

---

## **Editorial**

### **Le rôle de la recherche pour la microfinance**

BETTY WAMPFLER, ISABELLE GUERIN et JEAN MICHEL SERVET .....7

### **La recherche en microcrédit dans l'Europe des 15 et l'Espace Economique Européen (EEE)**

TAMARA UNDERWOOD ..... 21

### **Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : aperçu historique des caisses d'épargne en Suède**

LARS FÄLTING, EMILIA LILJEFROST et TOM PETERSSON ..... 33

### **De la microfinance informelle au linkage banking : interactions entre théorie et pratique**

HANS DIETER SEIBEL ... 49

### **Formation en microfinance : les institutions académiques ont-elles un rôle à jouer ?**

MAREK HUDON ET ANNABEL VANROOSE ..... 65

### **Publications et diffusions de l'information**

LUCIANO BONOMO ..... 73

### **Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?**

RITHA SUKADI ..... 77

**Références** ..... 99





# Editorial

La Plateforme Européenne de la Microfinance (e-MFP), créée après la conférence internationale “Luxembourg Microfinance Week : Capital Markets – European Dialogue – Rural Finance” de l’an dernier, a pour objectif de créer des synergies entre les acteurs de la microfinance européenne et de promouvoir l’innovation dans le secteur.

Cette plate-forme agit par le biais de groupes de travail. Certains, tel le groupe sur le “Rôle de la Recherche”, sont l’émanation des discussions en panels organisées lors de la conférence. A l’époque, le panel avait constaté la méconnaissance quasi-totale de la manière dont la recherche contribue au développement de la microfinance et aux nombreuses innovations qui caractérisent ce secteur, qui vont d’ailleurs bien au-delà de la simple évaluation des performances sociales.

Ce numéro spécial “Européen” du Dialogue est le premier produit concret de ce groupe de travail, composé de chercheurs et d’acteurs de la microfinance européenne dont certains, il y a un an seulement, ne se connaissaient pas.

Le but de ce numéro spécial est de mettre en évidence le rôle de la recherche en microfinance.

Même si la décision de publier ce numéro en anglais et en français nous a obligé à faire certains choix, nous pensons que cette décision devait être prise pour stimuler l’échange d’informations au-delà des barrières linguistiques.

Certains continuent à croire que les universitaires vivent dans une tour d’ivoire et sont déconnectés de la réalité du terrain. Betty Wampfler (CNEARC/CIRAD), Isabelle Guérin (IRD/IFP) et Jean Michel Servet (IUED/IRD/IFP) s’attaquent à cette vision des choses en rappelant les questions et défis auxquels s’intéressent les chercheurs et en détaillant les différents types de recherche en microfinance. L’article présente des exemples concrets de résultats et met en évidence le rôle clé que joue la recherche dans la production de connaissances.

Les défis auxquels fait face la recherche en microfinance sont également au cœur de l'article de Tamara Underwood (Réseau Européen de la Microfinance), mais l'accent est ici placé sur le contexte et l'environnement européen, marqués par un plus grand formalisme et donc moins souple et réactif au changement. Même si la microfinance est loin d'être un concept neuf en Europe, le type de microcrédit proposé par les organisations en Europe s'inspire tout autant de ce qui se fait dans les pays en voie de développement que de l'histoire et des traditions en la matière de chaque état européen.

L'article de Lars Fälting, Emilia Liljefrost et Tom Petersson (Université d'Uppsala) porte précisément sur l'une de ces traditions nationales, celle des caisses d'épargne du 19e siècle en Suède. Les auteurs entendent montrer que cette expérience suédoise est porteuse de leçons pour l'ensemble du secteur, notamment quant à la question difficile de l'établissement et du développement d'organisations de microfinance viables et inclusives. L'article montre clairement qu'un ingrédient important du succès est le temps...

L'histoire est également le sujet de l'article de Hans Dieter Seibel (Université de Cologne) qui, dans un récit très personnel, nous invite à naviguer avec lui sur les flots instables des changements de paradigmes, dans un aller retour continu entre théorie et pratique. Sa description de l'émergence du "linkage banking" en Inde et de la collaboration entre experts indiens et occidentaux en la matière montre l'espoir et les progrès énormes que peuvent générer théorie et pratique lorsqu'elles se rejoignent. L'article insiste également sur le rôle fondamental que joue le chercheur qui, par son engagement sur le long terme, peut réellement faire changer les choses.

Les articles suivants abordent la question plus pratique mais tout aussi importante de la formation et de la diffusion. La croissance rapide du secteur et sa professionnalisation exigent davantage de formation et une recherche dont les résultats soient applicables dans la réalité. Marek Hudon (Aspirant du FNRS, Centre Emile Bernheim - Solvay Business School - ULB)

et Annabel Vanroose (Vrije Universiteit Brussel (VUB) & Centre Emile Bernheim - Solvay Business School - ULB) examinent les options et niveaux de formation en microfinance, ainsi que le rôle que les institutions académiques doivent jouer. Luciano Bonomo (Université de Bergame, UNIBG) présente les différents canaux de diffusion utilisables par les chercheurs.

Le dernier article porte sur le positionnement des institutions de microfinance sur le marché des transferts d'argent. Cet article, écrit par Ritha Sukadi (Planet Finance Belgique) s'inspire du mémoire de fin d'études qu'elle a réalisé à la faculté Warocqué des sciences économiques (Université de Mons-Hainaut) et démontre deux choses. Tout d'abord, l'article prouve que le choix des sujets de mémoires ou de travaux de fin de cycle peut correspondre aux besoins réels du terrain. Ensuite, il montre que ce type de travail est moins lié à des dates buttoir strictes et dépendant de résultats précis ou de financements et, pour cette raison, présente l'avantage de la neutralité et de l'objectivité.

Le groupe de travail "rôle de la recherche" espère que cette sélection d'articles contribuera à une meilleure compréhension de ce qu'est la recherche en microfinance et de la manière dont elle contribue à améliorer les méthodes et les pratiques de la microfinance au quotidien.

Des références complètes et diverses informations sur la Plateforme Européenne de Microfinance sont disponibles en annexe.

Véronique Faber

ADA asbl





# Le rôle de la recherche pour la microfinance

**BETTY WAMPFLER**, CNEARC/CIRAD, **ISABELLE GUERIN**,  
IRD/IFP et **JEAN MICHEL SERVET**, IUED/IRD/IFP (Indes/  
France/Suisse)

Dans le champ de la microfinance, chercheurs et organisations de développement vivent une liaison difficile. Les critiques des acteurs du développement de la microfinance (praticiens, opérateurs d'appui, décideurs, bailleurs de fonds, etc.) à l'égard de la recherche sont courantes et vives : trop lente, trop coûteuse, déconnectée des réalités opérationnelles, incompréhensible dans la présentation de ses résultats, etc.

Cet article s'inscrit dans la volonté de reconstruire le dialogue entre ces deux fonctions essentielles au développement de cette innovation que représente la microfinance. Il s'attache à clarifier ce que sont 1) les différentes formes de recherche en matière de microfinance et leurs objectifs ; 2) les points de débat entre la recherche et les praticiens ; 3) les apports de la recherche à la microfinance.

## **FORMES ET OBJECTIFS DE LA RECHERCHE EN MATIERE DE MICROFINANCE**

La recherche, quel que soit son objet ou sa nature, peut adopter différents modes opératoires :

- la description, par exemple une monographie d'organisation, ou une description de caractéristiques socioéconomiques d'une clientèle ; la description peut être plus ou moins approfondie – l'immersion de type ethnographique ou sociologique n'aboutit pas à la même qualité de description et densité d'information qu'un diagnostic réalisé dans le cadre d'une expertise de quelques jours seulement ;
- la classification, par exemple une typologie d'emprunteurs (en fonction de leur niveau de pauvreté), ou une typologie des institutions de microfinance (en fonction de leur public cible, de leur taille, de leur mission, etc.) ;
- l'explication, qui vise à établir des relations de cause à effet entre tel et tel phénomène, en s'appuyant plus ou moins explicitement sur un corpus théorique particulier.

Au-delà de ces définitions très générales, il est nécessaire de distinguer plusieurs formes de recherches. En effet, la “recherche” n’est pas une. Elle est plurielle : recherche fondamentale / recherche académique, recherche appliquée/ recherche-action, et expertise scientifique. Ces différentes formes de recherche ont des objectifs et des fonctionnements, mais aussi des résultats différents, qu’il faut définir avant de discuter de leur utilité pour la microfinance.

La recherche dite “fondamentale” a pour ambition la production et l’organisation des connaissances autour de corpus théoriques. Elle doit pour cela produire des modèles explicatifs généraux, des règles d’évaluation à portée universelle et vise à l’abstraction et à la simplification ; les travaux empiriques, quand ils sont mobilisés, servent à tester des “modèles purs”. En économie, depuis la fin du XIXe siècle, cette forme de recherche s’est appuyée largement sur la modélisation mathématique qui a prétention à donner un caractère universel aux résultats obtenus et à “administrer une preuve scientifique”<sup>1</sup>. Les “objets” d’étude de la recherche fondamentale sont donc plus larges et plus conceptuels et le temps de la recherche est souvent plus long que ceux de la recherche appliquée. Une question de recherche fondamentale pourra être, pour les économistes par exemple : en quoi des marchés peuvent-ils être considérés comme “imparfaits” ? La microfinance est supposée offrir un exemple de marchés fortement imparfaits donnant lieu à modélisation nourrissant des théories sur “la nature du marché”. La recherche fondamentale est principalement pratiquée dans les universités et dans certaines institutions de recherche (comme le CNRS en France) ou à travers des bourses de recherche accordées dans le cadre d’institutions universitaires par des fonds nationaux de recherche (comme en Belgique ou en Suisse).

Autre terme souvent utilisé, la recherche “académique”. Il met l’accent sur l’insertion institutionnelle des “chercheurs” (universitaires, scientifiques dont l’activité de recherche est la fonction première) et s’oppose aux formes de recherche réalisées par les praticiens. La recherche académique obéit aux critères de la recherche fondamentale, mais peut aussi intégrer des recherches dites appliquées.

La recherche dite “appliquée” présente une visée contextuelle et opérationnelle : son objectif est de décrire et d’analyser des situations particulières et en déduire des résultats opérationnels pour les différentes parties prenantes du secteur (praticiens et décideurs) ; elle peut aller jusqu’à formuler des recommandations. Elle a un objectif pratique. Son “objet” d’étude est donc nécessairement précis,

---

1 Jusqu’au milieu du XXe siècle, les modèles institutionnalistes et non formalisés ont largement dominé. La *Théorie générale* de J. M. Keynes par exemple ne comporte qu’un nombre très restreint d’équations au caractère très sommaire. Rien ne prouve qu’un revirement des paradigmes soit impossible.



limité, concret et surtout contextualisé. La recherche appliquée ne rejette pas la théorie. Elle la mobilise comme un moyen de conceptualisation, fournissant une grille d'analyse, des hypothèses de travail, la définition de concepts et catégories permettant de classer pour observation des pratiques et des institutions : c'est cette démarche qui doit forger la "rigueur" scientifique de l'analyse. Alors que la recherche fondamentale a pour première ambition de simplifier pour affirmer des lois universelles, une spécificité forte de la recherche appliquée est d'aborder son objet d'étude dans sa complexité et dans sa "localisation". Les modèles explicatifs produits ont une validité circonscrite, spécifiques à un cadre institutionnel donné. Cette production de connaissances contextualisées n'exclut pas la recherche de régularités et s'appuie sur l'analyse comparative de différents contextes institutionnels pour les identifier.

Si la recherche fondamentale utilise souvent, notamment en économie, des données de seconde main (bases de données qui servent à la construction de modèles), la recherche appliquée, parce qu'elle est contextualisée, nécessite la production de données primaires par le chercheur à partir d'une relation étroite et durable avec le "terrain".

La recherche appliquée peut être développée par les universités et les équipes des institutions de recherche (en France, le CNRS, l'IRD et le CIRAD notamment) mais aussi par les praticiens (institutions de microfinance, ONG d'appui, collectifs d'ONG, etc.).

La "recherche-action", quant à elle, apparaît comme une composante de la recherche appliquée. Elle a pour double objectif de produire des savoirs de type scientifique et des connaissances utiles à l'action, à travers un processus de diagnostic/élaboration d'innovation/expérimentation. Elle est menée par les acteurs de l'action eux-mêmes, ou par des chercheurs en situation d'implication forte dans l'action étudiée.

L'expertise se situe à un autre niveau. Le terme "expert" désigne une personne ou une organisation supposée compétente et qualifiée sur le sujet étudié, à qui est confié le soin de donner un avis sur un problème particulier. L'expertise est nécessairement une étude très ponctuelle (quelques jours) et très spécifique : par exemple expertise financière ; expertise d'évaluation, visant à apprécier non pas les impacts du projet, mais simplement la pertinence et la cohérence des objectifs et l'adéquation des moyens déployés. Alors que la recherche vise à produire de la connaissance par une démarche dite scientifique (elle s'appuie sur l'énoncé d'hypothèses, validées ou invalidées par des procédures vérifiables, dont les résultats s'imposent à tous provisoirement, jusqu'à leur éventuelle remise en cause), l'expert puise dans le stock de savoirs existants, mais formule avant tout son intime conviction, fondée sur des compétences reconnues et

une longue familiarité avec un thème donné. La connaissance produite par l'expert vise à alimenter un processus de décision et peut intervenir à différents stades de celle-ci : expertise consultative (visant à produire de l'information pour la prise de décision), promotionnelle (visant à justifier une décision prise) ou critique (visant à critiquer une décision prise). Même quand l'expert est un scientifique, le produit de l'expertise, réalisé en quelques jours et sans protocole visant à administrer la preuve, n'a pas de statut scientifique.

## LES DIFFICULTÉS DU DIALOGUE ENTRE CHERCHEURS ET PRATICIENS

Recherche fondamentale, recherche appliquée ? Y aurait-il une "bonne" et une "mauvaise" recherche ?

La distinction entre la recherche fondamentale/académique et la recherche appliquée/recherche-action est souvent un objet de conflits, produisant des affirmations du type "seule la recherche appliquée est utile, la recherche fondamentale est un luxe dont on peut se passer", ou inversement "seule la recherche fondamentale produit une "vraie" connaissance scientifique".

Il ne devrait pas y avoir d'opposition entre ces deux types de recherche mais bien au contraire une étroite complémentarité. Si la recherche appliquée apparaît davantage utile à court terme, il ne peut y avoir de recherche appliquée sans recherche fondamentale sur le long terme. La recherche appliquée utilise des concepts et des outils méthodologiques produits par la recherche fondamentale (c'est le cas par exemple des théories du "capital social", des "droits de propriété"<sup>2</sup>, de la "confiance", des "coûts de transaction", couramment mobilisées dans l'analyse de la microfinance). Inversement, la recherche fondamentale se nourrit au moins partiellement des résultats de la recherche appliquée, qui est souvent en avance pour ce qui est de l'identification des besoins ou de problèmes nouveaux puisqu'elle est en prise directe et quotidienne avec ce qui est vécu comme "réalité".

Par ailleurs, la frontière entre recherche fondamentale et recherche appliquée est souvent difficile à établir : certaines recherches parviennent à produire des résultats d'ordre pratique tout en avançant également des résultats d'ordre théorique. Le choix de tel ou tel type de recherche dépend des objectifs fixés. La qualité de l'une comme de l'autre dépend de la rigueur dont font preuve les chercheurs impliqués.

