

IRAM

Fonds documentaire numérisé

Auteur : DOLIGEZ, François, GENTIL, Dominique

Titre : « Les approches du Financement local : une perspective historique », in *Exclusion et Liens financiers, Rapport du Centre Walras 2001*, pp. 185-198

Editeur : Economica, Paris

Date : 2001

LES APPROCHES DU FINANCEMENT LOCAL : UNE PERSPECTIVE HISTORIQUE

Dominique Gentil

François Doligez¹

Les approches du financement local : une perspective historique

Les systèmes financiers décentralisés ont une longue histoire, le plus souvent parsemée d'échecs qui incitent à des remises en causes, des innovations et d'abandon de voies sans issue. Les oppositions et les controverses sont souvent anciennes et resurgissent parfois sous des formes nouvelles ou quelquefois avec les mêmes arguments. Dès l'époque coloniale, pour l'Afrique francophone, la distribution du crédit est considérée par certains comme un simple moyen pour atteindre d'autres objectifs, notamment le développement des cultures commerciales par l'utilisation de semences sélectionnées, insecticides, engrais et matériels alors que d'autres recherchent une gestion rigoureuse et des garanties adaptées. Dans un cas (SIP, SAP, SMPR, SMDR)² on aura une gestion laxiste du crédit (taux de remboursement médiocre et taux d'intérêt faible ou nul), dans l'autre (transfert du modèle de la Caisse nationale du crédit agricole français, CNCA, aux colonies), on aura une gestion rigoureuse... mais aussi une quasi impossibilité d'octroyer du crédit. Ce débat sera repris pendant une trentaine d'années (1965-1995), entre les tenants d'une ligne de crédit à l'intérieur de projets de développement rural intégré et les tenants de la rigueur et de l'équilibre financier des banques spécialisées de type CNCA et des nouvelles institutions de la microfinance³.

L'IRAM travaillant depuis 1957 dans différents pays du Maghreb, d'Afrique noire ou d'Asie dans le développement rural a directement participé ou suivi ces expérimentations et ces controverses.

Par exemple au Niger nous avons assisté à la déconfiture (1965) des anciennes mutuelles de crédit, basées sur le modèle camerounais et proposé d'autres formes de caution solidaire, la

-
1. Dominique Gentil est Agro-économiste à l'IRAM. François Doligez est Socio-économiste à l'IRAM.
 2. Société indigène de prévoyance, Société africaine de prévoyance, Société mutuelle de production rurale, Société mutuelle de développement rural.
 3. IRAM, *Evaluation des interventions de la Commission européenne en matière d'épargne-crédit rural*, phases 1 & 2, trois tomes, 1996.

garantie n'était plus seulement morale mais gagée par les « ristournes » (les bénéfices) obtenues par le village⁴ grâce à la commercialisation de l'arachide, du riz et du coton.

Ce système fut relativement efficace pendant de longues années⁵, notamment au niveau d'une meilleure sélection des emprunteurs et des pressions sociales à plusieurs degrés pour les remboursements : « même si nous, simples paysans, nous ne pouvons pas parler directement à un notable, nous pouvons parler à un autre notable pour qu'il fasse pression sur lui. Et s'il ne veut pas appliquer les règles, il perdra son honneur et sera obligé de quitter le village » (ce qui s'est produit dans quelques cas, très rares mais connus des autres villages). Mais ce système n'est jamais vraiment populaire. Tout en reconnaissant que les paysans, au niveau du groupe restreint ou des villages, sont plus capables que des agents extérieurs de sélectionner les emprunteurs sérieux, de faire pression sur eux ou de les aider à rembourser, selon leur situation, et tout en constatant qu'ils n'ont pas de vraies garanties réelles à offrir aux systèmes financiers, ceux-ci ont toujours une préférence pour un crédit individuel, avec la responsabilité directe de l'emprunteur. Comme le répétaient et le disent encore les paysans haoussas : « le chien qui a gobé l'œuf, c'est sur lui que doit tomber le bâton. »

Nous avons également essayé de développer d'autres types de garanties ou des crédits permettant des capitalisations (à partir des stocks semenciers ou de greniers de riz au Mali, au Niger et à Madagascar). Le déblocage du crédit par tranche, avec une minorité de bénéficiaires surveillés par un nombre important d'emprunteurs potentiels qui savent que de nouveaux prêts ne seront débloqués que si les premiers prêts se remboursent à 100%, s'est révélé également une technique efficace, au moins pendant les premières années (crédit aux pêcheurs et aux éleveurs dans la relance coopérative de Gao entre 1975 et 1980).

