinéens, plusieurs résultats ont pu être mis en valeur et discutés lors d'un séminaire (Juin 2000).

Le groupe de solidarité entre garantie bancaire et logique de l'honneur. Avant la recherche, le CRG était surtout sensible aux effets pervers de la caution solidaire. L'hypothèse était qu'il faudrait sans doute l'abandonner, après deux à trois ans de

¹⁸ Au Mono (Bénin), un responsable de 85 ans est régulièrement élu depuis 1975.

fonctionnement des groupes, après que ceux-ci aient permis une meilleure sélection des emprunteurs au départ.

La recherche montre la complexité de la question et fait une typologie des groupes, dont certains ont réussi ou se sont reconstitués autour d'un noyau stable. Le principe de la caution solidaire n'est pas remis en cause par les enquêtés alors que ses modalités d'application le sont. D'où les conclusions du séminaire en faveur du maintien de la caution solidaire, mais de l'ouverture d'un large débat dans les caisses pour en revoir les modalités et pour discuter de garanties complémentaires.

La gestion en commun et le poids de l'histoire. La gestion en commun des caisses, entre agents et associés, a été instaurée au début de 1999. Les études ont été menées entre juillet 1999 et février 2000. Elles font apparaître un certain nombre de critiques ou de constats qui apparaissent comme dépassés aux yeux de la Direction, puisque les décisions "correctives" avaient déjà été prises. Sur ce point, la recherche permet d'être plus attentif au poids de l'histoire et des dix ans de vie du CRG. Au delà des décisions et des notes de service ou des modules de formation de gestion en commun, les rapports restent pour l'essentiel dissymétriques: certains agents continuent de considérer les emprunteurs comme des clients et non des associés ; les associés restent dans un rapport de dépendance, émettant seulement des « doléances », sans vouloir assumer des responsabilités. La gestion en commun n'est véritablement pratiquée que par une minorité d'agents et d'élus actifs. Ces derniers peuvent même, dans certains cas, servir d'écrans et se considérer comme seuls interlocuteurs valables du CRG, au détriment des simples associés. La gestion en commun peut se réduire à une collaboration étroite entre quelques élus, disposant d'informations et de relations sociales, et les agents, sans réelle consultation des associés, chefs de groupe et conseils de surveillance.

Viabilité sociale / viabilité financière. L'étude montre très clairement l'importance de la **viabilité sociale** : la caisse locale est une innovation, venue de l'extérieur, même si elle correspond bien à des besoins de services financiers très ressentis par la population. Pour vivre d'une manière pérenne, la caisse doit s'insérer dans la société où elle est située et prendre en compte les formes d'organisation, les différenciations sociales et économiques, les pouvoirs et les différentes valeurs qui sous-tendent la société. La caisse doit réussir son **métissage** et créer de nouvelles règles et de nouvelles normes pour gérer une innovation, tout en puisant dans le fond culturel préexistant. Cette insertion se fera en donnant la priorité aux normes, règles et pratiques existant localement avant d'en créer ou d'en imposer de nouvelles. Ceci sera cependant nécessaire si les premières se révèlent inefficaces ou peu adaptées.

Les différents acteurs concernés par le crédit rural (autorités administratives, bailleurs de fonds, cadres du CRG, consultants, etc.) doivent être conscients que la prise en compte de la viabilité sociale est aussi importante que la viabilité financière. Les deux ne sont pas du tout contradictoires mais complémentaires. La viabilité économique ne peut exister si la viabilité sociale n'est pas assurée et réciproquement : il ne suffit pas que la viabilité sociale existe pour qu'il y ait une viabilité économique garantie. Si on prend le cas relativement simple des impayés, facteur déterminant de la viabilité financière, ceux ci s'expliquent tout autant pour des raisons d'adaptation des produits économiques et de rentabilité des activités menées que pour des raisons sociales, poussant les emprunteurs soit à rembourser à temps, soit à ne pas rembourser ou à rembourser avec retard.

Vers un métissage institutionnel. L'institutionnalisation en cours ne doit pas être une modernisation autoritaire qui serait considérée par la majorité des associés comme une occidentalisation non maîtrisée. Manifestement, une voie intermédiaire, développée par le CRG depuis deux ans, cherche à se concrétiser parce qu'il serait politiquement hasardeux d'aller à l'encontre de la très grande majorité des associés au nom d'une conception étrangère de la gestion et de l'autorité. La poursuite de cet engagement passe par le maintien d'une voie négociée dans l'octroi et la récupération des crédits et dans la gestion des caisses pour en faire la base de la réforme institutionnelle du CRG. Les résultats des enquêtes dans les quatre régions montrent que ce mode négocié n'a jamais cessé d'être le cadre régulateur de la société et des différents associés et que le fait qu'on lui ait dénié toute valeur n'a terni ni son efficacité, ni sa légitimité.