---

2 Voir par exemple la tentative d'Otto Steiger à partir d'une réduction de la microfinance au microcrédit solidaire dans "Property Economics versus New Institutional Economics ; Alternative Foundations of How to Trigger Economic Development", *Journal of Economic Issue*, vol XL n°1, mars 2006 p. 183-208.

## **LES DIFFICULTES DU DIALOGUE ENTRE CHERCHEURS ET PRATICIENS**

Il existe une assez large méconnaissance par les praticiens des contraintes subies par la recherche du fait de ses modes de fonctionnement, de financement et d'évaluation, et donc de ses rythmes de production et de ses capacités réelles.

### **Des temporalités différentes**

Un chercheur travaille dans une perspective se situant à moyen et à long terme alors qu'une organisation a généralement besoin de résultats assez rapidement utilisables car pouvant donner lieu à décision. Un laboratoire de recherche peut difficilement fonctionner comme un cabinet d'expertise. Dans les équipes universitaires dont bon nombre de chercheurs sont aussi des enseignants, les agendas de recherche sont contraints par les agendas d'enseignement et de gestion des formations (qui se sont considérablement étoffés du fait des carences des institutions en personnel administratif alors que le nombre des étudiants s'est considérablement accru, etc). Ceci rend ces chercheurs indisponibles une bonne partie de l'année, et peu mobilisables pour des réponses spontanées et à très court terme. Un colloque académique par exemple se prépare souvent dix-huit mois à l'avance... alors que l'on voit des institutions financières boucler des colloques médiatiques en moins de trois mois.

### **L'exigence de confidentialité**

Alors que la microfinance, concurrence oblige, exige souvent la confidentialité des analyses, il est difficile à un groupe de recherche de travailler sur des données et de fournir des résultats qui seraient confidentiels. Tout chercheur doit, pour l'évaluation de la validité scientifique de son travail, fournir des résultats, qui par définition, sauf cas exceptionnels, doivent donner lieu à publication.

### **Le mythe de l'objectivité du chercheur**

Chez certains praticiens peut dominer l'idée selon laquelle la recherche pourrait être formulée dans les termes d'un champ objectif à observer selon des méthodes tout aussi objectives. Il y aurait des méthodes plus ou moins efficaces selon les terrains que les chercheurs devraient affronter ou investir. Il y aurait des faits et des données que les chercheurs pourraient découvrir. En fait tout chercheur travaille dans un cadre théorique, c'est-à-dire selon une logique des idées, avec des hypothèses et à des échelles différentes (micro, meso ou macro). Il construit ainsi un objet de recherche qui est en grande partie le produit de son regard. Celui-ci découpe le social en faits dits "économiques", "financiers", "sociaux", "psychologiques", etc. que les différentes disciplines auxquelles

appartiennent les chercheurs reconnaissent comme des champs plus ou moins autonomes et dont les institutions académiques renforcent l'autonomie. Pas plus qu'il n'existe un consensus fort parmi les praticiens quant aux méthodes en microfinance et à leurs finalités, il n'y a de consensus chez les chercheurs sur leurs méthodes d'investigation. Il existe des courants de pensée plus ou moins antagoniques, collaborant ou non selon des consensus provisoires. Ces conflits de représentation (auxquels peuvent s'ajouter des conflits personnels) sont aussi des conflits d'intérêt puisque la captation des ressources (rares) pour obtenir des moyens humains, financiers et techniques pour travailler dépend du pouvoir relatif de chacun.

### **Des moyens de recherche limités**

Les universitaires et les chercheurs d'institutions de recherche publique appartiennent en général à des laboratoires dont les dotations en ressources humaines et moyens de fonctionnement sont extrêmement limitées. Elles couvrent des frais généraux de fonctionnement ; voire une partie d'entre eux seulement. La dotation à des projets précis est très insuffisante. Les moyens sont donnés par des réponses à des appels d'offre publics qui eux-mêmes ne couvrent qu'une fraction des coûts de ces recherches. Bien souvent, les chercheurs doivent cumuler plusieurs contrats pour couvrir un même objet de recherche. La recherche n'est donc pas un service public pouvant répondre librement et gratuitement aux sollicitations de la société civile. Une majorité des doctorants en France survivent hors statut, c'est-à-dire sans rémunération publique. Ce ne sont pas des forces vives que l'on pourrait ainsi mettre gratuitement à la disposition des organisations pour faire de la recherche. Les chercheurs sont donc formellement libres de chercher ce qui leur plait, mais de fait ils sont soumis à une quête de financement qui peut occuper une partie significative de leur temps. Par ailleurs, les laboratoires les plus anciens et les mieux dotés en moyens de base, qui souvent sont moins innovants sur les thématiques en marge ou nouvelles, sont aussi les plus à même d'affecter des capacités à la recherche de financement et aux réponses des appels d'offre. Par conséquent, la liberté apportée par la réponse aux appels d'offre est limitée et on observe une concentration des moyens peu favorable en l'état des forces académiques à des travaux ayant pour objet la microfinance.

### **Des cadres d'évaluation qui ne stimulent pas l'innovation**

Dans certaines disciplines, les chercheurs sont peu incités à investir dans des champs innovants. La carrière des chercheurs universitaires, en particulier économistes, est évaluée principalement à partir de capacités de publier des articles dont la substance est déconnectée de la réalité et dans des revues

pour lesquelles les praticiens ne peuvent sauf exception n'avoir qu'un intérêt limité. Des revues comme *Techniques financières de développement* ou *Savings and Development*, qui publient des résultats de recherche à destination des décideurs, des praticiens, ne sont pas reconnues comme des revues académiques de premier rang. Les travaux des économistes les mieux reconnus au sein de leur corporation sont en général très formalisés et leur absence de réalisme n'est le plus souvent pas mis en question (voir par exemple la croyance répandue par de nombreuses analyses formalisées centrées sur les questions dite de "sélection adverse" selon lesquelles la microfinance se réduirait au microcrédit et celui-ci au microcrédit solidaire). La prouesse technique mathématique l'emporte le plus souvent et de plus en plus sur l'utilité sociale. C'est sur cette base que se fait le recrutement des académiques. Ils ne sont aucunement encouragés à privilégier des travaux qui supposent des enquêtes de terrain et des relations avec les organisations ayant une forte expérience.

Ceci est accentué par l'absence de filières d'enseignement reconnues dans le domaine du microfinancement, qui pourraient inciter au recrutement de spécialistes du champ. Le fait qu'il y ait très peu de chercheurs habilités à diriger des travaux de thèse et ayant une compétence reconnue dans le domaine de la microfinance le renforce. L'encadrement des postulants doctorants peut donc difficilement apporter une plus value importante puisque la majorité de ceux qui les dirigent connaissent eux-mêmes souvent mal le domaine.

Les universitaires sont donc peu incités à formuler leurs travaux selon des formes (taille, type de publication, langue, etc.) facilement accessibles aux opérateurs qu'il s'agisse des praticiens ou des décideurs. Ils ne le font généralement que quand les dotations qu'ils en obtiennent sont importantes.

### **Une recherche appliquée soumise aux moyens des bailleurs de fonds**

Si le cadre des contraintes de la recherche appliquée dans les instituts de recherche sur le développement est parfois moins rigide que ce qui vient d'être décrit, il n'en reste pas en moins un problème de moyens : la plupart des équipes de recherche voient la contribution publique à leur budget décroître et sont donc confrontées aux mêmes impératifs de recherche de financement. Dans ce cadre, les orientations des bailleurs de fonds deviennent déterminantes.

### **CONTRIBUTIONS DE LA RECHERCHE AU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE**

Ceci étant, la recherche contribue au développement de la microfinance. Les recherches sur le secteur financier en général et la microfinance en particulier ont contribué au renouvellement des approches théoriques, à la production

de connaissances sur les processus de changement économiques et sociaux dans un contexte néo-libéral, et ce faisant, au renouvellement des formes d'intervention publique et privée dans le domaine du financement. Voyons en quelques exemples.

### **Contribution au renouvellement des approches théoriques : l'exemple des théories économiques**

L'évolution des systèmes financiers a fortement alimenté les recherches en théorie économique au fil des années 1970. D'une manière générale, ces recherches ont été fortement liées à des problématiques de développement des pays du Sud. La "répression financière" a été parmi les premiers facteurs mis en cause par les théoriciens néo-libéraux pour contester l'emprise de l'Etat sur les économies (Mac Kinnon, Schaw, 1973). Dans le contexte de la libéralisation, le manque d'accès au capital a été identifié comme un frein au développement de l'initiative privée, puis ultérieurement comme un des facteurs majeurs de la lutte contre la pauvreté. Face au postulat de l'émergence spontanée des marchés financiers qui a prévalu pendant quelques années mais a montré rapidement ses limites, la recherche d'alternatives institutionnelles a conduit à développer la réflexion sur les organisations et les institutions nécessaires à la mise en œuvre de services financiers accessibles aux populations exclues ou marginalisées.

Sur le plan théorique, les systèmes financiers formels et informels et la fonction d'assurance ont figuré parmi les champs empiriques les plus précoces et les plus fertiles pour l'élaboration des théories de l'information imparfaite, des contrats puis des coûts de transaction. (Stiglitz, Weiss, 1981), (Hoff, Stiglitz, 1990 ; Krahn, Schmidt, 1994). Ces théories ont fortement influencé les théories économiques dans les années 1980 et 1990, en remettant en cause l'hypothèse "pareto-walrasienne" de marchés "parfaits" et en introduisant parmi leurs hypothèses les modes de coordination non marchands, les organisations et les institutions.

Au fil des années 1990, au sein de l'économie néo-institutionnelle, l'analyse en termes de coûts de transaction a pris de plus en plus d'importance dans l'interprétation des innovations financières et constitue aujourd'hui une référence essentielle des institutions internationales intervenant en matière de développement du secteur financier (Gonzales-Vega, Schmidt, 2000).

La nature même de la microfinance, ses succès, ses potentialités mais aussi ses limites ont conduit à mettre en évidence le caractère pluriel de la relation financière dans laquelle les comportements économiques sont fortement immergés dans le social et les cultures ou soumis à des logiques non économiques. Ce constat

questionne l'approche disciplinaire de la recherche et contribue à alimenter la réflexion théorique menée au sein de courants "hétérodoxes" de l'économie et de la sociologie : socio-économie, économie des conventions, etc. (Hugon, 1996 ; Servet, 1996 ; Wampfler, 2004)

### **Production de connaissances sur les processus de changements économiques, sociaux et institutionnels**

La recherche appliquée a joué un rôle déterminant dans l'émergence et la diffusion de la microfinance en mettant l'accent sur la prise en compte des acteurs économiques, même les plus défavorisés. Le professeur Yunus, universitaire bengali et fondateur de la Grameen Bank, en est devenu une figure emblématique<sup>3</sup> en montrant que les ménages pauvres avaient une capacité productive, entravée par le manque de capital et que certains modes de solidarité pouvaient offrir une alternative à la garantie matérielle exigée par les banques : c'est ainsi qu'est "née"<sup>4</sup> la caution solidaire qui a "révolutionné" les approches financières au début des années 1980. La recherche en économie des ménages, alliée à la sociologie et à l'anthropologie, a été mobilisée pour adapter le "modèle Grameen Bank" à d'autres contextes (par exemple, au milieu sahélien : Colliot, Nguyen, 1992) ou créer d'autres modèles de microfinance (par exemples, les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérée initiées au Mali, puis développées en Afrique de l'Ouest et Centrale). Les difficultés de la microfinance à prendre en compte des secteurs particulièrement risqués comme l'activité agricole ont été largement mises en évidence par la recherche (Wampfler, Lapenu, Roesch, 2003). La recherche, sous différentes formes, continue à contribuer à l'analyse de la demande de financement et des innovations en termes de produits et d'organisation permettant de répondre à cette demande. L'intérêt porté à l'écoute des acteurs (de leurs pratiques et de leurs représentations) a été sans doute l'un des apports majeurs de la recherche à la microfinance.

L'analyse des interactions de la microfinance avec d'autres secteurs (finance informelle, marché de l'emploi, filières d'activité, etc.) contribue à expliciter la complexité de la reconstruction économique qui s'opère dans le contexte néolibéral.

---

3 La Grameen Bank du Bangladesh passe souvent comme la première organisation à avoir pratiqué le microcrédit contemporain. En fait elle n'a démarré ses activités qu'en 1976 alors que Opportunity International, organisation sans but lucratif d'origine chrétienne, a commencé à faire des petits prêts en Colombie en 1971 et l'organisation non gouvernementale Accion International a lancé ses premiers crédits au Brésil en 1973.

4 Le concept préexistait depuis le XIX siècle sous des formes différentes dans les organisations de l'économie sociale au Nord (coopératives, mutuelles d'épargne et de crédit, sociétés de caution mutuelle, etc.).

Les études d'impact constituent aujourd'hui un des champs importants de travail de la recherche au service de la microfinance. Mobilisées à différentes échelles (micro- méso, macro), elles contribuent à mettre en évidence la nature plurielle des effets de la microfinance qui produit des changements sur les revenus, les contraintes de liquidité, l'accumulation de capital, etc., mais aussi sur le statut des femmes et des populations marginalisées, les cohésions villageoises, etc. En montrant l'effet de levier que peut avoir la microfinance, mais aussi ses limites (exclusion persistante des populations les plus pauvres, processus d'endettement, effets négatifs de la caution solidaire, etc.), les études d'impact, si elles sont exploitées, peuvent contribuer à l'amélioration des produits et procédures de la microfinance.

Un domaine révélateur des potentialités et limites de la recherche :

### **Les études d'impact**

La dimension plurielle de la recherche est particulièrement manifeste dans le domaine des études d'impact. Cette diversité, souvent déroutante pour les praticiens des institutions de microfinance, se mesure en termes d'objectifs, d'indicateurs, de méthodes de collecte des données (qualitatif versus quantitatif ; groupes de contrôle versus études longitudinales, c'est-à-dire répétées dans le temps, etc.).

À l'exception de certaines méthodes que nous considérons inaptes à rendre compte de la réalité voire dangereuses et incompatibles avec une certaine éthique de la recherche<sup>5</sup>, il est souvent difficile d'affirmer que tel type d'étude d'impact est "supérieure" à une autre : tout dépend des objectifs fixés, des moyens disponibles et de la réalité que l'on cherche à étudier. Prétendre évaluer

5 En particulier les méthodes inspirées de l'économie formaliste, uniquement enquêtes quantitatives, incapables selon nous de rendre compte de la complexité de la réalité qui suppose nécessairement une approche qualitative, couplée si besoin avec du quantitatif. Les méthodes dites "expérimentales" s'inscrivent dans cette lignée. Elles visent à répondre au problème de l'attribution : comment s'assurer que l'effet observé est bien produit par la microfinance et qu'il n'est pas le fruit d'événements exogènes ou liés à la trajectoire personnelle des personnes ? Les méthodes dites "expérimentales" visent à comparer populations bénéficiaires et populations dites "témoins", car supposées avoir les mêmes caractéristiques générales que les premières. La comparaison est censée permettre d'isoler l'effet d'attribution, et on fait l'hypothèse que les personnes sont interchangeable et assimilables à des cobayes que l'on peut tester en laboratoire. Néanmoins, en pratique, il est extrêmement difficile de prétendre obtenir deux populations véritablement identiques. Ce type de méthode soulève également des questions d'ordre éthique, comme le fait d'utiliser la population témoin sans rien proposer en échange.



l'ensemble des effets provoqués par la microfinance n'est pas possible : toute analyse implique des choix, qui dépendent de ce que l'on cherche à observer et qui sont donc sous-tendus par un certain nombre d'hypothèses et d'a priori plus ou moins explicites.