Mais sans doute la meilleure garantie (que ce soit dans les projets ONG ou comme composante dans les grands projets intégrés financés par la Banque mondiale) a toujours été que le système soit construit avec les paysans et que tous les « détails » (objets de crédit, montants, taux d'intérêt, critères de sélection des emprunteurs, calendriers d'octroi et de récupération, garanties, procédures en cas d'impayés, etc.) fassent l'objet de discussions approfondies. Ceci permet d'une part que le système soit adapté aux conditions locales et que, même si l'argent vient pour l'essentiel de l'extérieur, il devienne au moins partiellement l'affaire des intéressés. Des décisions prises de commun accord ont alors plus de chance d'être appliquées et respectées. Ce qui évite, dans une large mesure, des relations entre « chat et souris » (version sénégalaise) ou « hyène et chèvre » (version nigérienne), entre l'Etat et les bailleurs de fonds qui apportent l'argent et imposent leurs modalités de crédit et les paysans qui s'efforcent de les contourner et de

4. Le village moyen était relativement petit dans le cas du Niger à cette époque, soit 30 à 40 familles.

5. Le système s'est détérioré à partir de 1970 et surtout de 1973 pour des raisons internes (nouveaux rapports entre cadres de l'UNCC, Union Nigérienne de Crédit et Coopération, et paysans avec routinisation, dialogue superficiel et difficultés de certains villages à maintenir une forte pression sociale) et externes (chute vertigineuse de l'arachide avec la sécheresse de 1973, qui passe de 200 000 tonnes commercialisées dans les années soixante à 20 000 tonnes et politique économique s'appuyant sur l'uranium et non plus les productions agricoles et l'élevage).

ne pas rembourser. « L'Etat nous exploite suffisamment, le non-remboursement est un simple moyen de récupérer un peu ».

Même si nous avons souvent été traités de « populistes », « communautariens » ou « développementalistes » et si nous connaissons sans doute beaucoup mieux que nos critiques toutes les difficultés et les limites de la « participation », (surtout si elle est pratiquée d'une manière caricaturale ou paternaliste), nous restons convaincus qu'un minimum d'implication des bénéficiaires, ruraux ou urbains, avec des modalités variables selon le type de sociétés et d'emprunteurs, reste une condition importante de la réussite d'un système financier.

Avec quelques convictions (implication des bénéficiaires, adaptation aux conditions locales), une relative prudence (les systèmes qui fonctionnent bien ont une fâcheuse tendance à se « détraquer » au bout de 3 à 4 ans) et une certaine humilité (en observant les nombreux échecs, ceux des autres et ceux où nous avons participé), nous avons plongé dans les « nouvelles » approches de la fin des années 1980. D'abord, l'extension du modèle des coopératives d'épargne et crédit (Coopec), notamment au Bénin. Si le vieux modèle Raiffeisen (de l'Allemagne de la moitié du XIX^e siècle) revu par Desjardins au Canada, n'était pas inconnu en Afrique (voir les exemples du Ghana 1956, Cameroun 1963, Burkina 1969, etc.), il a connu une grande expansion dans les années 1980. Il montre, à l'étonnement de certains, que l'épargne existe, qu'elle peut être mobilisée si la confiance est établie et qu'elle alimente, à partir de ses propres moyens, des flux de crédit importants ; les deux fonctions (épargne et crédit) se soutenant l'une l'autre comme le montrent les courbes presque parallèles tirées des statistiques. Les Coopec illustrent aussi le fait qu'une formule mutualiste peut être efficace économiquement (taux de remboursement très supérieur à ceux des banques agricoles ou des projets, coûts plus faibles à la suite du « bénévolat » ou d'indemnités limitées accordées aux responsables élus), même si un certain clientélisme peut s'établir et si les décisions se prennent parfois trop lentement et s'appuient davantage sur des critères sociaux que financiers.

Mais les Coopec dans leur version classique présentent l'inconvénient de s'adresser principalement aux classes moyennes, celles qui ont une capacité d'épargne, « les hommes aux larges épaules » (Bénin). A défaut d'une politique volontariste relativement récente (Bénin, Burkina, Mali...), les Coopec intéressent peu les femmes, qui ne veulent pas que « leur argent dorme » et excluent les petits paysans. D'où les espérances placées dans l'expérimentation du modèle Grameen Bank (GB) au contexte africain (au Burkina avec le CIRAD, en Guinée avec l'IRAM, à partir de fin 1988). Après une longue expérimentation (1976-1983), menée par un économiste charismatique de l'université de Chittagong (Bangladesh), le professeur Yunus, il apparaît que les « pauvres » (les paysans sans terre qui représentent 40% de la population) et particulièrement leurs femmes, représentant « un bon risque », selon les critères bancaires (c'est à dire qu'elles remboursent à 98%). Mais faut-il encore que ce système soit très adapté : faibles montants de crédit, remboursés par 52 versements hebdomadaires, épargne quasi obligatoire concomitante au crédit, groupe de caution solidaire de cinq personnes, formation et réunions régulières ; simplicité des procédures, cadres nombreux (pour la plupart de jeunes universitaires), motivés, avec des salaires faibles (surtout si on les compare aux salaires latino-américains ou africains), encadrement « idéologique » (charte des seize décisions, saluts, gymnastique, etc.)