Plus profondément ceci implique la reconnaissance de la vitalité des sociétés coutumières dont dépendent les associés mais aussi le besoin de leur adaptation aux contraintes du CRG, société de microfinance à la recherche de l'équilibre financier pour sa propre survie. Ce pluralisme reconnu des normes et intérêts des différents acteurs devrait être la contribution majeure à une stratégie de pacification et de résolution des conflits et autres dysfonctionnements au sein des caisses.

QUELQUES POINTS DE DEBATS

Pourquoi la microfinance ?

La microfinance s'est créée sur le constat d'une absence de services financiers (crédit, épargne, assurance) de qualité pour une part plus ou moins importante de la population. Cette proportion peut dépasser 90 % dans les pays du "Tiers Monde" ou être inférieure à 10 % dans les pays du Nord.

Dans les pays du Sud, les banques s'intéressent uniquement au secteur officiel de l'économie. Faire du crédit de petits montants, portant sur un nombre important d'emprunteurs, souvent très dispersés (cas du milieu rural), ne présentant pas de garanties matérielles ni d'informations fiables (absence de comptabilité standardisée) correspond à des opérations non rentables (coûts d'intermédiation et de gestion très élevés), risquées, ne correspondant pas à la culture d'un banquier normalement constitué.

Ceci est d'autant plus vrai s'il s'agit de filiales de banques internationales, qui rapatrient leurs excédents de liquidité vers leur siège pour des placements plus rentables et moins coûteux. La situation est en train de changer, plus ou moins rapidement selon les pays.

En Asie, (notamment Thaïlande, Indonésie, Vietnam, Bangladesh ...), des banques, souvent d'origine étatiques, s'intéressent au milieu rural, avec des clientèles très importantes ¹⁹ ; en Amérique Latine, certains ONG de microfinance se sont transformées en banque, servant surtout "le haut de gamme de l'informel" en milieu urbain ; en Afrique, certaines banques à capitaux nationaux (notamment Cameroun, Nigeria, Bénin ...) commencent à s'intéresser à la microfinance.

¹⁹ Les coûts de gestion sont diminués par la forte densité de population et le niveau de salaire peu élevé des agents de crédit.

Et même les banques internationales (cf séminaire régional en 2001 de la BNP à Conakry) annoncent une réflexion sur ce thème, avec probablement une option de refinancement d'institutions de microfinance déjà existantes plutôt que de crédit direct par elles mêmes, sauf à titre expérimental ou homéopathique (pour une politique d'image de marque). Surtout en Afrique et dans une moindre mesure dans les autres continents, le recours au secteur endogène/informel est très important (de l'ordre de 70% de la population). Celui-ci est inventif, adapté, mêle l'économique et le social mais ses moyens restent limités, les coûts souvent élevés et les risques non négligeables.

La microfinance et donc un secteur intermédiaire qui vient combler un vide. Sa croissance très rapide au cours de ces dix dernières années montre bien la demande importante pour des services financiers de proximité et de qualité. Son extension ne remet pas en cause le secteur financier endogène, qui continue à rendre des services légèrement différents à une clientèle qui continue à utiliser d'une manière complémentaire les deux systèmes.

Le développement de l'économie de marché et pas du capitalisme

Les différentes études d'impact sur la microfinance montrent sa contribution à l'élargissement du champ des "possibles", c'est à dire pour la majorité des emprunteurs, le développement d'une "petite production marchande", destinée à la satisfaction des besoins d'un marché local ou national, parfois régional ou plus rarement destiné aux cultures d'exportation : développement de nombreuses cultures vivrières (riz, maïs, arachide, oignon, maraîchage ...) ou d'exportation (coton par exemple), par extension des surfaces quand le foncier n'est pas saturé ou par intensification (semences sélectionnées, engrais, petite irrigation, petite mécanisation ...) ; développement de l'élevage (rôle très important du porc en Asie ou de l'embouche des ovins/caprins dans le Sahel) ; développement de la pisciculture et de la pêche artisanale ; transformations multiples (différentes formes d'huile, de farine, d'alcool, plats cuisinés ...), artisanat et services divers (menuiserie, photos, coiffures, reprographie ...) ; amélioration des réseaux commerciaux (intégration de zones ou villages éloignés, plus grande concurrence, stockage, approvisionnement des villes secondaires et de la capitale, extension vers le marché régional²⁰).