L'échelle d'analyse – micro-, méso- ou macro-échelle – est un premier exemple. Le niveau retenu oriente l'observation et la nature des faits observés. Chaque échelle met en évidence certains phénomènes et en occulte d'autres. Ce qui est visible à une échelle disparaît à une autre. Une amélioration du bien-être individuel ou familial n'entraîne pas nécessairement un bien-être collectif si elle s'appuie sur des effets de substitution (une entreprise en remplace une autre) ou si elle s'accompagne d'un accroissement des inégalités entre certains groupes. Un mieux-être familial peut masquer un accroissement des inégalités de genre ou des inégalités entre femmes (en particulier dans les familles jointes) : des hommes incités à prendre une seconde épouse lorsque les revenus de la famille augmentent, des enfants – généralement des filles – retirés de l'école pour remplacer leur mère dans les tâches domestiques lorsque celle-ci, grâce au programme de microfinance, démarre une activité génératrice de revenu. De la même manière, un renforcement des capacités d'action collective féminine peut dissimuler ou même reposer sur une exacerbation des hiérarchies intra-féminines. Plus généralement, une multiplicité de microprojets, aussi efficaces soient-ils, ne conduit pas nécessairement à une plus grande justice sociale sur le long terme si elle s'accompagne par ailleurs d'un désengagement public qu'elle contribue en même temps à justifier.

Le choix des indicateurs retenus est également décisif. Certaines études concluent à un impact limité en termes de revenus, mais des analyses plus fines relatives aux budgets familiaux montrent que l'impact est en fait essentiel en termes de desserrement des contraintes de liquidité et de diminution de la dépendance à l'égard de prêts privés.

Cet exemple des études d'impact nous conduit à évoquer les limites de la recherche quantitative : bon nombre d'impacts de la microfinance sont d'ordre qualitatif et échappent fortement à la quantification. Même si plusieurs réflexions récentes en matière d'impact social et de performances sociales visent à pallier les limites de variables uniquement monétaires, il reste encore beaucoup à faire dans ce domaine. Se limiter à des variables monétaires est tentant puisque cela paraît régler bon nombre de difficultés de mesure, mais ne passe-t-on pas à côté de l'essentiel ? On observe que bien souvent, en particulier avec les plus vulnérables, c'est l'accès à de nouvelles formes de

liberté qui est finalement l'effet le plus manifeste : mais comment mesurer le fait que des femmes soient désormais capables d'imaginer qu'elles ont le droit de faire des choix, de donner leur avis, de réaliser des projets ? Comment quantifier le fait qu'un groupe tribal soit désormais mobilisé et prêt à refuser la situation d'asservissement qui lui était imposée jusque-là par un patronat local, mais aussi par des normes sociales ancrées dans l'imaginaire collectif ? On ne peut que plaider en faveur de la pluridisciplinarité et à la combinaison de méthodes quantitatives et qualitatives.

L'analyse des crises, des échecs et des limites de la microfinance, bien que difficile à mettre en œuvre, est un autre champ de recherche qui peut faire progresser les pratiques, contribuer à tempérer les positions excessives des bailleurs et des décideurs (qui tantôt portent la microfinance aux nues, tantôt la vouent aux gémonies)<sup>6</sup> et contrer la vision souvent naïve et simpliste véhiculée par les médias (pour faire bref, la microfinance serait capable de réduire la pauvreté, promouvoir l'émancipation des femmes, favoriser l'éducation des enfants et l'accès aux services de santé, tout en faisant preuve de rentabilité). Deux effets très pervers en découlent de cette sorte de pensée unique. Tout d'abord, l'exigence de résultats immédiats et quantifiables peut porter atteinte aux services proposés, la quantité se faisant aux dépens de la qualité (qualité de la relation avec le client, qualité d'analyse des dossiers de crédit, de suivi des prêts, etc.). Ensuite, la simplicité du raisonnement et des hypothèses – désormais érigées en quasi-postulats – conduit à négliger l'analyse des processus et des mécanismes en jeu, alors que c'est bien là l'essentiel.

On sait que la microfinance peut conduire au meilleur comme au pire, la question clef consiste désormais à identifier quels sont les facteurs qui conduisent à tel ou tel scénario. En même temps, la concurrence entre organisations de microfinance – les bailleurs sont en nombre limité et il faut pouvoir les attirer – ne les incite guère à dévoiler les dessous de leurs pratiques, voire même à s'y intéresser. Si la recherche a un rôle à jouer, c'est bien celui-ci : identifier la portée et les limites de la microfinance et en donner une vision plus réaliste<sup>7</sup>, tout en favorisant le dialogue entre praticiens et donateurs ainsi qu'entre praticiens eux-mêmes.<sup>8</sup>

6 Guérin I., 2002, Le microcrédit : où en est-on cinq ans après ?, *Revue Tiers-Monde*, Octobre - Décembre, n°172, pp. 867-879.

7 Voir par exemple Marc Labie, La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans le crédit aux petites et micro-entreprises. Etude de cas Corposol-Finansol en Colombie, Thèse de doctorat, Université de Mons-Hainaut, 1998, 302 p.

8 Les Rapports annuels Exclusion et liens financiers du Centre Walras, édités chez Economica, ont été conçus dans cette optique : offrir une plateforme régulière d'échange et de discussion entre des chercheurs et des praticiens sur le thème de l'exclusion bancaire et financière.

## **Guide pour l'action privée et l'intervention publique**

La recherche appliquée et la recherche action ont débouché en matière de microfinance à la production de méthodes et d'outils d'intervention.

Les travaux sur la gouvernance des institutions de microfinance, notamment ceux conduits par le groupe CERISE, ont mis en évidence la complexité du processus de gouvernance, les liens étroits entre les sphères de propriété, de décision, le système d'information et de contrôle, le mode de refinancement. Les travaux fondés sur l'élaboration d'une grille d'analyse et de comparaison de cas issus de différents contextes institutionnels ont montré l'importance du processus de construction de la gouvernance, le rôle central des opérateurs d'appui et des bailleurs de fonds, la difficulté de construire une gouvernance pérenne quand l'institution financière s'autonomise (Cerise, 2002). Ces travaux ont produit une méthode de réflexion sur la gouvernance destinée aux praticiens et aux décideurs.

Les travaux en cours sur l'impact social mettent en évidence l'apport de la recherche appliquée dans la production de normes internationales. Alors que l'impact est très généralement abordé en termes monétaires, économiques et financiers, ces travaux mettent l'accent sur la dimension sociale de la microfinance et se proposent d'élaborer avec les institutions de microfinance des critères d'impact social, susceptibles d'être mesurés, évalués et intégrés dans les grilles de notation (rating) des institutions de microfinance. Ces systèmes de notation sont de plus en plus employés pour évaluer la qualité des institutions de microfinance et conditionnent leur accès à des ressources financières : on mesure ainsi le poids des initiatives de recherche qui ont conduit à introduire l'impact social dans le système de normes internationales qui encadre le développement de la microfinance.

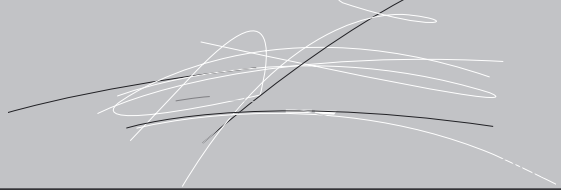
La recherche peut contribuer à la décision publique. Le financement de l'agriculture en offre un exemple intéressant. Divers travaux de recherche appliquée conduits dans le cadre du CIRAD, de la FAO et du FIDA, ont montré que, dans la logique de marché financier qui façonne la microfinance, l'agriculture familiale, activité marquée par des besoins de financement spécifiques et un niveau de risque plus élevé que la plupart des activités économiques rurales, se trouve marginalisée. Des politiques publiques volontaristes et fondées sur des partenariats public-privés renouvelés, s'avèrent nécessaires pour répondre aux besoins de financement de l'agriculture. Des pays comme le Sénégal et Madagascar développent aujourd'hui une réflexion dans ce sens.

## **Conclusion**

Le rôle du chercheur est multiple. Il consiste, bien sûr, à renouveler les approches théoriques et à proposer des interprétations, des analyses susceptibles de guider l'action et de faciliter la prise de décision ; il consiste également à être attentif aux pratiques économiques et sociales innovantes et annonciatrices de transformations sociales ; il consiste enfin à promouvoir le débat public et à jouer un rôle d'intermédiaire, de "passeur" entre différents groupes d'acteurs.

Dans le contexte actuel de la microfinance, où l'euphorie et l'enthousiasme d'il y a quelques années ont tendance à se transformer en déception et en désillusions, ce rôle de passeur prend tout son sens et devient plus que jamais d'actualité.

Pour être en mesure de jouer pleinement ce rôle, et compte tenu des contraintes diverses évoquées plus haut, les chercheurs ont besoin de l'appui des praticiens. À défaut de ressources propres ou fédérées par les praticiens pour inciter les chercheurs à travailler dans le champ de la microfinance (ce que nombre pourraient faire par sympathie intellectuelle), il serait nécessaire que les acteurs de la microfinance fassent pression auprès des pouvoirs publics pour faire reconnaître leurs besoins en matière de recherche et de formation. Ceci permettrait que des postes de chercheurs et d'enseignants ciblé sur cette thématique soient ouverts dans les universités ou les instituts de recherche. Ceci pourrait permettre que des appels d'offre spécialisés soient lancés et des appuis spécifiques soient apportés à ce type de recherche. Sans l'appui des acteurs de la microfinance, les chercheurs qui souhaitent s'investir dans ce champ ont peu de chances de voir leurs besoins être pris en compte.



# La recherche en microcrédit dans l'Europe des 15 et l'Espace Economique Européen (EEE)

**TAMARA UNDERWOOD**, Réseau Européen de la Microfinance (REM)

Dans la lignée des efforts de Proudhon et de Raiffeisen au 19<sup>ème</sup> siècle<sup>9</sup>, le secteur du microcrédit est en plein essor en Europe. Avec la persistance du chômage et la pression exercée sur les fonds publics, de nombreux regards se tournent vers le microcrédit, vu comme un outil de promotion de l'auto-emploi et de l'inclusion sociale et financière. Même si les besoins en matière de recherche de l'Europe et des pays en voie de développement sont similaires, le contexte européen dans lequel la nouvelle génération de programmes de microcrédit est mise en oeuvre est totalement différent. La recherche européenne doit tenir compte de certaines réalités, à savoir une économie de plus en plus dominée par les technologies et orientée vers les services, l'évolution du rôle de l'Etat providence, les spécificités juridiques et bureaucratiques de chaque pays, une clientèle comparativement plus difficile à atteindre et à mobiliser, et enfin des facteurs réglementaires qui ne facilitent pas la pérennisation des activités de microcrédit.

Dans sa forme actuelle, le secteur du microcrédit est encore très jeune. Cependant, un certain nombre de projets de recherche ont déjà été réalisés et d'autres sont en cours. Le Réseau Européen de la Microfinance (REM), qui réunit des organisations impliquées dans la microfinance, coordonne un groupe de recherche et poursuit en parallèle ses propres activités de recherche. Cet article utilise des informations recueillies par le REM et son groupe de recherche

---

9 Pierre-Joseph Proudhon créa en France la Banque Populaire en 1849, qui cessa rapidement ses activités mais démontra l'importance de garantir l'accès aux services financiers aux travailleurs à faibles capitaux. Friedrich-Wilhelm Raiffeisen fonda la première institution de crédit coopératif en Allemagne en 1864, proposant ainsi des produits de crédits aux travailleurs ruraux à des taux d'intérêts intéressants. A sa mort, ses idéaux eurent un impact aussi bien en Autriche, en Belgique, en France, aux Pays-Bas et en Suisse. Aujourd'hui plus de 300.000 coopératives de crédit revendiquent s'être inspirées de ses efforts.

pour débattre des besoins et des thèmes de la recherche européenne, ainsi que des projets en cours.

Dans cet article, nous montrons que la recherche est aujourd'hui la responsabilité menée par des universitaires, des centres de recherche et des réseaux de praticiens du microcrédit. La plupart des projets incluent une dimension de recherche appliquée et abordent des thèmes comme l'analyse sectorielle, les politiques et la réglementation, l'efficacité, les performances opérationnelles, les groupes à risque et l'impact. Il semble que la recherche théorique soit relativement délaissée, même si certains projets de recherche "appliquée" permettent de développer et de tester des cadres analytiques et théoriques.

Etant donné la nature spécifique de l'environnement en Europe occidentale, les priorités thématiques sont et doivent continuer à être la capacité du secteur à toucher des groupes risquant l'exclusion sociale et économique, le développement d'un environnement politique et réglementaire favorable, et l'analyse de la pérennité et de l'impact du microcrédit.

### **Le Microcrédit en Europe: un secteur jeune et hétérogène**

Le secteur du microcrédit européen est encore jeune et très hétérogène. Une poignée d'organisations a joué un rôle pionnier à la fin des années 1980 mais c'est surtout entre 2000 et 2005 que la plupart des acteurs actuels se sont lancés dans des activités de crédit. Pendant ces 5 années, le nombre de microprêts et d'acteurs n'a cessé de croître. On estime à plus de 100 le nombre d'organisations impliquées dans des activités de microcrédit dans l'Europe des 15 et l'Espace Economique Européen (EEE).

Les organisations impliquées dans le microcrédit sont très diverses. En Espagne, les caisses d'épargne dominent le marché et travaillent en partenariat avec des ONG et des fondations, qui fournissent un appui avant et après l'attribution d'un crédit. Au Royaume-Uni, en Italie et en France, ce sont les ONG sans but lucratif qui dominent. En Belgique, en Suède, en Finlande et en Allemagne, on trouve des acteurs comme des fondations, des banques d'État, des coopératives de crédit et des entités gouvernementales. Le type d'acteur impliqué dans le microcrédit est souvent lié aux spécificités de la réglementation nationale en matière de crédit.

Les motivations des prêteurs sont très variées. Certains veulent stimuler la croissance et le développement des PME, d'autres veulent corriger un dysfonctionnement du marché ou contribuer à l'inclusion sociale et économique des personnes confrontées à un risque de pauvreté. Le montant des microprêts oscille de 2.000 à 23.000 Euros ; il semble étroitement lié à la mission et

aux objectifs du prêteur. Environ 30% des organisations ont pour objectif prioritaire de délivrer des microcrédits. Pour 50% des organisations, cette activité représente 25% au moins de leur portefeuille d'activités et la priorité est accordée à des services sociaux, bancaires ou liés à l'emploi. A la différence des approches "minimalistes" adoptées dans de nombreux pays en voie de développement, plus de la moitié des organisations de microcrédit actives en Europe de l'Ouest fournissent également des services d'aide au développement de l'entreprise avant et après l'attribution d'un prêt.<sup>10</sup>

La transition du microcrédit vers la microfinance ne s'est pas faite en Europe de l'Ouest comme dans les pays en voie de développement. Si l'on excepte les caisses d'épargne en Espagne, un spécialiste du crédit en Belgique et un nombre restreint d'ONG au Royaume-Uni, peu d'acteurs fournissent des services financiers autres que des prêts destinés au développement de la micro-entreprise. Le grand nombre de services financiers disponibles et les restrictions juridiques réduisent le nombre de services pouvant être fournis.

## **Besoins en matière de recherche**

Sur des thèmes comme la demande des clients, les performances opérationnelles des organisations et l'impact de la microfinance, les besoins en matière de recherche en Europe et dans le monde en développement sont similaires. Par contre, le contexte dans lequel les programmes de microfinance sont mis en œuvre en Europe occidentale est très différent de celui que l'on trouve dans le reste du monde.