Les conditions africaines restent très différentes de celles qui existent en Asie : il est difficile d'isoler les « pauvres » et ne pas proposer du crédit aux autres catégories de la population qui

n'ont pas d'accès au système bancaire, les activités économiques et notamment agricoles ont des cycles beaucoup plus longs, interdisant le remboursement hebdomadaire, les ressorts idéologiques de la Grameen Bank sont inapplicables en Afrique. Par ailleurs les conditions géographiques (densité souvent vingt fois inférieure, pistes difficiles exigeant des motos tout terrain) et salariales entraînent des coûts d'intermédiation beaucoup plus élevés. Il en découle la nécessité, dans chaque pays, d'effectuer un certain nombre d'adaptation et d'instiller une certaine dose de mutualisme, au moins en milieu rural, soit par conviction, soit pour simplement diminuer les coûts. En milieu urbain en effet, qui reste privilégié par la microfinance en Amérique latine et dans certaines capitales africaines, l'équilibre financier est beaucoup plus facile à obtenir avec des prêts moyens par emprunteurs beaucoup plus élevés (souvent de l'ordre de 1 à 10 entre prêts ruraux et urbains), des coûts de suivi moins élevés et des infrastructures (électricité constante, téléphone, routes goudronnées...) facilitant l'informatisation et les communications à moindre coût. Dans le cas de l'ACEP (Alliance de crédit et d'épargne pour la production) au Sénégal, on peut choisir entre une société de services gérée entièrement par des professionnels salariés et une certaine forme de mutualisme ; au Crédit rural de Guinée ou au Crédit Rural du Niger, des formes diverses d'implication des bénéficiaires sont indispensables pour réduire les charges et équilibrer les comptes.

En dehors de ces deux grands types de modèle, Coopec et crédit solidaire (diverses adaptations du modèle Grameen Bank), de multiples formes intermédiaires se sont développées, comme par exemple les CVECA (Caisses villageoises d'épargne et crédit autogérées), initiées par le CIDR (Centre International pour le Développement Rural) et qui mêlent autogestion à la base et refinancement bancaire ; ou différents systèmes mêlant contribution initiale des « bénéficiaires » au capital abondé par un multiple de subventions externes, comme aux Comores, et différents mélanges d'épargne volontaire, d'épargne de garantie quasi obligatoire et de lignes de crédit externes (Guinée, Mozambique notamment). Les tentatives d'associer certains acteurs du secteur autonome/informel (tontines, banquiers ambulants, clubs d'investisseurs) dans des conditions bien précises pour éviter leur contamination et leurs destructions, restent pour le moment expérimentales et très limitées (Burkina, Bénin).

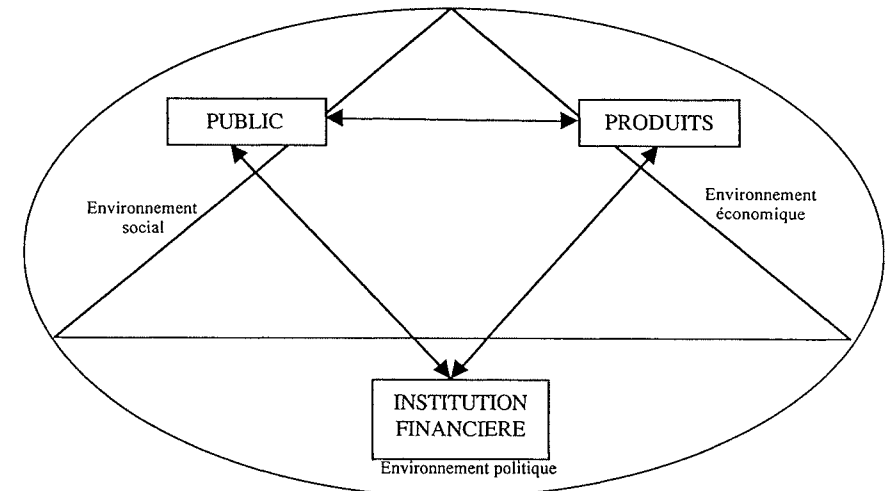
Malgré la multiplicité d'approches, un nouveau paradigme fait apparemment consensus : il faut abandonner l'idée de projet, intervention temporaire présentant de nombreux effets pervers et passer à l'idée d'une institution financière permanente, reconnue par la législation bancaire ordinaire ou par une nouvelle loi.

Quelques constats

De ce long parcours historique, résumé à grands traits, on peut tirer au moins deux enseignements majeurs :

- pour comprendre la microfinance, ses difficultés et ses effets, il faut toujours la resituer dans son environnement social, économique et politique ;
- les caractéristiques de la société déterminent le public prioritaire, les usagers ou les exclus ; les produits financiers doivent s'adapter au contexte économique qui va définir les types d'objets de crédit rentables, les risques, les besoins d'assurance ; le cadre institutionnel dépendra des régimes juridiques disponibles, des rapports de pouvoir, de la qualité de la justice et de la police. Par ailleurs un système financier est la résultante de rapports très étroits entre public, produits et institutions. Ces deux derniers éléments vont être par exemple fort différents si le public réel est celui de femmes pauvres, en milieu rural ou dans des quartiers défavorisés, à autonomie économique et sociale faible, ou s'il s'agit de micro entrepreneurs urbains ;

Liaisons public / produits / institution et leur environnement



- ces interactions complexes, même s'il s'agit pour l'essentiel d'un nombre limité d'éléments, militent pour une méthodologie d'expérimentation au départ et de réactualisation périodique permettant une adaptation à la région ou au pays. Il en découle, au-delà du respect de quelques principes de base, la nécessité de mettre en œuvre des solutions diverses et de ne pas se contenter des « meilleures pratiques » proposées par les organisations internationales, à vocation en principe universelle mais qui risquent d'être bien abstraites et inadaptées devant des situations concrètes.