Ces activités correspondent d'abord à de l'auto emploi, à l'utilisation de la main d'œuvre familiale ou du salariat temporaire (au moment des pics de culture), beaucoup plus rarement et à très petite échelle à de la main d'œuvre salariée.

Les bénéfiques, assez importants, de ces activités sont destinés avant tout à l'amélioration de la consommation familiale (alimentation, santé, éducation ...) et à l'habitat, ou à la limitation des dépendances (crédits fournisseurs, usuriers, prêts familiaux). Une partie est également réinvestie pour l'extension des activités ou pour une diversification afin de limiter les risques (saturation par étroitesse des marchés, risques climatiques, risques de trop grande visibilité pouvant entraîner des ponctions familiales ou étatiques ...).

²⁰ Par exemple, diffusion de "l'huile rouge" (huile de palme) de la Guinée Forestière vers d'autres régions de la Guinée mais aussi vers le Sénégal, la Guinée Bissao ou le Mali.

Il y a réinvestissement mais pas de logique d'accumulation ou de recherche de profit pour le profit.

La microfinance développe de plus en plus la mobilisation de l'épargne, à partir de motivations de sécurité (contre les vols, les termites et l'incendie, selon la publicité), de confidentialité (notamment chez les femmes en Afrique de l'Ouest, et surtout, au moins pour certaines catégories sociales, d'accès au crédit. Dans certains réseaux de Coopec (par exemple au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Burkina), les montants collectés pour des populations réputées pauvres et sans capacités d'épargne, sont loin d'être négligeables (de l'ordre de 20 Milliards CFA ou 200 Millions de FF par réseau).

Cette mobilisation de l'épargne, avec transformation rapide en crédit, réduit la thésaurisation et l'épargne en nature et contribue à étendre la monétarisation de l'économie.

Si on reprend la tripartition de Braudel, on développe le premier étage ("les jeux de l'échange", l'économie marchande, la monétarisation ...), en limitant le rôle du rez de chaussée, ("la civilisation matérielle", les structures du quotidien", l'autoconsommation, l'épargne en nature, la thésaurisation ...) mais sans arriver à l'étage suivant (le capitalisme au long cours).

Ces modifications économiques s'accompagnent le plus souvent de transformations sociales : plus grande autonomie des femmes et modification des relations de genre, contrepouvoir des jeunes lettrés et néoruraux par rapport aux "notables traditionnels", modification des relations entre élus ruraux ou urbains et techniciens salariés, conquête d'une autonomie relative des nouvelles institutions financières vis à vis de l'Etat.

Viabilité financière et viabilité sociale

Le nouveau paradigme de la microfinance au cours de ces dernières années est le passage des projets (intervention temporaire) à des institutions financières pérennes. La demande de services financiers étant structurelle, la réponse doit être en effet permanente.

La première condition est d'arriver à un équilibre financier durable. Celui-ci dépend de facteurs bien identifiés : un volume suffisant d'activités, des taux d'intérêts relativement élevés, un remboursement des prêts proche de 100 %, une maîtrise des charges et une absence de détournements.

Mais ces facteurs, dont on voit bien la mesure comptable, sont eux mêmes expliqués par des compromis entre les intérêts des acteurs (par exemple niveau de rémunération des salariés et niveau d'indemnités des élus) mais aussi une convergence croissante sur les normes à appliquer : quels critères faut-il utiliser pour apprécier les emprunteurs ? , critères sociaux et lesquels ou critères économiques ? Pourquoi faut-il rembourser à 100 % ? (contrairement à la culture du non remboursement dominante avec les prêts de l'Etat ou des interventions étrangères) ? Pourquoi faut-il rembourser à temps ? Quelles sont les sanctions acceptables en cas d'impayés ? Selon quels critères et selon quelles procédures faut-il choisir les élus et pour combien de temps ? Quelle doit être la répartition des responsabilités et des

pouvoirs entre élus et salariés ? Ou est-il préférable d'avoir seulement une société de prestations de services gérée par des techniciens sans implication des populations ?