Ainsi, la recherche européenne doit tenir compte de l'évolution du rôle de l'Etat providence et des spécificités juridiques et bureaucratiques de chaque pays. Les programmes sociaux, les régimes fiscaux et la lourdeur des procédures de création d'entreprise sont parfois des obstacles à l'auto-emploi et au développement de la micro-entreprise.<sup>11</sup> La recherche doit donc porter sur l'environnement juridique et réglementaire dans lequel agissent les micro-entreprises et les microprêteurs, de manière à identifier les bonnes pratiques et promouvoir un environnement favorable.

Lorsque l'on compare l'Europe occidentale et les pays en voie de développement, on constate que la proportion de la population européenne susceptible de bénéficier du microcrédit est moins importante et plus difficile à atteindre. Dans les pays en voie de développement, le microcrédit est une option a priori intéressante pour une partie relativement importante de la population active,

---

10 "Overview of the Microfinance Sector 2002-2003," nef-REM, 2004 ; "Preliminary Results of Microfinance Sector Survey 2004-2005," REM, Juin 2006.

11 "Policy Measures for Promotion of the Use of Microcredit in Europe for Social Inclusion," Evers & Jung, Facet, nef, REM, MFC, 2005.

compte tenu de la faible couverture bancaire et de la plus grande pauvreté. Dans l'UE, 15% de la population est confrontée au risque de pauvreté et 10% n'a pas accès aux services bancaires de l'UE.<sup>12</sup> Les clients potentiels du microcrédit sont géographiquement dispersés et souvent au chômage ou inactifs depuis de longues années.<sup>13</sup> Face à une économie de plus en plus tournée vers les services et les technologies, s'adapter est un défi pour beaucoup de chômeurs. Des aides non-financières et des initiatives permettant de toucher les populations cibles sont nécessaires ; elles permettront d'atteindre plus facilement les clients, d'aider les emprunteurs à se sentir plus sûrs d'eux-mêmes et d'accompagner les futurs chefs d'entreprise dans leur gestion d'un environnement réglementaire souvent complexe. Dans un tel contexte, la recherche doit s'intéresser au profil et aux capacités des sans-emploi et autres groupes confrontés au risque de pauvreté et d'exclusion, de manière à contribuer au développement de prêts et produits non-financiers appropriés, ainsi que de stratégies de marketing et d'accès aux clients potentiels.

La pérennité et les performances opérationnelles sont également des défis clés pour le secteur. Les coûts structurels et les méthodes opérationnelles, combinés aux restrictions réglementaires et juridiques applicable aux taux d'intérêt et à la capacité d'emprunt des microprêteurs, ont un impact négatif sur la pérennité. Des approches nouvelles et adaptées permettant de comprendre et de mesurer la pérennité, l'efficacité et le retour sur investissement sont nécessaires, tout comme l'est un travail sur les taux d'intérêt et la réglementation en matière d'emprunts.<sup>14</sup>

Pour les praticiens du microcrédit, les besoins en matière de recherche et les possibilités sont vastes. Si l'on simplifie, les besoins du prêteur peuvent être divisés en deux catégories : immédiats et stratégiques. Les besoins immédiats sont relatifs au suivi des résultats : nombre de clients, taux de remboursement, qualité du portefeuille, taux de survie des entreprises et revenus des clients. Ces informations sont utilisées pour la gestion interne et communiquées aux bailleurs. Les besoins stratégiques sont eux relatifs aux thèmes mentionnés plus haut, à l'amélioration de la visibilité dont jouissent les programmes et de l'intérêt

12 "Joint Report on Social Inclusion 2004," European Commission Directorate for Employment and Social Affairs, 2004. Carbo Valverde S. and Lopez del Paso, R., 2005, "Exclusión financiera : un panorama," *Perspectivas del sistema financiero*, n.º 84, Fundación de las Cajas de Ahorros, Madrid, quoted in "Exercising the Right to Credit: Financial Inclusion and the Role of Savings Banks in Spain," Silvia Rico Garrido and Maricruz Lacalle Calderon, in *Finance Pour le Bien Commun*, à venir, 2006.

13 "On ne Prête (Pas) qu'aux Riches : La Révolution du Microcrédit," Maria Nowak, *JC Lattès*, 2005.

14 "Preliminary Results of Microfinance Sector Survey 2004-2005," REM, Juin, 2006 ; "Un outil au service de la croissance et de la cohésion sociale : le développement du microcrédit au sein de l'Union Européenne," Maria Nowak, dans *"Finance pour le Bien Commun"*, à venir, 2006.



# La recherche en microcrédit dans l'Europe des 15 et l'Espace Economique Européen (EEE)

qu'ils suscitent, ainsi qu'à la résolution de problèmes particuliers identifiés dans le cadre du suivi.

La plupart des microprêteurs assurent un suivi régulier des résultats de leurs activités. Cependant, la plupart des prêteurs d'Europe occidentale sont de petites organisations qui disposent d'un personnel limité. Leurs capacités de recherche ne leur permettent souvent pas de traiter l'ensemble des sujets mentionnés plus haut. Les chercheurs, qui possèdent une connaissance approfondie de la manière dont sont conçus les projets de recherche, des méthodologies et de l'analyse des données, peuvent aider ces organisations à mener à bien leurs activités de recherche stratégique.

## **La recherche en microfinance dans l'Europe des 15 et l'Espace Economique Européen**

En janvier 2006, le REM a commencé à recueillir des informations sur la recherche en microfinance réalisée en Europe. Etant donné la jeunesse du secteur, l'objectif était de s'assurer que les résultats des chercheurs étaient diffusés de manière aussi large que possible, d'identifier les acteurs de la recherche, de repérer d'éventuelles lacunes et de réfléchir à de possibles collaborations.

A ce jour, 50 projets de recherche entrepris dans l'UE et l'EEE depuis 2000<sup>15</sup> ont été identifiés. On peut les classer dans six catégories : études sectorielles, étude de l'environnement et de la politique réglementaire, étude des groupes à risques, pérennité, impact, rôle du secteur bancaire.

Ces projets sont dirigés par des universitaires, des centres de recherche et des réseaux de praticiens. Les chercheurs et les réseaux de praticiens collaborent sur certains d'entre eux. Les prêteurs individuels interviennent surtout au niveau de la fourniture de données, de la mise en œuvre des résultats et, parfois, de la conception des projets eux-mêmes. A l'heure actuelle, ce modèle fonctionne bien parce qu'il tire profit des forces des différents intervenants et crée des synergies.

## **Etudes sectorielles**

Une majorité des études a pour objectif de décrire le secteur et son développement rapide. Des projets nationaux existent en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni, trois Etats de l'UE où l'on trouve un nombre relativement important de microprêteurs individuels.<sup>16</sup> Les projets sont confiés à différents intervenants :

---

15 Pour avoir accès à cette liste, contactez [emn@european-microfinance.org](mailto:emn@european-microfinance.org)

16 "Inside Out The State of Community Development Finance, 2003, 2004, 2005," UK, CDFA ; "Los Microcréditos en España : Principales Magnitudes 2004," Foro Nantik Lum, 2005 ; "Microlending in Germany : A case study of DMI," Evers & Jung, 2005.

réseaux de praticiens, universités et centres de recherche. Des études sectorielles européennes ont également été réalisées par des organisations de recherche et des réseaux de praticiens.<sup>17</sup> Le REM s'est lancé dans une seconde étude de la microfinance dans l'UE, en collaboration avec plusieurs réseaux de microfinance et des fondations de recherche.

Ces études ont permis de mieux cerner la taille du secteur en Europe et les tendances en matière de croissance, mais aussi d'identifier certaines bonnes pratiques et divers défis. Elles ont également permis d'améliorer le profil et la visibilité du secteur, répondant ainsi à un besoin stratégique important. Elles ont également contribué à l'établissement d'un dialogue avec l'Union Européenne, les Etats membres et les acteurs du secteur financier.

### **Environnement et politique réglementaire**

L'environnement réglementaire dans lequel agissent les chefs d'entreprise et les microprêteurs est complexe. Il peut décourager la création de micro-entreprises et réduire à néant les efforts visant à établir des fonds d'emprunt autosuffisants.

Plusieurs études ont porté sur les différents environnements juridiques, réglementaires et politiques de l'Union Européenne. Des études transrégionales ont également permis d'identifier et de promouvoir l'adoption de meilleures pratiques. Elles ont porté sur le plafonnement des taux d'intérêt, les régimes fiscaux, le retour sur le marché du travail des bénéficiaires de l'aide sociale et les politiques d'auto-emploi, l'éducation des futurs chefs d'entreprise, les services de développement des entreprises et le financement.<sup>18</sup> Des organisations de recherche ont dirigé ces projets et collaboré avec des réseaux de praticiens qui se sont chargés des études nationales.

Ce travail et les activités de plaidoyer qui l'ont suivi ont d'ores et déjà produit des effets positifs dans certains pays. En France, les plafonds des taux d'intérêt ont été modifiés pour les microprêteurs, ainsi que la législation sur l'emprunt de fonds destinés à financer des prêts. Le gouvernement français accorde également à certaines micro-startups des délais plus souples pour le paiement des charges sociales.

---

17 "Microfinance in Europe," Giordano Del Amore Foundation 2004 ; "Overview of the Microfinance Sector in Western Europe," nef, REM, 2005.

18 "Integration of the Socially Excluded through Self-Employment and Microcredit in Europe," Maria Nowak, Eric Mezières, OIT, 2002 ; "Policy Measures for Promotion of the Use of Microcredit in Europe for Social Inclusion," Evers & Jung, Facet, nef, REM, MFC, 2005 ; "Regulation of Microfinance In Europe," IFF, 2001.

## Les groupes à risque

On estime que 15% de la population de l'UE est confrontée au risque de pauvreté. Les catégories les plus affectées sont les femmes, les familles monoparentales (principalement celles dirigées par une femme) et les personnes âgées. Le chômage est un facteur clé de la pauvreté et de l'exclusion sociale. Trois groupes sont particulièrement vulnérables au chômage de longue durée : les travailleurs âgés (hommes et femmes), les jeunes de moins de 25 ans (hommes et femmes), les immigrants et les minorités ethniques.<sup>19</sup> Le microcrédit, qui permet le développement de l'auto-emploi et de la micro-entreprise, joue un rôle important en faveur de l'inclusion sociale et économique de ces groupes.

Les microprêteurs et les chercheurs commencent à s'intéresser de très près aux profils et aux capacités des membres de ces groupes, ainsi qu'aux obstacles auxquels ils sont confrontés. À ce jour, le travail consacré aux groupes sous-représentés et à risque a surtout porté sur les immigrants et les femmes. Le microcrédit semble bien adapté aux besoins des immigrants et capable de promouvoir l'intégration par l'auto-emploi. La recherche consacrée aux immigrants a examiné l'accès aux services financiers et au microcrédit, permis d'identifier certains obstacles et de mieux comprendre les politiques et pratiques des microprêteurs. Si l'on compare l'Europe occidentale à l'Europe Centrale et de l'Est, à l'Amérique du Nord et aux pays en voie de développement, on remarque immédiatement qu'en matière de microcrédit et de micro-entreprise, les femmes sont sous-représentées. Les études consacrées aux femmes ont surtout porté sur l'accès au microcrédit, sur son impact économique et social, sur l'autonomisation des bénéficiaires, ainsi que sur les défis que doivent relever les femmes qui passent de l'aide sociale à l'auto-emploi.<sup>20</sup>

Il semble qu'à l'heure actuelle peu de chercheurs s'intéressent aux jeunes et aux minorités ethniques, même si certains microprêteurs font de ces groupes leur cible prioritaire. De la même manière, il semble que les chercheurs ne ciblent pas les travailleurs âgés (hommes et femmes).

---

19 "Joint Report on Social Inclusion 2004," Commission Européenne, Direction Générale Emploi & Affaires Sociales, 2004 ; "Microcredit for Small Businesses and Business Creation : Bridging a Market Gap," European Union, DG Enterprise, 2004.

20 "Immigrants and Financial Services : Literacy, Difficulty of Access, Needs and Solutions, The Spanish Experience," Giordano Del'Amore Foundation, 2004 ; "Immigrants Participation in Microloan Programmes in Western Europe," REM, 2006 ; "Women and Microlending in Western Europe," REM, 2006 ; "Women and Microfinance : A New Path for Development in Mediterranean Countries?," Fondazione Risorsa Donna, 2005 ; "Who Benefits ? The Difficulties for Women in Making the Transition from Unemployment to Self-employment," nef, Prowess, 2003 ; "Les Petites Activités Génératrices de Revenus dans les Quartiers Précarisés," Adie, 2005.

## La pérennité

Le débat sur la pérennité des programmes de microcrédit en Europe soulève certaines questions conceptuelles, structurelles, juridiques et de définition très spécifiques, qui n'ont pas grand-chose à voir avec celles qu'abordent ceux qui s'intéressent à cette même question dans les pays en voie de développement.

Du point de vue conceptuel, le microcrédit en Europe continentale est généralement entendu comme un outil qui permet, par la création de micro-entreprises, de réintégrer les exclus dans les circuits économiques classiques. On s'intéresse relativement peu à la création d'entités de crédit viables et capables de faire face, d'une manière durable, aux besoins d'une part de plus en plus importante de la population.<sup>21</sup> La définition du concept de "pérennité" fait également débat. Y-a-t-il pérennité lorsque les clients couvrent l'ensemble des coûts ou, compte tenu des objectifs sociaux qui dominent en Europe occidentale, doit-on s'orienter vers des partenariats public-privé pour garantir la pérennité des programmes de microcrédit, même si les clients ne paient qu'une partie des coûts ?<sup>22</sup>

D'un point de vue structurel, les institutions de microcrédit font face à des coûts de personnel élevés dans les pays où employeurs et employés contribuent au système de sécurité sociale. De plus, ces institutions fournissent également des services d'aide au développement des entreprises, de manière à compenser le manque de soutien apporté par l'État ou pour aider les emprunteurs à trouver leur chemin dans les méandres de la création d'entreprises et des régimes fiscaux souvent complexes des pays d'Europe occidentale. Ces services ont un coût et beaucoup de prêteurs ne le différencient pas des coûts induits par le traitement des crédits. A ceci s'ajoute le fait que le plafonnement des taux d'intérêt empêche les institutions d'appliquer des taux qui couvrent à la fois le risque et les coûts de traitement des crédits. Les limites imposées à l'emprunt de montants destinés à financer des crédits réduisent les possibilités d'économies d'échelle.

A l'heure actuelle, aucun microprêteur d'Europe occidentale n'est parvenu à assurer la pérennité de ses activités, bien qu'il s'agisse d'un objectif à long terme pour beaucoup d'entre eux. Certains experts se demandent si la pérennité, telle qu'elle est définie dans les pays en voie de développement, n'est pas impossible à atteindre en Europe continentale et s'il ne faut pas subventionner le secteur. Dans ce contexte, la recherche s'intéresse à l'efficacité des organisations de

21 "Developing an Approach to Assess the Performance of Microfinance in Europe: Experience from a UK Research Study", Karl Dayson, Hao Quach, "Finance Pour le Bien Commun", à venir, 2006.