Enjeux actuels

Du projet à l'analyse de la viabilité des institutions

Même avec une adaptation permanente, la demande des populations concernées en termes d'épargne, de crédit ou d'assurances présente un caractère structurel et permanent. Ce dernier implique alors, au-delà de l'intervention temporaire des projets, de construire des solutions durables à travers la création ou la consolidation d'institutions financières spécifiques, d'où l'importance de s'intéresser à leur viabilité.

En général, l'analyse de la viabilité se limite à l'étude des conditions de l'équilibre financier et aux formes de sa reconnaissance juridique. Mais, dès lors que ces institutions sont resituées dans leur contexte, il s'agit d'analyser les interactions avec les sociétés dans lesquelles elles évoluent, ce qui amène à raisonner en termes de viabilité financière, institutionnelle et sociale.

La viabilité financière reprend les différents facteurs de l'équilibre comptable mais essaie de les mettre en perspective. Les impayés ne sont pas simplement des montants à provisionner, mais doivent être interprétés. Viennent-ils d'une mauvaise rentabilité des objets financiers, d'un calendrier d'octroi et de remboursement inadapté, d'un « détournement » de l'objet officiel de crédit, d'une volonté de non-remboursement parce que l'institution est perçue comme extérieure, fonctionnant avec l'argent de l'Etat ou des bailleurs de fonds ? De même, la maîtrise des charges s'explique souvent par la définition du niveau adéquat des agents de crédit et de leur mode de rémunération ainsi que du partage des tâches avec des responsables élus ; ceux-ci ne recevant que des indemnités pour leur participation à certaines tâches de gestion comme, par exemple, l'octroi et la récupération du crédit.

La viabilité institutionnelle ne limite pas son approche au statut juridique mais s'intéresse à la qualité de l'organisation de chaque institution financière (que ceci s'appelle bonne gouvernance ou prenne d'autres appellations), et surtout à l'organisation générale et à la régulation du secteur de la microfinance.

La viabilité sociale peut s'envisager sous deux aspects. La viabilité interne s'intéresse à la convergence, compatibilité ou compromis entre les intérêts et les normes des différents acteurs concernés. Quand elle existe, ceux-ci considèrent l'institution financière comme leur propre affaire. Les modalités d'épargne et de crédit ont été élaborées avec les intéressés et ne sont pas en contradiction avec les normes culturelles de la société comme la conception de l'argent, du temps ou du taux d'intérêt ; les différentes formes de garanties, matérielles ou sociales, utilisant à la fois la solidarité, les pressions sociales, le sens de l'honneur sont acceptées et efficaces ; l'accès aux services financiers est suffisamment ouvert à toutes les couches de la société pour permettre aux éléments dynamiques, notamment les femmes et les jeunes, d'être satisfaits et d'éviter la mainmise de quelques « notables » ou gros entrepreneurs sur l'essentiel des ressources ; les responsables élus sont considérés comme légitimes, les abus de pouvoir sont limités et les conflits sont réglés selon un mélange subtil de normes anciennes et nouvelles ; les techniciens et les divers salariés « se sentent à l'aise », au niveau des salaires et avantages annexes, de leur qualification et de leur reconnaissance sociale ; il existe un rapport équilibré de collaboration et de spécialisation entre les élus (ou les représentants des bénéficiaires) et les techniciens salariés, assurant un équilibre des pouvoirs, sans prépondérance de l'une des parties sur l'autre.

S'il existe une viabilité externe, l'institution n'apparaît pas comme un corps étranger venu de l'extérieur. Il s'insère dans son environnement. Grâce à une large information et de nombreuses discussions, les personnalités ou institutions externes comme les autorités politiques et administratives, les responsables religieux, les notables divers, voire les usagers soutiennent l'institution, ou du moins n'ont pas les moyens suffisants pour la contrecarrer ou s'y opposer ouvertement. Par ailleurs, une bonne liaison s'est établie avec les autres interventions de développement telles la vulgarisation agricole, la formation technique ou le conseil de gestion, les infrastructures, les systèmes d'approvisionnement et de commercialisation afin d'assurer une synergie entre le facteur financier et les autres fonctions. Enfin, un cadre de concertation et de régulation a été créé auquel participent l'Etat, les bailleurs de fonds et les divers opérateurs.

Analyser les effets du financement local

Un bon moyen d'analyser les interactions avec les dynamiques sociales est de s'intéresser aux différents types d'effets induits par les services financiers. Au-delà des effets de mode⁶ et des controverses suscitées, les études de terrain permettent de dégager quelques pistes de réflexion.

Lutte contre la pauvreté ou diminution des inégalités

Pour de nombreux acteurs dominants, notamment des bailleurs de fonds, la microfinance est un instrument de lutte contre la pauvreté et doit être réservée, à grand renfort de conditionnalités, aux pauvres, voir « aux plus pauvres des pauvres ». Dans la pratique, il est pourtant souvent bien difficile d'établir des critères de pauvreté qui soient à la fois objectifs et reconnus par les populations. En outre, quand le secteur bancaire limite sa clientèle aux classes aisées de la capitale et des villes secondaires, il s'avère pratiquement impossible de ne faire du crédit qu'à une

6. Du type des sommets mondiaux du microcrédit depuis 1977.

partie de la population, la « plus pauvre », si l'autre, « la plus aisée », n'a pas accès à d'autres solutions alternatives.