Un des intérêts de la microfinance est de fournir un observatoire de la rencontre de normes différentes et souvent de la création de normes nouvelles. Les problèmes sont concrets (le crédit, l'épargne), ils sont déjà abordés dans le secteur endogène, mais la manière de les gérer correspond à une innovation. Les règles d'une Coopec (coopérative d'Epargne et Crédit) ne peuvent se déduire du fonctionnement des tontines et les structures de décision ne peuvent pas reproduire simplement les pouvoirs traditionnels. Il y a nécessité d'une étroite imbrication entre l'économique (la qualité des activités financées par rapport à un marché, ce qui entraîne les bons remboursements) et le social (les relations de confiance, d'honneur, de honte ...).

Un cas particulier intéressant est le rôle de l'écrit et de la comptabilité dans des pays où les taux de scolarisation restent faibles (de l'ordre de 30 % à l'échelon national et beaucoup moins en milieu rural). Par exemple, avoir des imprimés simples, bilingues, en français pour ceux qui ont été à l'école "officielle", et en peul écrit, en caractères arabes, pour tous ceux, plus nombreux qui ont suivi l'école coranique et qui peuvent ainsi utiliser leurs connaissances pour entrer dans l'univers du papier "moderne".

Un autre moyen consiste à expliquer, en assemblée générale, l'essentiel des comptes de résultats en utilisant figurines et chiffres, ce qui permet de réduire partiellement les distances, voir les fractures entre des mondes différents.

Les solutions retenues dans la plupart des institutions de microfinance, avec des caisses ou agences locales et des réseaux nationaux ou régionaux où sont installés les services d'appui (inspection, formation, refinancement, centralisation comptable, représentation externe ...) nécessitent aussi de trouver de nouveaux équilibres et de combiner les avantages de la proximité géographique et sociale, en tenant compte des situations et des solutions diversifiées dans les caisses locales et l'intérêt d'économie d'échelle et d'une harmonisation des politiques au niveau national.

Les réflexions précédentes concernent essentiellement ce qu'on pourrait appeler la viabilité sociale interne, entre acteurs directement concernés par la microfinance (emprunteurs, épargnants, élus, techniciens, cadres). L'autre élément est la viabilité sociale externe, c'est à dire de savoir si la microfinance au niveau local et national reste un corps étranger, ignoré ou critiqué, ou si elle se trouve comme un poisson dans l'eau, reconnue comme importante, capable de passer des alliances et de faire face aux contrepropagandes et rumeurs. Celles ci viennent souvent d'un manque d'information ou de mauvaise foi, liée à la défense d'intérêts particuliers (les usuriers par exemple, les personnalités religieuses ou les fonctionnaires).

Un test intéressant, à observer dans le futur, est de savoir si certaines normes "nouvelles" véhiculées par la microfinance (transparence dans la gestion, nécessité de rendre des comptes en assemblée générale, débats avant de prendre des orientations et des décisions, rémunérations selon les résultats ...), vont "contaminer" d'autres champs, comme les collectivités décentralisées, le développement local, les organisations paysannes ou de quartier ...

La microfinance, par son importance grandissante, devient un des éléments d'une politique nationale. Les différentes institutions, en se regroupant souvent en

associations professionnelles, veulent établir de nouveaux rapports avec l'Etat et les bailleurs de fonds.

Elles reconnaissent tout à fait la nécessité d'une législation, du respect de ratios prudentiels et d'un contrôle de la Banque centrale. Mais elles jugent indispensables de participer à la définition de cette législation et de ces ratios et de ne pas se les faire imposer par des hauts fonctionnaires, souvent ignorants des réalités du terrain et souvent arrogants puisqu'ils se croient légitimes du seul fait qu'ils représentent l'Etat. De plus, elles veulent maintenir leur autonomie dans leurs orientations (choix de zones, du public, rôle respectif du crédit et de l'épargne, rythme de croissance ...). Elles sont également très sensibles à la qualité de leur environnement (notamment fonctionnement de la justice, infrastructures de transport et communication, fiscalité, etc.), dont l'efficacité dépend pour l'essentiel de l'Etat.

Dans ce domaine, la définition d'une **politique intermédiaire**, reposant sur des stratégies à moyen terme, décidées entre l'Etat, les institutions de microfinance et les bailleurs de fonds ²¹, semble absolument nécessaire.

La microfinance comme soupape ou comme élément de politiques alternatives ?

La microfinance est souvent considérée comme un élément essentiel de la lutte contre la pauvreté. Elle en partage les ambiguïtés. Les politiques néolibérales, avec leur cortège d'ajustement structurel, de privatisation, de libéralisation économique et financière d'affaiblissement du rôle de l'Etat ..., ont conduit souvent à l'aggravation de la pauvreté et des inégalités.