22 "First Microfinance Now BDS (Again ?)", Klaas Molenaar, "Finance Pour le Bien Commun", à venir, 2006.

microcrédit, dans le but de leur permettre de rationaliser leur structure de coûts et de prouver leur efficacité aux bailleurs et garants publics et privés.<sup>23</sup> D'autres examinent la manière dont les services de développement des entreprises devraient être fournis et au moyen le plus adéquat de les financer.<sup>24</sup> Le retour social sur investissement est un autre sujet auquel s'intéressent les chercheurs. Ce thème intéresse les microprêteurs, qui essaient de montrer à l'État qu'il est plus rentable d'investir dans la microfinance que de financer le paiement d'allocations de chômage de longue durée.<sup>25</sup> Certains chercheurs se tournent eux vers la question plus politique du plafonnement des taux d'intérêt. Il faut également insister sur un fait important : le travail sur l'efficacité et le retour social sur investissement contribue au développement et/ou au test d'outils analytiques qui peuvent être diffusés et permettent d'améliorer à la fois les performances opérationnelles et leur mesure.

Il est aujourd'hui nécessaire de poursuivre les efforts en cours mais également de promouvoir un rapprochement des thématiques (concepts, définitions, questions structurelles, organisationnelles et réglementaires) pour développer une vision holistique de la question.

## Impact

Partout dans le monde, les institutions de microcrédit et de microfinance ont appris à maîtriser le suivi de leur clientèle, les taux de remboursement et la performance de leur portefeuille. Pour des raisons à la fois théoriques et pratiques, mesurer l'impact de leurs activités sur la vie et le bien-être de leurs clients s'est avéré beaucoup plus difficile.

Si l'on se base sur diverses informations obtenues par le REM et sur une étude sectorielle en cours, il semble que peu d'évaluations formelles de la qualité des activités de microcrédit et de développement des entreprises soient réalisées.<sup>26</sup>

---

23 "Are Community Development Finance Institutions Doing Too Much?", Karl Dayson, Présentation Conférence ISBE, novembre 2005.

24 "Microkredieten in Nederland, Een nog onontgonnen gebied, kansen en uitdagingen voor banken en starters," FACET BV for the Netherlands Ministry of Economic Affairs, 2006.

25 "Social Return on Investment: Valuing What Matters", nef, 2000 ; "WEETU Social Return on Investment Report," WEETU, nef, forthcoming, 2006 ; Adie 2003 Rapport d'Evaluation, Adie, France, 2004.

26 "Business Advisory Service for New and Recently Established Micro Firms", Turku School of Economics and Business Administration, Finland, 2004 ; Finnvera Oyj : Kansainvälinen arviointi (International Evaluation of Finnvera Oyj); "Adie 2003 Rapport d'Evaluation", Adie, France, 2004.

De plus, de tous les rapports de recherche et évaluations que le REM a identifiés à ce jour, seuls deux traitent de la question de l'impact.<sup>27</sup>

Le fait que peu de chercheurs s'intéressent à la qualité et à l'impact des programmes peut signifier que cet aspect n'est pas évalué ou que les rapports d'évaluation ne sont utilisés qu'en interne. Les praticiens sont tout à fait capables de mesurer les résultats de leur travail. Ils doivent désormais aller plus loin et mesurer la qualité et l'impact des programmes, pour pouvoir garantir la réalisation de leurs objectifs, améliorer la vie de leurs clients et rendre des comptes aux bailleurs. Mesurer et attribuer l'impact d'un programme à des activités de microcrédit, bien que difficile, est possible. La mesure d'impact est un domaine clé qui permet aux chercheurs et aux praticiens de collaborer pour concevoir ensemble des outils et des méthodes pratiques de recherche.

### **Le rôle du secteur bancaire**

L'Europe possède une longue tradition bancaire. Dans beaucoup de pays d'Europe occidentale, les caisses d'épargne, les mutuelles de crédit, les banques éthiques et commerciales jouent un rôle important dans la microfinance. En Espagne, les caisses d'épargne accordent des microcrédits en collaboration avec leurs propres fondations et organisations non-gouvernementales. En Italie, des banques éthiques opèrent par le biais d'acteurs sociaux. En Allemagne, certaines banques régionales et d'épargne qui bénéficient de co-garanties du Fonds Européen d'Investissement développent des activités de microcrédit. En Suède, une banque éthique vient de se lancer dans le microcrédit. En France, des banques commerciales ont établi des partenariats avec des organisations de microcrédit et, comme dans le cas du plus gros prêteur de France, accordent des prêts concessionnels destinés à financer les crédits des microentrepreneurs. Le développement du secteur en Europe est manifestement impossible sans une contribution des banques à différents niveaux : finances, techniques de prêt, couverture, échelle.

Beaucoup de spécialistes et de chercheurs s'intéressent au rôle du secteur bancaire, comme le prouve le nombre de rapports de recherche consacrés à ce sujet.<sup>28</sup> Certains examinent la collaboration entre banques et microprêteurs, d'autres ce que les banques peuvent apprendre des microprêteurs et de leurs

---

27 "WEETU Social Impact Evaluation Report", WEETU, forthcoming 2006 ; "Women and Microfinance : A New Path for Development in Mediterranean Countries?", Fondazione Risorsa Donna, 2005 ; Money-go-Round. Recycling Finance : Realising Potential ; CDFA 2003.

28 "Banks and Micro-lending : Support, Co-operation and Learning," Facet, IFF, 2000 ; "Micro-credit as a Model for Efficient Commercial Small-scale Lending and its Application in Banks," Evers and Jung ; 2000 ; "European Regulation for Socially Responsible Banks ? Learning the lessons from the US American CRA", C. Guene, E. Mayo, 2001 ; "Banking and Social Cohesion : Alternative Responses to a Globalised Market ; C. Guene, E. Mayo, 2001. Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito : Su papel en la concesión de microcréditos en España, Foro Nantik Lum, 2005.

techniques. Certaines discussions portent sur l'environnement réglementaire et la manière dont il peut induire les banques à investir auprès d'opérateurs de microcrédit et à collaborer avec eux.

De plus, il faut mentionner les méthodes informelles de crédit et d'épargne ainsi que le rôle des prêteurs sur gage, qui ne semblent pas susciter un grand intérêt chez les chercheurs pour le moment.

## **Conclusion**

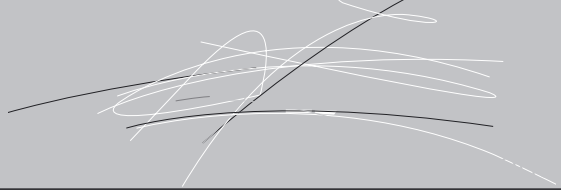
La recherche consacrée à la microfinance en Europe aborde 6 thématiques bien définies : études sectorielles, environnement politique et réglementaire, groupes à risque, pérennité, qualité et impact des programmes, rôle du secteur financier traditionnel. Etant donné la spécificité de l'environnement européen, les priorités thématiques sont et doivent continuer à être associées à deux objectifs fondamentaux : atteindre les groupes confrontés au risque d'exclusion socio-économique et lutter pour que soit mis en place un environnement politique et réglementaire adapté. Des efforts considérables doivent être réalisés pour réunir les différentes écoles de pensée et parvenir à définir le concept de pérennité avec davantage de cohérence, ainsi que la manière dont il est ensuite traduit dans la réalité. La question de l'impact semble aujourd'hui négligée. Le secteur ne peut que bénéficier du développement d'outils théoriques et pratiques permettant de mesurer l'impact social et économique du travail réalisé.

C'est principalement la recherche appliquée qui domine aujourd'hui. Elle est souvent basée sur une collaboration entre les chercheurs et des réseaux d'opérateurs de microcrédit. Les opérateurs participent à la recherche directement ou par le biais de réseaux professionnels. A l'heure actuelle, ce modèle semble fonctionner de manière très satisfaisante. Il tire profit des forces des uns et des autres et, dans certains cas, a un impact pratique. Ainsi, en ce qui concerne la réglementation et les politiques, la recherche semble contribuer à des évolutions positives de l'environnement dans lequel fonctionnent les micro-entreprises et les organisations de microcrédit, en tout cas dans certains pays. Sur le terrain, les opérateurs utilisent les résultats des travaux consacrés aux groupes à risque pour faire évoluer ou concevoir de nouveaux programmes et obtenir les financements supplémentaires nécessaires à leur mise en œuvre.

Il est cependant évident qu'il existe des différences importantes entre pays. Comme on peut s'y attendre, la recherche semble se concentrer dans les Etats où les activités de microcrédit sont les plus importantes. A l'avenir, le défi à relever sera de garantir que les leçons tirées de certaines expériences nationales soient mises à la disposition d'organisations actives dans des pays où le microcrédit est moins développé. A ce niveau, le rôle que joueront les réseaux nationaux d'opérateurs et le Réseau Européen de la Microfinance sera fondamental.







# Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : Aperçu historique des caisses d'épargne en Suède

**LARS FÄLTING, EMILIA LILJEFROST et TOM PETERSSON,**  
Faculté d'Histoire de l'Economie, Université d'Uppsala (Suède)

Cet article est consacré à la microfinance et présente des idées quant à la manière dont on peut promouvoir le développement économique et financier.<sup>29</sup> La question posée ici est de savoir s'il existe des manières alternatives d'analyser la microfinance en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté. Les chercheurs qui se sont intéressés au microcrédit n'ont que peu analysé la source des concepts utilisés dans ce secteur, leur histoire et ce qu'une approche historique peut apporter à notre compréhension des processus qui sous-tendent aujourd'hui le secteur en pleine croissance de la microfinance. L'objectif du présent texte est donc, sur base d'arguments théoriques et de la réalité historique de la Suède du 19<sup>e</sup> siècle, d'élargir le débat sur la manière dont peuvent être créées des organisations financières viables, stables et inclusives qui contribuent à l'établissement d'un système financier stable et efficace et contribuent à la croissance économique générale. Cet article abordera également la question d'éventuelles implications pratiques pour les IMF actives dans les pays en voie de développement.

On accorde beaucoup d'importance à l'existence de plusieurs types d'organisations financières parce qu'on considère qu'elles stimulent et contribuent à la croissance

---

<sup>29</sup> Le principal objectif de la microfinance en tant que concept est de créer des services financiers accessibles aux pauvres des sociétés à bas niveau de revenu. Cependant, deux approches différentes peuvent être envisagées pour y parvenir : la Poverty Lending Approach (PLA) et la Sustainable Microfinance Approach (SMA). Ces deux approches ont le même objectif, satisfaire les besoins financiers jusque là négligés d'une communauté pauvre, mais diffèrent quant à la manière choisie. La PLA met l'accent sur les pauvres et leurs besoins et préconise une adaptation des services financiers (voir par exemple Morduch, 1998). Les partisans de la SMA estiment eux que la création d'institutions financières autosuffisantes permettra de répondre aux besoins des pauvres (voir par exemple Robinson, 2001).

économique, au niveau local, régional, national et international. De nombreuses études, utilisant souvent des méthodes économétriques complexes, ont été consacrées à la corrélation entre la croissance générale de l'économie et l'efficacité des systèmes financiers. L'analyse historique du développement financier et de la croissance économique a elle permis d'accumuler des données empiriques qui confirment l'importance de la stabilité des organisations financières. Ainsi, les banques ont clairement joué un rôle crucial dans le développement initial, notamment en tant que catalyseurs de la croissance économique.<sup>30</sup>

Il y a trois ou quatre décennies, l'idée selon laquelle les organisations financières et le système financier pouvaient contribuer au développement des pays/économies moins avancés était certainement plus répandue qu'aujourd'hui. Des travaux d'analyse historique consacrés aux pays scandinaves -moins évolués au XIXe siècle que d'autres nations occidentales comme l'Angleterre, la France ou l'Allemagne- ont montré que les institutions gouvernementales et les mécanismes institutionnels mis en place par les gouvernements avaient joué un rôle capital dans le développement de systèmes financiers efficaces.<sup>31</sup> Les gouvernements, par le biais de mesures directes et indirectes, compensaient les insuffisances des acteurs privés présents sur les marchés financiers. Aujourd'hui, compte tenu de la situation politique dans de nombreux pays en voie de développement, il est difficile de croire que l'État ou d'autres institutions publiques puissent jouer un rôle totalement positif et contribuer au développement des systèmes financiers. La population, clé de voûte de tout système financier, n'a tout simplement pas assez confiance dans les institutions gouvernementales et leurs représentants. La corruption et la mauvaise gestion des ressources publiques ont affecté, et parfois détruit, la relation de confiance pourtant si nécessaire entre dirigeants et population. C'est précisément cette méfiance envers les organisations financières individuelles et le système financier dans son ensemble que les organisations de microfinance tentent de faire disparaître. La question qui se pose est de savoir si elles disposent des bons outils pour ce faire et si elles ont des attentes réalistes quant à leur mission ?

Malgré certains doutes, concernant par exemple le rôle de l'État et des institutions gouvernementales, la relation entre le système financier et la croissance économique générale semble évidente. Un système financier bien conçu et fonctionnel peut à la fois permettre de générer et d'accélérer la croissance économique. Les données empiriques montrent que des systèmes

30 Voir par exemple Pagano (1993), Greenwood & Smith (1997), Rousseau & Wachtel (1998), Rousseau & Sylla (1999), Rousseau & Sylla (2001), Da Rin & Hellman (2002) et Ögren (2005).

31 Voir par exemple Gerschenkron (1962), Cameron (1967), Petersson (2001) et Sjölander (2003).

financiers stables et des organisations financières viables sont des préalables indispensables au développement économique. Notre point de départ consiste donc à dire que le développement économique général peut être soutenu par un système financier efficace.

À la différence de nombreux autres projets de recherche sur le rôle des systèmes financiers, cet article s'intéresse au niveau "micro", c'est-à-dire aux organisations. Nous voulons traiter ici de la manière dont on peut établir et développer une organisation financière viable et inclusive qui, à terme, contribue à la stabilité du système financier et à la croissance économique au niveau local, régional et même national. Nous sommes par conséquent particulièrement intéressés par les aspects qualitatifs de la création d'organisations financières efficaces. Dans cette quête de l'organisation financière viable, deux éléments fondamentaux apparaissent immédiatement : la *confiance* et la *gestion des risques*. Comment faire naître et grandir la confiance du public pour de nouvelles organisations financières ? Comment gérer les différents types de risques qui sont inévitablement associés à toute activité financière ? Le point de départ et la base empirique de notre réflexion est le développement du système financier suédois au XIXe siècle et la création d'une organisation particulièrement importante, la caisse d'épargne.

## **Comparer des pommes et des poires ? Méthode et approche**

Est-il réellement pertinent d'examiner et, dans une certaine mesure, de comparer le développement d'une organisation financière spécifique au XIXe siècle et les problèmes que les organisations de microfinance connaissent aujourd'hui dans les pays en voie de développement ? Nous en sommes convaincus. Comme aime à le répéter Hans Dieter Seibel en parlant des études (notamment les siennes) consacrées aux différents types d'organisations financières et à leur rôle dans le développement de l'Europe occidentale, "tout pays aujourd'hui développé a un passé en matière de microfinance"<sup>32</sup>. Les conclusions principales de Seibel, confirmées par les travaux de Timothy Guinnane sur les coopératives que sont les Raiffeisenkassen (rurales) et les Volksbanken (urbaines) en Allemagne, prouvent la nécessité d'un cadre légal approprié, ainsi que d'une réglementation et d'une supervision gouvernementale, pouvant prendre plusieurs formes mais généralement déléguée, au niveau local et régional, à des fédérations auto-organisées d'audit.<sup>33</sup> Si ces conditions préalables sont réunies, les organisations financières que sont les caisses d'épargne, les banques coopératives ou les organisations de microfinance peuvent jouer un rôle important dans le développement local, régional et même national des systèmes financiers et, ainsi, contribuer à la croissance économique générale.