Ce débat renvoie directement à l'analyse concrète de la différenciation sociale, à la perception de la richesse et de la pauvreté, et non à une projection externe de normes ayant peu de rapports avec la réalité⁷. Dans la plupart des sociétés, la différenciation sociale repose sur de nombreux critères (sexe, âge, « ethnique », profession principale ou caste, ancienneté d'installation, parfois religion, niveau de richesses, etc.). Pour ce dernier critère, il y a souvent davantage un *continuum* qu'une coupure très nette. Sauf exception, tout le monde a plus ou moins de la terre ou des troupeaux, même si la qualité ou la quantité diffère fortement. Avec les mécanismes de redistribution ou de clientélisme qui accompagnent cette différenciation à l'intérieur de la famille, du village ou du quartier, il est souvent difficile de cerner le niveau d'analyse de la pauvreté (individu ou famille ?) Et on ne peut comprendre la situation des « pauvres » sans la mettre en relation avec celle des « riches ». Plutôt qu'un seuil de revenus, la pauvreté apparaît davantage comme un processus socio-économique dont il faut comprendre les causes et les effets.

Suivant les contextes sociaux, la pauvreté peut être perçue de différentes façons. Être pauvre peut signifier ne pas avoir de chance, mais aussi ne pas être sérieux, comme le *Talaka* en *yoruba* au Bénin réfère à des notions telles que « sans esprit d'entreprise », « bon à rien qui fuit le travail ». Il y a donc lieu de s'interroger sur l'opportunité de cibler ce type de public, ce qui peut d'ailleurs être considéré comme une atteinte à l'honneur et à la réputation, d'où un choix difficile pour user de ce type de services.

Un ciblage excessif, dans un contexte de pénurie de services financiers, fait apparaître de nombreux effets pervers : prélèvement direct ou accaparement par le mari ou le « patron » après l'octroi du crédit à la femme ou à l'apprenti, prête-noms, groupes fictifs, voire sabotage du nouveau système par les notables (campagne de désinformation, encouragement à ne pas rembourser, etc.). Par exemple, dans de nombreux systèmes basés sur l'organisation de groupes de caution solidaire, des personnes influentes organisent des groupes avec leurs dépendants pour amasser de gros montants de crédit et contourner les plafonds fixés par le système.

Peut-être une distinction plus pertinente serait 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, etc.) et celles qui ne veulent pas prendre de risques (personnes âgées par exemple, ou tous ceux qui restent soumis à diverses formes de dépendance).

Les modifications des rapports de « genre »

Devant les difficultés d'établir des critères « objectifs » de pauvreté, certains préfèrent un glissement progressif du « crédit aux pauvres » à du « crédit aux femmes ». Simple et

7. D. Gentil, *Acteurs, normes et formes de régulation dans la microfinance*, Communication à l'expertise collective « Ménages et Crises », 1999, à paraître.

« politiquement correcte », la solution peut s'avérer plus efficace, puisque les femmes ont la réputation d'être plus sérieuses.

Mais la différenciation économique existe aussi chez les femmes et ces affirmations s'avèrent pour le moins simplistes. Par exemple, des études réalisées par la FECECAM⁸ au Bénin mettent en évidence deux catégories de sociétariat féminin bien différenciées : celles qui demandent moins de 50 000 francs CFA de prêt et celles qui ont plus de 300 000 francs CFA. Ces dernières, souvent implantées dans le commerce de gros, pratiquent différentes formes de crédit usuraire aux petits agriculteurs et aux pêcheurs (achat de récoltes sur pied, etc.)

Par ailleurs, comme l'illustre l'expérience de nombreux réseaux d'épargne-crédit, au bout de quelques années « d'apprentissage », les taux de remboursement des femmes ne sont pas meilleurs que ceux des hommes.

Le crédit aux femmes peut intéresser les hommes, soit parce qu'ils récupèrent une partie de leur prêt ou en bénéficient plus ou moins indirectement, par diminution de la demande d'argent des femmes à leur égard et surtout par la prise en charge de certaines dépenses familiales qui, auparavant, leur incombaient : dépenses d'alimentation, de santé, de soins aux enfants, etc. Pour les femmes, un crédit adapté (c'est à dire souvent sans épargne préalable, sans formalités inutiles, à durée plus courte et remboursement échelonné) ouvre de nouvelles opportunités et permet de renforcer leur position économique et leur autonomie, à la fois vis-à-vis du mari et des autres membres de la famille, mais aussi des fournisseurs et des usuriers.

Avec l'apparition de ce type de produit dans de nombreux réseaux, la part des femmes dans le public des institutions de microfinance a connu de grand changement dans les dernières années. Elles sont par exemple passées de 20 à plus de 40 % du sociétariat de la FECECAM au Bénin. Toutefois, pour le moment, elles ne cherchent pas à rentrer dans les rapports de pouvoir au niveau de la caisse. A de rares exceptions près, leur présence dans les instances de direction est souvent symbolique ou impulsée de l'extérieur. « Elles n'ont pas de temps à perdre dans les réunions » et laissent, jusqu'à présent, volontiers ce rôle aux hommes.

Survie économique ou accumulation ?