La microfinance, en permettant à des millions d'individus ou de familles, de développer de petites activités économiques, en général par auto emploi, qui leur assurent une amélioration réelle mais limitée de leurs revenus et de leurs conditions de vie, contribue à une certaine stabilité sociale. Il n'y a pas d'explosion ni de contestation globale du système dominant et on contribue à la limitation des migrations sauvages. Les quelques financements internationaux qui soutiennent la microfinance ont une réelle utilité économique, nettement supérieure à la majorité des interventions de l'APD (Aide publique au développement), vont directement aux bénéficiaires visés et présentent un intérêt socio-politique non négligeable.

Ceci est une partie, véridique, de l'histoire. Mais on peut en faire une analyse complémentaire. Si on part de l'observation que la plupart des pays, s'ils n'ont pas du pétrole ou quelque autre gisement stratégique ou de la main d'œuvre qualifiée à faible coût et que la plupart des populations à faible revenu sont, pour le système dominant, des "inutiles au monde"²², leur seule solution est de profiter de cette "déconnexion" involontaire et non pas revendiquée comme le faisait Samir Amin il y a quelques années.

Cette déconnexion relative devrait permettre de développer une économie de marché, à un niveau national et régional reposant essentiellement sur la demande des populations²³ et seulement d'une manière complémentaire sur les exportations.

²¹ Acteurs souvent cachés, qui se veulent au dessus de la mêlée, alors qu'ils ont un rôle très important et parfois une forte capacité de nuisance. Autant donc les associer officiellement aux débats.

²² Sauf pour certains marchands d'armes, trafiquants de drogues et autres blanchisseurs d'argent.

²³ Avec dans certains cas, besoin de protectionnisme, notamment pour quelques produits de l'agriculture ou de sous produits d'élevage.

Ceci passe par la mobilisation au maximum de l'épargne intérieure et, seulement en complément, des financements internationaux ; par la définition de ses propres stratégies, grâce à des débats mobilisant les différents acteurs de la société et non le seul Etat au lieu de se faire dicter des politiques d'ajustement structurel ou des cadres stratégiques de réduction de la pauvreté. (Ce qui ne veut pas dire se couper des innovations technologiques mondiales, des confrontations avec l'extérieur ou des ressources financières externes) ; par l'intervention d'autres formes de régulation, basées sur un métissage de normes et des compromis d'intérêts, au niveau local, régional et national.

Ambitions bien limitées avec l'occupation d'une faible compétitivité et d'une intégration relativement marginale à la "mondialisation" ? Utopies ?

Dans ce scénario, la microfinance peut apporter sa contribution (développement des activités économiques par le crédit, mobilisation de l'épargne, établissement de nouvelles normes, participation à des politiques intermédiaires avec un nouveau rôle de l'Etat et des formes contractuelles de régulation, développement d'une économie réelle, où les aspects financiers sont importants mais non une fin en soi et où l'économie reste imbriquée dans la société et n'est pas devenue complètement autonome et uniquement centrée sur le profit et l'accumulation pour l'accumulation.

EN CONCLUSION, la microfinance est un bon lieu d'observation pour comprendre les évolutions économiques, politiques et sociales. Elle montre notamment l'étendue des besoins de services financiers d'une part importante des populations, exclues des systèmes bancaires. A partir de cette démarche se crée une gamme très diverse de solutions et la nécessité d'adaptations à des situations très variées.

La microfinance s'inscrit dans la rationalité de l'économie de marché mais, compte tenu de la liaison encore très étroite entre économie et société, observée dans la plupart des pays du Sud, doit utiliser (par exemple les notions de confiance et d'honneur) ou passer des compromis ou établir des nouvelles normes pour concilier, dans chaque situation, viabilité financière et viabilité sociale.

Il semble d'après ce point particulier d'observation, qu'il n'y ait pas incompatibilité entre la logique des rationalités économiques marchandes et les logiques des sociétés africaines, asiatiques ou latino américaines. La plus grande différence est que la logique marchande n'est pas complètement prépondérante, ce qui fait échapper des pans entiers de la société à la domination économique et que l'économie n'est pas devenue complètement indépendante de la société et de ses choix politiques et culturels, quand il reste encore une marge de manœuvre.

Mais peut-être est-il "raisonnable" que le monde ne soit pas entièrement une marchandise et que les formes actuelles du capitalisme dominant laissent encore quelques plages d'autonomie ?