---

32 Voir Seibel (2003). Voir également Seibel (2005) et Hollis & Sweetman (1998).

33 Voir Guinnane (2001).

En plus du rôle clé de la réglementation et de la supervision, nous souhaitons également relever l'importance d'un certain nombre d'éléments relatifs à l'organisation interne. Les deux formes d'organisation, caisses d'épargne et IMF, sont d'une certaine manière basées sur la philanthropie. Elles ne sont pas de simples organisations financières, poursuivant des objectifs purement économiques, mais elles ne sont pas non plus purement philanthropiques. Elles combinent généralement une mission socio-économique et la volonté de créer une organisation financière viable. De plus, les caisses d'épargne du XIXe siècle et les IMF actuelles sont des organisations qui ont un impact, positif ou négatif, sur les marchés financiers existants, et ce qu'elles le souhaitent ou non. Cela signifie que les bailleurs qui décident de créer une IMF vont inévitablement être confrontés à des choix : comment administrer et superviser l'organisation ? Quel type de direction recruter ? Comment assurer la longévité de l'entreprise ? Enfin, question cruciale, quel type de relation établir avec le système financier existant ?

Dans cet article, nous analysons quatre aspects de l'établissement et du développement, au XIXe siècle, en Suède, d'une organisation financière spécifique, à savoir les caisses d'épargne. Nous abordons donc ici (1) le rôle des bailleurs et de la direction, (2) le volet "dépôts", c'est-à-dire la structure des dépôts et les caractéristiques des épargnants individuels, (3) le côté actif des activités bancaires, c'est-à-dire les investissements en général et les emprunteurs en particulier, (4) la supervision et la réglementation gouvernementale ainsi que son impact sur la confiance du public envers les caisses d'épargne. A la fin de l'article, nous revenons sur l'objet principal de cet article, à savoir les leçons que les IMF d'aujourd'hui peuvent tirer de cet exemple historique.

### **Les bailleurs et la direction**

Les premières caisses d'épargne suédoise ont été créées pendant les années 1820. Dans une première phase, qui dure jusqu'aux années 1850, elles sont principalement établies dans les grandes villes du pays. Ces villes sont non seulement des lieux de commerce mais également des centres administratifs importants, où l'on trouve différentes institutions gouvernementales, comme les conseils administratifs des comtés. Dans une seconde phase, des années 1850 aux 1870, un grand nombre de caisses d'épargne rurales sont établies. Entre les années 1870 et la fin du XIXe siècle, de nouvelles caisses d'épargne, plus petites, sont créées dans des régions moins peuplées et souffrant d'un certain retard économique, principalement dans la campagne. Parallèlement, les caisses d'épargne plus anciennes et déjà bien établies se lancent dans une vaste campagne d'ouverture d'agences. Au début du XXe siècle, la Suède possède donc un réseau dense de caisses d'épargne (voir tableau 1).

# Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : Aperçu historique des caisses d'épargne en Suède

**Tableau 1.** Nombre de caisses d'épargne et de banques commerciales en Suède, 1840-1900

Année	Nombre de caisses d'épargne	Nombre d'agences de caisses d'épargne	Nombre de banques commerciales	Nombre d'agences de banques commerciales
1840	53	n.a.	6	14
1850	82	n.a.	8	25
1860	146	n.a.	30	50
1870	234	n.a.	36	136
1880	340	914	44	205
1890	378	907	43	190
1900	388	745	67	269

Source : Petersson (2001), p.71.

Pendant la première phase, la majorité absolue des bailleurs et des fondateurs des caisses d'épargne appartiennent à ce que l'on peut appeler les élites socio-économiques. Ces hommes (près de 100 % des fondateurs/bailleurs sont des hommes) font partie non seulement de l'élite des affaires et du commerce mais occupent généralement les principaux postes administratifs et politiques dans leurs communautés respectives, ce qui à terme se révélera crucial pour la légitimité des toutes jeunes caisses d'épargne. Les réseaux sociaux et personnels des bailleurs permettent en effet à ceux-ci d'assurer la promotion des caisses et de leurs activités commerciales. D'autres éléments incitent fortement les bailleurs à se lancer dans l'établissement d'institutions bancaires. Selon nous, les caisses d'épargne sont pour des élites locales ambitieuses des tremplins permettant d'accéder au pouvoir économique et communautaire. Dans les caisses d'épargne, les intérêts publics et privés peuvent unir leurs forces. En s'impliquant dans ces organisations apparemment philanthropiques, les membres des élites locales deviennent des personnages encore plus importants et puissants de leur sphère sociale, politique et économique. Les caisses d'épargne sont pour eux un moyen de faire face aux responsabilités et aux devoirs qui leur incombent en leur qualité de piliers (formels et informels) de la communauté locale mais sont également pour eux une source vitale d'information sur l'état du marché local du crédit.<sup>34</sup> Le succès énorme des caisses d'épargne et le grand nombre d'épargnants créent un premier problème, qui est celui de la bonne administration d'un grand nombre de comptes de dépôt.<sup>35</sup> Il est également important de noter

34 Voir Petersson (2001).

35 Voir Lilja (2004).

que, dans la plupart des cas, la contribution des bailleurs ne se fait pas sous la forme d'un capital financier, la plupart des dons initiaux étant relativement limités (en général d'un montant équivalent au salaire mensuel d'un ouvrier), mais bien sous la forme d'un capital social. L'engagement des bailleurs sert à la fois leur statut social personnel et la légitimité de la caisse d'épargne en tant qu'organisation financière. Ainsi, l'étude historique des premières caisses d'épargne suédoise révèle que les bailleurs sont avant tout des investisseurs sociaux et non financiers.

Par la suite, lorsque ce sont surtout des caisses rurales qui sont établies, la légitimité que possède le bailleur en sa qualité de membre de l'élite socio-économique locale reste un élément important, qui permet de générer la confiance du public. Cependant, les bailleurs ne sont plus considérés comme les représentants d'intérêts individuels mais bien comme les représentants de la communauté locale, c'est-à-dire de l'intérêt public. C'est pour cette raison que la relation entre les bailleurs et les caisses d'épargne commence à évoluer dans le sens d'une plus grande formalisation. De plus, la croissance des activités commerciales exige une gouvernance plus active de la banque. Les bailleurs et la direction voient leur chemin se séparer. Des dirigeants et du personnel employé à temps complet sont engagés pour réaliser des tâches jusque-là dévolues aux bailleurs. À long terme, les dirigeants acquièrent davantage de pouvoir au détriment des bailleurs. La professionnalisation permet également de standardiser la gestion des risques, grâce à l'établissement de canaux de communication directs entre les dirigeants de caisses réparties sur l'ensemble du territoire.<sup>36</sup>

Pendant la troisième phase, c'est-à-dire les dernières décennies du XIXe siècle, la confiance envers un individu cède définitivement le pas à une confiance envers le système lui-même. En d'autres termes, les autorités locales et leurs représentants se superposent aux bailleurs. Ce sont maintenant les représentants politiques des communautés locales qui sont responsables des caisses d'épargne et exercent sur elles une influence directe. Le lien entre les bailleurs en tant que porteurs d'intérêts individuels et les caisses d'épargne est rompu dans la plupart des cas. Peu à peu, les caisses d'épargne s'intègrent dans la société suédoise moderne, caractérisée par une structure de pouvoir beaucoup plus impersonnelle. En Suède, le lien entre les caisses d'épargne et la structure politique a contribué de manière importante à la naissance d'une confiance publique envers le système financier.<sup>37</sup>

À cette époque, la professionnalisation des relations entre bailleurs et direction est totalement réalisée. Presque toutes les caisses d'épargne, même les plus petites et les plus rurales, ont à leur tête des dirigeants employés à temps

<sup>36</sup> Voir Petersson (2001).

<sup>37</sup> Voir Sjölander (2003).

# Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : Aperçu historique des caisses d'épargne en Suède

complet, la complexité des activités bancaires exigeant de recourir à des professionnels. Ce type “nouveau” de dirigeant n’entretient aucune relation personnelle avec les bailleurs et les clients mais base encore son travail sur une connaissance pointue de la réalité locale, particulièrement en ce qui concerne la gestion des risques.

## Les épargnants

Les caisses d'épargne suédoises ont été les premières organisations financières à s'ouvrir au public. Elles étaient donc, en général, des “faiseuses de marché” sur les marchés locaux de l'épargne. La caisse d'épargne était ouverte à l'ensemble de la population et basée sur un principe normatif.

Le processus d'urbanisation avait généré une pauvreté accrue dans les villes. Les autorités locales, contrôlées par les élites socio-économiques, avaient pour responsabilité d'aider les pauvres et d'assurer à la population un niveau de vie minimum. Il était donc particulièrement utile et pertinent de créer des caisses d'épargne permettant de réduire le coût des activités d'aide.

Lorsque l'on analyse le caractère philanthropique des caisses d'épargne, il faut tenir compte du caractère fortement rural de la Suède à l'époque. Au milieu du XIXe siècle, 10 % seulement des suédois vivent en ville.<sup>38</sup> En d'autres termes, les élites socio-économiques formulent des idées permettant de réduire le coût de l'aide sociale d'urgence dans les zones urbaines. Ces idées deviennent ensuite la base des procédures de fonctionnement normalisées et sont mises en oeuvre au niveau national avec l'établissement de caisses d'épargne partout dans le pays.<sup>39</sup>

**Tableau 2.** Évolution des dépôts dans les caisses d'épargne suédoise, 1840–1900

Année	Nombre de comptes de dépôt (en milliers)	Nombre de comptes d'épargne (par millier d'habitants)	Part de marché sur le marché suédois de l'épargne (%)
1840	48	15	n.a.
1850	100	29	n.a.
1860	188	49	n.a.
1870	354	85	n.a.
1880	763	167	n.a.
1890	1073	224	51
1900	1201	239	56

Source : Lilja (2004), p. 54 et *Annuaire Statistique*, Bureau Central de la Statistique SCB).

38 Voir Sjölander (2003).

39 Voir Sjölander (2003).

Si l'on examine la structure socio-économique des déposants, il apparaît de manière évidente que ce sont surtout les couches relativement aisées et les membres de la classe moyenne supérieure qui ont les premiers confié leurs économies aux caisses d'épargne et non pas, contrairement à ce que l'on aurait pu penser, les couches laborieuses, populaires et ouvrières que ciblaient officiellement les caisses d'épargne. Cependant, si l'on s'intéresse au nombre de déposants, on découvre une corrélation meilleure entre l'origine socio-économique des déposants et les objectifs philanthropiques et d'encouragement à l'épargne des fondateurs. On voit ainsi que les enfants constituent un groupe important de déposants. En fait, environ un tiers des déposants des caisses d'épargne sont âgés de moins de 16 ans. Beaucoup de ces enfants appartiennent à la classe moyenne, comme c'est d'ailleurs le cas pour d'autres institutions d'épargne du pays. Une analyse approfondie des déposants et de leur comportement en matière d'épargne a également révélé que les employés de maison et les domestiques, notamment les jeunes femmes célibataires, étaient de loin les épargnants les plus assidus. Elles épargnaient non seulement des sommes beaucoup plus importantes que les hommes, en général, mais se montraient également plus régulières dans leurs efforts et davantage tournées vers le long terme.<sup>40</sup>

Les épargnants ont contribué de manière cruciale à la confiance dont ont rapidement bénéficié les toutes jeunes caisses d'épargne. Au début du processus, de nombreux fondateurs et bailleurs ont ouvert des comptes de dépôt pour leurs employés. Cette manière d'obliger leur personnel à épargner visait avant tout les femmes et a eu un double impact positif sur les caisses d'épargne. D'une part, le volume des transactions a augmenté de manière spectaculaire. De l'autre, les caisses ont rapidement été acceptées par la population et obtenu sa confiance.<sup>41</sup>

Pendant la seconde phase, à partir des années 1860, le développement de la classe ouvrière et la monétarisation générale de l'économie suédoise ont contribué à la croissance des dépôts (voir tableau 2). Tant les déposants que leur comportement d'épargne ont évolué de manière spectaculaire, avec notamment une forte hausse de l'épargne volontaire tant chez les hommes que chez les femmes. L'épargne ciblée –par exemple destinée à l'achat d'un outil de production ou la constitution d'un acompte pour l'achat d'une ferme– est devenue également beaucoup plus courante.<sup>42</sup>

Enfin, pendant la troisième phase, c'est-à-dire les deux ou trois dernières décennies du XIXe, les clients des caisses d'épargne sont issus de toutes

---

40 Voir Lilja (2004) et Petersson (2006).

41 Voir Lilja (2004).

42 Voir Lilja (2004).



# Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : Aperçu historique des caisses d'épargne en Suède

les catégories socio-économiques. L'épargne est à cette époque totalement volontaire et également beaucoup plus urbaine. En 70 ans, les caisses d'épargne parviennent donc à gagner la confiance de la société suédoise et à se doter d'une réputation justifiée de fiabilité, de sécurité et de longévité. L'objectif initial, aider les pauvres et les classes populaires à acquérir de bonnes habitudes, notamment épargner pour mieux faire face à la maladie, à la vieillesse, est atteint. Au début du XXe siècle, les caisses d'épargne suédoise sont des institutions financières bien enracinées, inclusives et bien intégrées dans le système financier national modernisé.

## Les emprunteurs

Dès leur naissance, les caisses d'épargne suédoises ont investi l'épargne recueillie sur les marchés locaux du crédit. Les prêts à l'industrie locale, au commerce et aux entreprises sont rapidement devenus une activité importante et reconnue. A l'époque, cette politique d'investissement des caisses d'épargne semble n'exister qu'en Suède. Leurs homologues au Danemark, en Angleterre, en Écosse, en Irlande, en France ou en Belgique, par exemple, n'ont en général aucune politique active d'investissement. Les actifs que les caisses d'épargne de ces pays peuvent gérer sont définis de manière relativement stricte par la législation nationale. Elles n'investissent pas et ne prêtent pas à l'industrie ou aux acteurs économiques locaux et régionaux. Elles concentrent plutôt leurs activités d'investissement sur les obligations d'État.<sup>43</sup> Les caisses d'épargne suédoise, ayant fait le choix des marchés locaux et régionaux, deviennent rapidement des acteurs clés sur les marchés du crédit du XIXe siècle (tableau 3).

**Tableau 3.** Parts de marché sur le marché suédois du crédit, 1840–1900 (%)

Année	Caisses d'épargne	Banques commerciales	Banque de Suède	Institutions hypothécaires	Autres
1840	8	16	52	21	3
1850	11	16	35	33	5
1860	12	24	19	40	5
1870	14	29	10	38	9
1880	14	35	8	35	8
1890	19	37	7	29	8
1900	18	50	6	17	9

Source : Petersson (2001), p. 71.

43 Voir Karlsson et Petersson (2006).

Pendant la première phase, les caisses d'épargne ont souffert du manque d'opportunités d'investissement. Les prêts internes, c'est-à-dire aux bailleurs et/ou dirigeants, étaient très courants jusqu'au milieu du 19<sup>e</sup> siècle. Les caisses d'épargne accordaient des prêts à des clients relativement riches, notamment de grands propriétaires terriens et des hommes d'affaires locaux. La redistribution du capital se faisait donc sur la base d'une logique "à la Robin des Bois" inversée, les dépôts d'un grand nombre de petits épargnants permettant de financer quelques prêts importants.