L'accès au crédit permet-il, au niveau des emprunteurs, d'envisager un décollage « microéconomique » ? Les différentes études d'impact qui ont pu être menées dans les dernières années permettent d'étayer quelques résultats importants⁹.

Les emprunteurs sont dans leur majorité pluri-actifs. Avec la liberté de choix des objets de crédit et la fongibilité du crédit, celui-ci rentre dans la stratégie globale des unités économiques en améliorant la gestion de leur trésorerie. Il est fréquent que plusieurs activités soient financées par le même prêt. Cependant, l'essentiel de celui-ci va à des activités directement économiques, surtout l'agriculture et le petit commerce y compris la transformation des produits, même si une

8. Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel, notamment les monographies de Savalou et de Parakou.

9. F. Doligez et D. Gentil, *Impact des systèmes financiers décentralisés*, SECOOP, Paris, 1997, 154 p.

proportion non négligeable (de 10 à 20 %), notamment pendant les premières années, permet d'acheter de la nourriture ou des médicaments et de limiter le recours aux prêts usuraires.

Le crédit est rentable et entraîne, dans plus de 80 % des cas, une réelle amélioration des revenus. Il a des résultats négatifs avec difficultés de remboursement et parfois décapitalisation quand il n'a pas été utilisé aux fins productives prévues ou quand l'emprunteur a rencontré des aléas, climatiques ou familiaux notamment.

Les taux de rentabilité¹⁰ des activités financées sont élevés : ils sont compris dans leur majorité dans une fourchette se situant entre 50 % et 100 %. Dans ces conditions, les charges financières, même avec des intérêts considérés comme élevés (autour de 2 % par mois), ne constituent qu'une part relativement faible, environ 10 %, par rapports aux revenus induits par le crédit.

Les revenus engendrés par les activités supportées par le crédit servent d'abord à diminuer les dépendances par rapport aux propriétaires fonciers, aux fournisseurs, aux usuriers, aux parents. Mais ils servent aussi à améliorer le niveau de vie des familles : diminution de la période de soudure, augmentation des frais de santé et d'éducation, achat de biens de consommation durable ou amélioration de l'habitat. Le taux de réinvestissement dans l'activité économique est très variable selon notamment l'ancienneté du crédit, le niveau économique de départ et la répartition des charges familiales entre les hommes et les femmes.

Outre ces effets positifs à court terme, les institutions financières du secteur intermédiaire peuvent également avoir des effets structurants. Parfois, l'accès au crédit de campagne permet de réaliser certains investissements à rentabilité différée par petites tranches fractionnées, grâce aux excédents issus du financement des activités annuelles (rénovation de plantations, constitution de troupeaux, etc.). Mais parfois également, quand la situation économique le permet, certains réseaux s'avèrent en mesure de mettre en place un volume important de crédit équipement, comme la FECECAM a pu le faire dans les zones cotonnières du Bénin par exemple¹¹.

Microfinance et développement local

Même si une analyse des effets agrégés sur l'économie locale reste difficile à réaliser compte-tenu de résultats souvent trop partiels, il est possible d'en recenser les aspects les plus significatifs en termes de développement local.

L'impact sur la croissance de l'économie locale peut résulter des effets sur les activités : doublement des surfaces agricoles quand le foncier n'est pas saturé, intensification par utilisation d'intrants dans les agricultures périurbaines comme le maraîchage ; effets sur d'autres activités comme l'artisanat (quand il y a développement de l'équipement agricole, par exemple) ou le bâtiment, stimulé par le réinvestissement des excédents de revenus dans l'amélioration de l'habitat. L'essor des zones cotonnières comme les départements du Zou et du Borgou au Bénin

10. Compris comme le ratio entre la marge bénéficiaire et le coût de production.

11. Près de 20 % de son encours de crédit en mars 1999, soit autour de trois milliards de francs CFA.

peut par exemple, au-delà du financement des intrants par la filière, difficilement s'interpréter sans la levée de la contrainte financière empêchant le recours à la main-d'œuvre salariée et à la mécanisation.

Le crédit peut également contribuer à transformer les circuits de commercialisation. Ses effets se cumulent au fur et à mesure du renouvellement des prêts. Il permet de réduire la dépendance vis à vis du crédit fournisseur, d'augmenter les fonds de roulement et transforme les pratiques des petits commerçants par l'extension de leur rayon géographique, le passage au commerce de demi-gros et le stockage spéculatif dans l'attente des hausses de prix saisonnières. Même si le phénomène est mal étudié et mal quantifié, l'amélioration des circuits commerciaux permet de développer certaines productions « secondaires » qui seraient restées au niveau de l'autosuffisance dans les villages (nattes, miel, fonio, poulets, etc.), font pénétrer dans l'alimentation des produits d'autres régions (sel marin ou huile de palme par exemple) et réduisent les trop fortes baisses de prix quand il existe une saturation locale d'un produit (par exemple arachide ou maïs), éventuellement due à une trop grande pénétration du crédit agricole (Guinée Conakry).

Dans certains pays, les institutions d'épargne-crédit renforcent leurs synergies avec les organisations de producteurs allant jusqu'à être dénommées de « banques des organisations paysannes » comme la FECECAM-Bénin¹². Dans ce dernier cas, le réseau sert de canal à des programmes d'investissement (magasins, bascules) au niveau des unions de producteurs, renforçant ainsi la structuration du milieu et l'organisation des filières agricoles. Il compense en partie la faiblesse de l'implantation du secteur bancaire en milieu rural et l'absence d'alternative de financement qui s'y manifeste mais, surtout dans le cas d'organismes mutualistes, doit maintenir une totale autonomie de décision en matière de crédit ce qui, pour des structures composées d'élus des mêmes villages, ne peut souvent être assuré que par un contrôle croisé au sein de caisses inter-villageoises, comme l'illustre par exemple l'exclusion, lors de l'assemblée générale de la caisse locale de Founougo dans le Borgou, des élus de villages en impayés¹³.

Le développement des institutions de microfinance n'est pas sans conséquence également sur les marchés financiers locaux et, notamment, les pratiques en ce qui concerne le recours aux circuits usuraires et les tontines. En favorisant le désendettement des unités économiques, l'accès au crédit a permis de freiner les pratiques financières marchandes (crédit fournisseur, etc.). Dans le centre Bénin, les taux des prêteurs traditionnels diminuent fortement (ils passent de 10 à 5% par mois). L'accès au crédit modifie également souvent le rôle des tontines dans le financement des activités économiques. Au Bénin par exemple, elles sont pratiquées par 25 à 50 % des emprunteurs interrogés et constituent, après l'autofinancement, la deuxième source de financement de ces activités. Par contre, contrairement aux théories de la répression financière qui voudraient que ces pratiques disparaissent, la combinaison des différentes sources de financement entraînent plutôt des changements au niveau de ces pratiques (augmentation des montants et, parfois, baisse des cotisations au niveau des tontines les plus liquides), sans qu'il soit possible de les quantifier de manière plus précise. Les femmes par exemple participent

12. D.Gentil et F. Doligez, *De l'euphorie aux zones de turbulence : la FECECAM-Bénin vue du suivi-évaluation*, IRAM, 1999, 63 p.

13. N. Bako Arifari, *Enquête socio-anthropologique sur les effets socio-politiques de la démocratisation en milieu rural au Bénin*, in : Bierschenk T. (éditeur), Université d'Hohenheim, deux tomes, 1994.

seulement à deux tontines au lieu de trois mais elles choisissent des tontines à cotisations plus élevées et à cycle plus long (hebdomadaire et mensuel) à la place des tontines à cycle court (tous les trois à cinq jours, c'est à dire tous les jours de marchés par exemple).

Avec la nouvelle vague de décentralisation et de création de communes, il sera intéressant d'observer le rôle éventuel que pourraient jouer les institutions de microfinance pour mettre par exemple en sécurité les budgets des communes quand le circuit du Trésor public ou des banques est trop éloigné, ou pour faire du crédit à certaines associations ou « entrepreneurs », développant des activités dans le cadre de la planification communale.

D'une manière plus générale, on peut se demander (et donc étudier le phénomène), si les nouvelles institutions financières, surtout si elles sont de culture mutualiste, font apparaître de nouveaux leaders (jeunes scolarisés, issus de la fonction publique, anciens notables « recyclés » sur de nouveaux champs d'activité, « jeunes » retraités, parfois quelques leaders féminins, etc.) qui vont essaimer dans d'autres structures¹⁴. Et si elles arrivent à créer une autre culture et d'autres normes qui essaient dans le reste des organisations de la « société civile » : recherche de l'autonomie vis-à-vis de l'Etat, grâce notamment à la mobilisation de l'épargne ; nécessité d'une gestion rigoureuse et transparente qui oblige à présenter les comptes en assemblée générale », débat public sur les grandes orientations ; élections et rotation des leaders ; une certaine équité reposant sur des critères objectifs (du type multiple de l'épargne collectée, absence d'impayés, plafond des montants) pour l'attribution des crédits... Même si ces nouvelles normes sont loin d'être toutes réellement appliquées dans la réalité (voir les responsables inamovibles, les réseaux de clientèles ou la mainmise de certains notables) elles restent des références qu'il est difficile de contester, au moins publiquement.

Microfinance et restructuration des systèmes financiers

L'apparition, avec l'émergence de ces institutions, d'un nouveau secteur, qualifié de secteur intermédiaire¹⁵ pose de nouveaux enjeux au niveau de la restructuration des systèmes financiers dans de nombreux pays. Actuellement, le secteur financier est la plupart du temps segmenté¹⁶ et il n'existe que très peu de lien entre les différentes institutions si ce n'est le placement des excédents de liquidité des mutuelles d'épargne dans les banques et, dans de rares cas, sous l'incitation des bailleurs de fonds, le refinancement des institutions du secteur intermédiaire par les banques. Mais avec l'augmentation du nombre d'intervenants, les complémentarités se développent entre les secteurs, souvent parce que, entre femmes, micro-entrepreneurs, exploitants agricoles ou PME, les publics visés sont différents.

14. Il serait par exemple intéressant à Mali Sud de voir les liaisons ou les recoupements entre les leaders des Coopec Kafo Jiginew, (" Union des greniers ") créées en 1987 et du SYCOV (Syndicat des cotonniers et vivriers), créé en 1991.