Le contrôle social faisait partie intégrante de la stratégie d'investissement. Il permettait de limiter les coûts administratifs et de mitiger les risques/coûts associés au contrôle et au respect des contrats de crédit. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, cette stratégie ne générait aucune méfiance chez les petits épargnants. Au contraire, les membres des élites locales placés à la tête des caisses d'épargne sont parvenus à "transférer" vers celles-ci la légitimité dont ils jouissaient en tant qu'individus. C'est ainsi que les caisses d'épargne sont devenues partie intégrante de la structure patriarcale de la société suédoise.<sup>44</sup>

Pendant la seconde phase, à partir des années 1860, la structure des emprunteurs a évolué progressivement, tant qualitativement que quantitativement. Les caisses ont accordé des crédits moins importants et le nombre total de prêts a augmenté de manière spectaculaire. De nouvelles catégories socio-économiques ont eu accès aux caisses d'épargne. La mécanisation et la modernisation de l'agriculture suédoise ont fait exploser la demande de capital, ce qui a eu pour conséquence la création de nouvelles caisses d'épargne et une évolution de leurs activités financières. Les réformes législatives, notamment en matière de droit successoral, ont accordé aux femmes les mêmes droits que les hommes en matière d'héritage. Conséquence de cette situation, les besoins en capital, utilisés pour racheter la part des héritières, ont explosé. De la même manière, l'évolution des technologies de production et l'essor de l'élevage ont incité de nombreux suédois à tenter d'obtenir des financements auprès des caisses d'épargne.<sup>45</sup> Tout ceci a fait augmenter le prix des terres, ce qui a fait créé de nouveaux besoins en capital. Face à cette situation, beaucoup de caisses d'épargne nouvellement créées ont décidé de prendre les mesures nécessaires pour relever le défi de cette phase de transition et répondre à la demande de capitaux.

Les nouvelles caisses d'épargne ont pu profiter de la bonne réputation et de l'expérience, notamment en matière de crédit, de leurs consœurs plus anciennes. La multiplication des transactions avait généré un sentiment de confiance envers les caisses d'épargne, tant envers les individus "en charge" (bailleurs

---

44 Voir Petersson (2001).

45 Voir Morell (1997).

# Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : Aperçu historique des caisses d'épargne en Suède

---

et dirigeants) qu'envers le nouveau système financier, jugé viable, digne de confiance et dont les caisses d'épargne étaient une composante essentielle. Conséquence de tout ceci, les clients moins fortunés des caisses d'épargne ont acquis davantage d'influence et les caisses elles-mêmes, jusqu'alors très hiérarchisées, sont devenues beaucoup plus mutualistes, pour ne pas dire "égalitaires".<sup>46</sup>

Pendant la troisième et dernière phase, la professionnalisation des organisations et la standardisation des procédures de prêt font évoluer la structure des emprunteurs. Grâce à une bonne gestion des risques, les caisses d'épargne suédoises sont capables de gérer des volumes de prêts importants. Elles accordent des prêts conséquents à des clients précédemment exclus du système bancaire, par exemple des ouvriers qualifiés ne disposant d'aucun actif matériel. Au début du XXe siècle, le processus d'urbanisation s'accélère avec la révolution industrielle et la demande de capital destiné à financer les activités immobilières augmente de manière radicale. Les caisses d'épargne se montrent très actives et financent un grand nombre de projets immobiliers urbains, profitant de leur bonne connaissance des employeurs, qui garantissent le remboursement des prêts, et des employés/emprunteurs, qui établissent des coopératives d'épargne de construction. Celles-ci exercent un contrôle social et garantissent le remboursement, réalisant ainsi des tâches qui jusque-là incombaient aux caisses d'épargne.<sup>47</sup>

## Réglementation et supervision

L'un des aspects qui soulève le plus de réactions dans le débat international sur la microfinance est celui du cadre juridique et du rôle des gouvernements en matière de supervision et de contrôle. Nous souhaitons ici établir une distinction entre, d'une part, les droits de propriété<sup>48</sup> et, d'autre part, la régulation des organisations financières et du système financier dans son ensemble. Des droits de propriété bien définis – particulièrement en ce qui concerne la propriété des terres – sont, comme l'a montré Hernandez De Soto, un élément fondamental pour quiconque souhaitant faciliter l'accès des pauvres au capital. La possibilité pour une personne de faire respecter son droit à la propriété et de choisir comment en utiliser les dividendes est fondamentale. Des droits de propriété bien définis sont également une condition préalable fondamentale lorsque l'on souhaite mettre en place une réglementation financière efficace.

La plupart des chercheurs affirment que réglementer le système financier est indispensable pour générer la confiance envers le système. Les organes législatifs,

---

46 Voir Petersson (2001) et Hellgren (2003).

47 Voir Fäling (2001), Petersson (2001).

48 De Soto (2000).

qu'ils soient locaux, régionaux ou nationaux, doivent intervenir d'une manière ou d'une autre pour assurer la survie du système financier. Dans les pays moins développés ou, pour paraphraser Gerschenkron, "déficients", l'intervention et la supervision gouvernementale sont quasiment obligatoires si l'on souhaite créer un système financier inclusif.<sup>49</sup>

Cependant, dans le cas des caisses d'épargne suédoises au XIXe siècle, il n'y a eu quasiment aucune réglementation et supervision directe de la part du gouvernement. Il n'y en a absolument aucune au début du processus. Au contraire, c'est même une réglementation informelle, basée sur le contrôle social dans les communautés locales, qui est à la base des caisses d'épargne. La confiance ne naît pas de règles écrites édictées par les autorités gouvernementales mais d'un comportement social prévisible. Cet autocontrôle dépend de la participation volontaire des bailleurs, ainsi que de leur statut et de leur légitimité en tant que membres des élites socio-économiques locales. Du point de vue du gouvernement central, déléguer ainsi la responsabilité de superviser les caisses d'épargne est très "rentable". De plus, l'utilisation comme informateurs des gouverneurs des comtés, impliqués dans l'établissement de nombreuses caisses d'épargne, permet aux autorités d'obtenir des informations sensibles et souvent secrètes.

En 1875, l'Etat intervient pour la première fois en adoptant la première Loi sur les Caisses d'Epargne. Cette initiative est prise après la faillite d'une banque et la loi n'inclut aucune disposition relative à la manière dont doivent être gérées les caisses d'épargne. À notre avis, la Loi sur les Caisses d'Epargne de 1875 n'est qu'une prise de position du gouvernement destinée à préserver la confiance du public envers le système financier, dont les caisses d'épargne sont une composante fondamentale. Les principes de base continuent à être l'autorégulation et le contrôle social local.

À la fin du XIXe siècle, avec l'adoption de la Loi sur les Caisses d'Epargne de 1892, la relation entre la supervision et la réglementation formelle et informelle évolue de manière plus marquée. La loi de 1892 établit ce que l'on qualifiera par la suite "d'ordre naturel". Le législateur répartit les marchés financiers entre différentes organisations bancaires, estimant que des intervenants spécialisés contribueront à minimiser les risques. À partir de ce moment, les caisses d'épargne se voient quasiment interdire toute opération d'investissement risqué, par exemple les prêts au secteur commercial et aux entreprises, et doivent investir l'épargne de leurs déposants dans des instruments financiers à risque faible, tels que des hypothèques ou des obligations d'Etat. De plus, la supervision des caisses d'épargne est standardisée et centralisée de manière à garantir le respect des nouvelles règles.<sup>50</sup> Ce n'est donc qu'à la fin du 19e

49 Voir par exemple Rajan & Zingales (2003).

50 Voir Sjölander (2003).

siècle, après environ 70 ans de fonctionnement des caisses d'épargne, que l'état prend le contrôle du système financier et met en place un cadre juridique lui permettant d'intervenir dans les opérations, tant quotidiennes qu'à long terme, des organisations financières privées.

En réaction à la réglementation et la supervision de plus en plus poussée et au processus de professionnalisation, la fédération des caisses d'épargne suédoises est créée en 1900. Cette fédération est considérée comme un outil indispensable pour assurer la défense des intérêts des caisses d'épargne et leur permettre de continuer à lutter avec les autres acteurs des marchés financiers suédois. En d'autres termes, la fédération doit permettre aux caisses d'épargne de contourner les intentions de "l'ordre naturel".

### **L'établissement d'organisations financières viables**

Dans le débat actuel sur le potentiel de la microfinance, les arguments sont basés sur l'hypothèse selon laquelle il faut multiplier les services financiers et, ainsi, permettre aux populations pauvres d'y avoir accès. L'accent est mis sur le potentiel des services financiers et sur leur capacité à déclencher divers changements, à la fois au niveau de l'individu et de la société, par la constitution d'un capital qui transitera jusqu'au destinataire par l'entremise de l'institution de microfinance. Cette approche ne tient pas compte de plusieurs aspects et conséquences importantes de la pauvreté et de la manière dont les systèmes financiers naissent, se développent et arrivent à maturité.<sup>51</sup>

Des organisations influentes, comme le CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), insistent sur le fait que la plupart des personnes pauvres sont tout à fait disposées à payer des taux d'intérêt qui reflètent les coûts réels des organisations de microfinance. Cette réalité, combinée avec des taux de remboursement très élevés, montre que la microfinance peut devenir un secteur d'activité qui contribue à la croissance économique, peut compter sur des organisations viables et autosuffisantes, et est capable d'atteindre les communautés les plus éloignées. La microfinance apparaît donc comme un outil essentiel pour l'éradication de la pauvreté. Dans ce contexte, il faut également tenir compte du secteur financier dans son ensemble et développer des stratégies qui ne soient pas préjudiciables au système financier déjà mis en place, d'où la nécessité d'assurer l'autosuffisance des organisations de microfinance. Cependant, c'est sans aucun doute la question des besoins des groupes cible qui est aujourd'hui au cœur des débats.<sup>52</sup>

Tout le monde ne partage pas l'opinion selon laquelle les pauvres vont bénéficier de l'action des organisations de microfinance. Ainsi, d'aucuns affirment que

---

51 Voir Liljefrost (2005).

52 <http://www.cgap.org/about/microfinance.html>

l'accent placé sur la nécessaire autosuffisance des IMF a provoqué une certaine dérive de la mission, certaines organisations finissant par travailler avec des bénéficiaires non pauvres. D'autres estiment que certains pauvres particulièrement vulnérables peuvent être soumis à des pressions excessives et, par conséquent, se retrouver dans une situation encore plus difficile à gérer.<sup>53</sup>

L'approche de la microfinance a fortement évolué au cours des 20 dernières années : centrée sur le crédit pendant les années 1980, elle met depuis les années 1990 l'accent sur la multiplication du nombre de services financiers. La perception des besoins financiers des pauvres a donc elle aussi évolué. Cependant, la plupart des organisations de microfinance continuent à offrir principalement des services de crédit. Seules quelques organisations proposent des services d'épargne sans exiger des clients qu'ils participent à des activités de crédit. La principale cause de ce déséquilibre est l'absence d'un cadre juridique adapté, qui empêche dans de nombreux cas les organisations de microfinance d'offrir uniquement des services d'épargne.

Le débat international a permis de déterminer quels services les organisations de microfinance devraient proposer, comment elles devraient être organisées et quel cadre institutionnel devrait être constitué. Malheureusement, les analyses de marché plus classiques ont sans doute été par trop négligées. Nous estimons, sur base de notre exemple historique, que quiconque souhaitant établir une organisation de microfinance viable doit tenir compte des conditions économiques, culturelles et sociales de l'environnement *local*.

Les implications du discours contemporain sur la microfinance sont, tout d'abord, que le service financier en tant que tel fera une différence pour la personne pauvre et, ensuite, que c'est l'établissement d'une organisation de microfinance qui aura pour conséquence la croissance économique. Penser cela, c'est exiger du concept de microfinance plus qu'il ne peut donner. En effet, peu d'éléments permettent de penser que le service financier en tant que tel fera la différence. C'est plutôt la combinaison de l'accès aux services financiers et de plusieurs autres facteurs, tangibles et intangibles, comme les facteurs de production traditionnels et les réseaux personnels, qui permet aux personnes concernées d'améliorer leur niveau de vie.

Si l'on examine la microfinance d'un point de vue contemporain et géographique, on remarque –et il ne s'agit pas d'une coïncidence– que la microfinance en Asie est dans une grande mesure considérée comme un succès, surtout si on compare ses performances avec celles des programmes mis en oeuvre, par exemple, en Afrique de l'Est. De même, les projets entrepris dans des zones urbaines et des régions caractérisées par une certaine croissance économique donnent de

---

53 Voir Lont & Hospes (2004), de Haan & Zoomers (2005).

# Nouveau regard sur la révolution de la microfinance : Aperçu historique des caisses d'épargne en Suède

---

meilleurs résultats que ceux mis en oeuvre dans des régions rurales, excentrées et en stagnation économique. Une fois de plus, cela montre que la microfinance dépend de son environnement local, du bon fonctionnement des marchés et d'une acceptation générale du cadre juridique. En d'autres termes, ce n'est pas l'organisation de microfinance qui fait la différence entre développement et stagnation économique.

## **Implications possibles pour les pays en voie de développement**

Dans notre exemple historique, nous avons insisté sur l'importance de la confiance et de la gestion des risques. Les résultats auxquels nous sommes parvenus montrent que dans les phases initiales du processus, la confiance est fortement liée à des individus, des réseaux personnels et une acceptation sociale. La confiance ne peut pas être reproduite d'un contexte à un autre ; elle naît de la répétition des transactions et des interactions mutuelles. De la même manière, la gestion des risques, au début, se fera par le biais du contrôle social local et non d'une supervision ou d'une intervention gouvernementale. Au risque d'être accusés de proposer une approche très déterministe, nous pensons pouvoir déduire de notre analyse historique quelques faits de base :

- la confiance personnelle est progressivement remplacée par la confiance envers le système.
- l'adaptation individualisée des services financiers proposés est remplacée par la standardisation.
- le contrôle social local est remplacé par un cadre juridique et une supervision gouvernementale.

Nous pensons qu'un système centralisé et étatique de supervision, appliqué à un système financier qui fait ses premiers pas, ne peut remplacer le contrôle social local, c'est-à-dire une certaine forme d'auto-supervision. Notre analyse du cas suédois montre qu'il est important d'autoriser les acteurs individuels -ceux qui établissent, contrôlent et gèrent des organisations financières- à agir pour, dans une certaine mesure, assurer la promotion de leurs propres intérêts économiques. La défense d'intérêts personnels et la création d'organisations financières viables à long terme ont été, dans le cas de la Suède, des processus parallèles.

En ce qui concerne l'utilisation des services financiers pour promouvoir le développement général et la croissance économique, les éléments historiques en notre possession semblent démontrer la nécessité d'une approche holistique, basée sur une vision large de la manière dont les systèmes financiers, si on souhaite qu'ils touchent un grand nombre de couches sociales et leur donnent

accès à des services financiers adaptés, doivent être construits. De plus, il n'est pas possible de créer dès le départ un système financier inclusif et capable d'atteindre toutes les couches sociales.

Pour bien comprendre le potentiel de la microfinance contemporaine, nous devons nous poser certaines questions :

- quelles sont nos attentes ?
- comment mettons-nous en relation les activités de microfinance et les structures de marché, les cadres institutionnels existants et les niveaux de développement général ?
- comment comprenons-nous la pauvreté ? Quelles seront les conséquences d'une utilisation ciblée de la microfinance, qui impliquerait d'aider certains groupes de pauvres et, ce faisant, d'en exclure d'autres (en tout cas théoriquement), alors que la microfinance a pour ambition de construire des systèmes financiers inclusifs ?