15. D. Gentil et Y. Fournier, *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique*, Syros, Paris, 1993, 271 p.

16. Ph. Hugon, « Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines », in : P. Hugon et D. Gentil (éd.), « Le financement décentralisé, pratiques et théories », *Revue Tiers-Monde*, n°145, 1996, pp. 13-40.

Dans d'autres cas, il y a une forte concurrence et le problème central devient celui de la régulation, c'est-à-dire des conditions d'agrément des organisations pour collecter de l'épargne et faire du crédit ainsi que de l'observation par tous les intervenants d'un code déontologique minimal. Le risque actuel est en effet que la législation et la surveillance des banques centrales s'exercent uniquement sur les institutions financières sérieuses en leur créant éventuellement des contraintes supplémentaires. D'autres interventions, plus laxistes (au niveau des taux de remboursement et des taux d'intérêt), voire parfois frauduleuses, continueraient à se développer avec un simple accord de certains ministères techniques. Pour paraphraser la loi de Gresham, « *les mauvais systèmes financiers risquent de chasser les bons* », puisque dans une même zone, ils pourraient offrir des crédits à faible taux d'intérêt qu'il serait possible de ne pas rembourser.

Pour remédier à ce problème inquiétant, certains pays (comme le Burkina ou le Mali) ont organisé des cadres de concertation, réunissant les ministères concernés, les opérateurs et institutions financières et les bailleurs de fonds. Ces cadres de concertation sont l'occasion de définir des plans nationaux à moyen terme pour le développement de la microfinance, définissant des actions communes, comme la formation, les études ou l'audit, et l'organisation de la concurrence (par exemple, une centrale des risques). Ils peuvent également définir des conditions d'entrée et d'appuis éventuels (du type parrainage) pour les nouveaux acteurs. Ces cadres de concertation et plans de développement ne deviennent réellement opérationnels que si un noyau restreint d'institutions financières spécialisées se constitue en association professionnelle, véritablement reconnue par les autorités administratives et les bailleurs de fonds, afin de permettre l'émergence d'un nouveau mode de régulation fondé sur un certain équilibre des pouvoirs entre Etat, bailleurs de fonds et associations professionnelles, ce qui est loin d'être encore le cas.

Au Burkina Faso, les systèmes financiers décentralisés évoluent rapidement. Le nombre de structures et de personnes touchées, les montants de crédit et d'épargne collectée ont progressé significativement en quelques années. On pouvait ainsi recenser fin 1998 près de 290 000 membres ou clients, un octroi annuel de crédit de l'ordre de 12 milliards de francs CFA et environ 11 milliards de francs CFA d'épargne au niveau de ces réseaux. Cette évolution connaît néanmoins certains reculs : deux réseaux ont récemment fait faillite ; ce qui souligne le caractère fragile de certains systèmes financiers décentralisés.

Pour assainir la concurrence entre ces structures et renforcer le secteur, une première tentative de création d'un cadre de concertation avait eu lieu dans le cadre d'un programme du BIT mené par la Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) entre 1991 et 1994. Un certain nombre de concertations au niveau local (Kaya, Soum) avaient également été tentées, mais sans grand succès.

Ce n'est qu'en juillet 1997 que les principales institutions de microfinancement (Association pour le développement régional de Kaya, ADRK, Coopératives d'épargne et de crédit de l'Oudalan, Aceco, Banques traditionnelles d'épargne-crédit, BTEC, Caisses villageoises de Sissili et du Soum, Coopec Manga, Réseau des caisses populaires du Burkina Faso, RCPB) ont jeté les bases d'une association professionnelle des institutions d'épargne-crédit (APIDEC). Créée en 1998, cette association s'est donnée pour mission de rapprocher les institutions, d'assurer la

défense des intérêts de la profession et d'appuyer les réseaux dans leur développement et leur consolidation.

Les organisations qui peuvent en faire partie doivent, en particulier, être spécialisées dans le domaine de l'épargne-crédit, présenter régulièrement des états financiers, avoir plus de cinq ans d'existence et un objectif de pérennisation institutionnelle.

L'association négocie actuellement des moyens dans le cadre de l'élaboration de la stratégie nationale d'appui à la microfinance que le ministère des Finances burkinabé met en œuvre avec les bailleurs de fonds internationaux¹⁷.

Conclusion

Au delà des effets de mode, la microfinance reste un outil performant de « développement », même s'il est loin d'être le seul et s'il doit rentrer en synergie avec d'autres éléments d'une politique nationale. Toutes les différentes études d'impact montrent qu'elle permet d'obtenir des effets généralement positifs sur la production, les revenus et les conditions de vie (alimentation, santé, éducation, habitat). Mais, au delà des slogans sur la lutte contre la pauvreté ou le rééquilibrage des rapports de genre, il manque encore des analyses comparatives approfondies sur ses relations avec les dynamiques sociales, sur les mécanismes d'appropriation, de création de nouvelles normes et de nouveaux leaders, et sur les effets mesoéconomiques. Comme le souligne un texte récent de la Commission européenne : « une grande lacune : la socio-anthropologie appliquée à la microfinance »¹⁸.

17. N. Assouline et R. Ouedraogo, *Diagnostic de la microfinance et propositions de stratégies nationale*, IRAM, 1999, 38 p. & annexes.

18. Commission européenne, *Microfinance Orientations Méthodologiques*, 1998, 129 p.