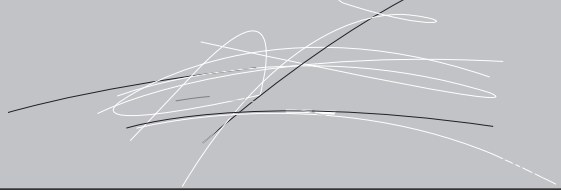
Au niveau des bailleurs, il existe des tendances à l'homogénéisation du secteur par la production de meilleures pratiques et de lignes directrices.<sup>54</sup> Lorsque l'on examine le paysage de la microfinance mondiale contemporaine, on est en droit d'estimer qu'il n'y a pas une seule manière de "faire de la microfinance" mais bien plusieurs. Le potentiel des organisations de microfinance dépend de leur mission spécifique et du type de développement auquel nous voulons contribuer. Il est aujourd'hui nécessaire de développer de toute urgence des pratiques opérationnelles et des procédures d'évaluation qui tiennent compte de l'hétérogénéité et de la diversité à laquelle est confrontée la microfinance.

Notre dernière remarque concerne la possibilité de réaliser les buts de la communauté de la microfinance, c'est-à-dire les bailleurs, les organisations, etc. Un facteur important est à notre avis trop souvent négligé, par les organisations de microfinance elles-mêmes mais également par l'ONU, à en juger par les Objectifs plutôt optimistes du Millénaire. Ce facteur, c'est le *temps*. Notre analyse du processus de développement des systèmes financiers dans différents contextes nationaux et historiques montre qu'il s'agit d'un processus long.

---

54 [www.cgap.org](http://www.cgap.org)





# De la microfinance informelle au linkage banking : interactions entre théorie et pratique

**PROF. DR. HANS DIETER SEIBEL**, Institut de Sociologie et  
Centre de recherche en développement, Université de Cologne  
(Allemagne)

La recherche académique génère des publications spécialisées que les opérateurs de terrain ne lisent pas. Eux-mêmes font face à des défis que les universitaires n'étudient pas. Chercheurs et praticiens parlent des langages différents et vivent dans des mondes distincts. Cet article se veut un récit personnel, décrivant comment j'ai successivement vécu dans ces deux mondes, dont chacun est un microcosme particulier, et tenté de jeter des ponts entre théorie et pratique. Dans mon cas, le secteur choisi a été celui de la microfinance. Mon "voyage" personnel m'a obligé à adopter de nouveaux paradigmes et à utiliser des terminologies différentes. Il m'a fait découvrir une histoire, des régions et, en ce sens, illustre parfaitement la complexité des interventions et du timing, ainsi que l'importance des interactions entre théorie et pratique.

## **À LA DECOUVERTE DE LA MICROFINANCE INFORMELLE : ETUDE D'UNE PRATIQUE UNIVERSELLE**

### **Travail, riz et argent**

En mars 1967, lors d'un de mes premiers séjours d'étude au plus profond du Libéria, j'eus l'occasion d'observer une douzaine de paysans Mano qui abattaient des arbres. Avant de commencer, ils déposèrent sur le sol des masques en forme de houe, formant ainsi un cercle, se mirent à chanter et "se transformèrent" en animaux, l'un en lion, un autre en potamochère<sup>55</sup>, et ainsi de suite. Pendant toute la journée de travail, chacun se comporta comme l'animal qu'il était devenu. Je compris que je venais d'assister à quelque chose d'important. À la

---

55 Porc sauvage.

fin de la journée de travail, les masques furent placés dans un sac, les paysans redevinrent des hommes et je commençai à leur poser des questions. J'appris qu'ils travaillaient en groupes et préparaient ensemble le champ de chacun des membres du groupe, y réalisant tous les travaux classiques de l'agriculture sur brûlis. Les femmes s'organisaient également en groupes pour semer et désherber (Seibel 1967). Lors d'autres visites sur le terrain, j'eus l'opportunité de rencontrer et de questionner les 17 autres ethnies du pays. Mon voyage avait commencé par une étude des techniques de travail communautaire, il allait se terminer par une analyse de la microfinance informelle.

Partout au Libéria, je découvris l'existence de groupes dont les membres mettaient en commun des services ou des biens, comme le travail, du riz, de l'argent, etc. Chez les Gbandi, les Loma et les Kissi du nord-est, on trouve encore des tiges de fer tordues dont l'une des extrémités est aplatie et l'autre arrondie. Connues sous le nom de "pennies Kissi", elles servaient de monnaie locale avant l'introduction du dollar américain. Les membres de ces groupes, chacun à leur tour, recevaient l'ensemble du capital accumulé par le groupe et en faisaient usage selon leurs besoins. Certains utilisaient l'aide du groupe pour abattre des arbres, d'autres cuisinaient le riz accumulé pour nourrir les invités d'un mariage, d'autres encore finançaient les activités de leur micro-entreprise grâce aux fonds réunis par une association rotative d'épargne. Le cycle se terminait lorsque chaque membre du groupe avait perçu le capital accumulé. Un nouveau cycle pouvait alors commencer, avec les mêmes membres ou d'autres.

À première vue, il existe des différences énormes entre les actifs accumulés et redistribués par ces groupes, à savoir du travail, du riz ou de l'argent. Cependant, comme me l'a un jour expliqué un paysan ivoirien que j'ai rencontré en 1985, il y a un point commun évident. Dans tous les cas, il y a intermédiation financière : "Le travail, c'est notre argent !" Au Ghana, en 1979, j'ai rencontré des femmes qui produisaient ensemble de l'huile de palme et la vendaient ensuite au marché. À chaque fois, l'argent gagné était versé à l'une des membres du groupe. La plupart de ces groupes utilisaient également leurs maigres ressources pour aider les membres, en cas de crise ou de situation d'urgence, leur fournissant ainsi une assurance sociale. Historiquement, de tels groupes accumulaient surtout de la nourriture. Aujourd'hui, c'est généralement de l'argent qui est récolté et redistribué.

L'association rotative d'épargne est une institution ancienne, qui remonte au moins au XVIe siècle. C'est à cette époque qu'elle est arrivée aux Caraïbes, avec les esclaves Yoruba. Le terme esusu et la pratique qu'il décrit existent encore aujourd'hui. On parle ainsi de l'esu aux Bahamas, du susu à Tobago ou encore du sou à Trinidad. Chez les Yoruba du Nigeria, aujourd'hui, il est

difficile de trouver un adulte qui ne soit pas membre d'au moins un esusu. L'institution existe dans toute l'Afrique de l'Ouest, ainsi que dans de nombreuses autres régions du monde, où elle fait partie intégrante des micro-économies locales. Elle s'appelle arisan en Indonésie, paluwagan aux Philippines, gameya en Egypte, ekub en Ethiopie, cuchubal au Guatemala, etc. (Seibel & Damachi 1982). L'expansion de l'économie monétaire n'a en rien limité l'essor de ces institutions financières informelles (IFIs). Au contraire, elles sont aujourd'hui plus nombreuses et diversifiées que dans le passé. Dans de nombreux cas, les employés des banques commerciales ou de la banque centrale font partie de telles associations. Des banques ont même adopté certaines des techniques utilisées par ces groupes, comme la collecte quotidienne des dépôts.

### **Du travail au crédit...**

Les décennies récentes ont été marquées par des changements substantiels. Le travail, les contributions en nature et les devises pré-monétaires ont peu à peu été remplacés par de l'argent. Les groupes non financiers sont devenus des associations financières. La technique de la rotation est de moins en moins courante. Les groupes sont souvent devenus permanents. Ils continuent à proposer des services d'épargne mais y ajoutent généralement du crédit. Ces changements sont lents mais ils ont parfois eu lieu pendant la durée de vie de certains groupes individuels. Par exemple, dans une première phase, un groupe vend son travail et alloue le revenu collectif à un de ces membres, sur la base d'un système tournant. Dans une seconde phase, il peut abandonner le système de redistribution tournante et alimenter un fonds commun utilisé pour faire face à des crises, financer des activités collectives ou que l'on répartit à la fin de l'année. Dans une troisième phase, le groupe peut devenir une association de crédit et utiliser le capital accumulé pour financer des prêts destinés à ses membres. Dans une quatrième phase, avec l'augmentation du volume financier, les activités de crédit deviennent commerciales, des taux d'intérêt plus élevés sont appliqués et des garanties exigées. Les intérêts perçus deviennent alors le revenu principal du groupe.

L'innovation la plus importante a été le passage de l'association rotative d'épargne ou du groupe de travailleurs à l'institution non-rotative de crédit. Au Libéria, par exemple, ce processus a commencé avec l'ouverture des plantations Firestone pendant les années 1930 et s'est graduellement étendu pour toucher tous les groupes ethniques à la fin des années 1960 (Seibel 1970, Seibel & Massing 1974). Le facteur qui a le plus influencé la croissance des IFI et l'évolution vers des institutions de microfinance non-rotatives a généralement été la monétarisation de l'économie locale.

### **... et des organisations traditionnelles à la microfinance**

Les changements organisationnels décrits ici ont été accompagnés d'une évolution de la terminologie. Mes premiers travaux de recherche, dans les années 60, portaient sur les "organisations traditionnelles" (Seibel & Massing 1974), un terme qui, dans le meilleur des cas, suscitait l'intérêt des anthropologues. Pendant les années 1970, les agences d'assistance technique redécouvraient ces organisations, appelées alors "groupes d'entraide", un terme ancien utilisé par Raiffeisen une centaine d'années plus tôt (Seibel & Damachi 1982). Au milieu des années 1980, ces groupes devenaient des "institutions financières informelles" (Seibel & Marx 1987). Finalement, en 1990, inspiré par la conférence de la Banque Mondiale sur les Micro-Entreprises, je proposai à l'Economics Institute de Boulder (Colorado) d'intégrer dans son programme sur la Banque et la Finance Mondiale l'étude de la "microfinance", une discipline unissant micro-épargne et microcrédit (Seibel 1996).

## **LA THEORIE SOUS-JACENTE : AMONT ET AVAL**

### **Transfert de capital, modernisation du développement économique**

Le Conseil Allemand de la Recherche (DFG), qui a soutenu mon étude au Libéria, ne l'aurait pas fait si elle n'avait pas été basée sur un point de départ théorique. Ce socle aurait pu être la théorie de la modernisation, largement acceptée à l'époque. La plupart des travaux de recherche entrepris dans le monde ont pour but de confirmer ou de vérifier une théorie. Cependant, K. R. Popper (1935-1959) a montré qu'il y a progrès scientifique non pas lorsque l'on prouve une théorie mais bien lorsqu'on la réfute. C'est ce qu'il a appelé le principe de falsification. Tant la théorie en amont, qui sous-tendait mon étude, que celle en aval, qui en fut le résultat, ont en fin de compte été réfutées.

Pendant les années 1960, la réflexion sur le développement était dominée par la théorie de la modernisation. Bien que complexe, celle-ci est basée sur l'hypothèse d'une dichotomie entre les sociétés préindustrielles, supposées ascriptives, c'est-à-dire basées sur la parenté, la tradition et une allocation héréditaire des rôles, et les sociétés industrielles, dans lesquelles l'allocation des rôles, les valeurs et les motivations sont basées sur la "réalisation" et le succès. Dans la lignée de Parsons (1966 :22), Levy (1966 : 153, 171, 190) affirme que les sociétés préindustrielles sont particularistes et ascriptives, tandis que les sociétés industrielles mettent l'accent sur l'universalisme et la "réalisation". "La société traditionnelle," écrit Horowitz (1966 :61), "a pour caractéristiques des évolutions minimales d'une génération à l'autre, des habitudes comportementales

soumises de manière quasi exclusive à la coutume, un statut déterminé presque entièrement de manière héréditaire (système ascriptif), une productivité économique faible, une organisation sociale et un mode de vie basés sur le principe du commandement hiérarchique.” Pendant les années 60, dans toutes les facultés, les étudiants en sociologie apprenaient que “les valeurs de base et les motivations des sociétés industrielles et pré-industrielles sont différentes [...] L’homme pré-industriel ne ressemble aucunement à l’homme économique. Il n’éprouve pas le désir d’accumuler des richesses par goût de lucre” (Broom and Selznick, 1963 : 629, 634, 639).

La tradition faisait donc obstacle à la modernisation. Les transferts de technologies étaient théoriquement possibles, mais les facteurs socioculturels s’y opposaient. Conséquence de tout cela, les recommandations faites aux états d’Afrique et d’ailleurs qui venaient d’obtenir leur indépendance allaient toutes dans le sens d’une occidentalisation, c’est-à-dire un transfert “en vrac” de technologies, d’institutions, de valeurs et de motivations occidentales, avec un accent placé sur le concept de réalisation, transmis grâce à des systèmes éducatifs modernes (un sujet qui a été le sujet de nombreuses thèses doctorales). Pour arriver à cette modernisation, il fallait faire table rase du passé et repartir à zéro. C’est d’ailleurs à cette époque, en 1970, qu’Alvin Toffler publie son best-seller *Le Choc du Futur*, qui décrit comment une société, sur une petite île du Pacifique, réussit à changer radicalement du jour au lendemain, en abandonnant tout ce qui est traditionnel pour devenir totalement moderne. Dans cette oeuvre, Toffler affirme qu’une approche fragmentaire et graduelle du changement n’aurait pas fonctionné.

Cette manière de concevoir les sociétés pré-industrielles n’a en rien encouragé l’étude des institutions indigènes. Ce n’est qu’en 1969, lors que je rejoigns l’Université de Princeton pour y enseigner le développement avec M. J. Levy, adepte de la théorie de la modernisation, que je découvris réellement les concepts de sociétés traditionnelles et modernes. Au milieu des années 1960, je ne connaissais qu’une version simplifiée de la théorie de la modernisation. À l’époque, l’Allemagne venait de connaître une phase rapide de modernisation, couronnée par une situation de plein-emploi, un niveau de vie en hausse et un boom des exportations. Les transferts de capitaux réalisés dans le cadre du plan Marshall, en 1947, avaient été l’un des facteurs clés de ce processus. Sur les 12,4 milliards de dollars investis dans la reconstruction de l’Europe, 1,5 milliards avaient été alloués à l’Allemagne. En 1948, le gouvernement allemand créait la Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), une banque de développement chargée d’administrer l’allocation des prêts. En 10 ans, l’Allemagne allait devenir, du point de vue technologique, la plus moderne des économies modernes.

Il semblait évident que l'Allemagne allait désormais jouer un rôle clé dans le développement des pays sous-développés, peut-être en servant d'exemple de modernisation rapide. En 1961, le Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) devenait l'agence de coordination (et en 1964 d'exécution) de la politique allemande de développement. L'Allemagne s'impliquait dans les stratégies de développement émergentes, s'intéressant particulièrement à l'établissement de banques de développement, aux transferts de capitaux et au crédit ciblé et subsidié. Il fallut attendre les années 1970 pour voir s'effondrer les bases empiriques de la théorie appliquée de la modernisation, notamment le transfert de capitaux par l'entremise de banques de développement. Le premier coup fut porté par USAID (1973), par le biais de sa Spring Review (en 20 volumes). L'estocade arriva en 1980, sous la forme de plusieurs évaluations des banques de développement réalisées par différents bailleurs, y compris la Banque Mondiale et le BMZ. Les résultats de ces évaluations ont fait l'objet d'un résumé très convaincant, intitulé *Undermining Rural Development with Cheap Credit* (Adams et al. 1984). En 1965, bien avant l'écroulement de la théorie du transfert de capital, le BMZ demanda à l'institut de recherche où je travaillais, à Freiburg, de plancher sur l'établissement de coopératives d'épargne et de crédit au Nigeria, sur la base du modèle de Raiffeisen. Ce projet aurait permis de transférer en Afrique une institution née de manière totalement informelle après la famine de 1846-1847, reconnue légalement en 1889 et finalement couverte par la législation bancaire en 1934. Cette institution, à l'origine informelle et tournée vers la microfinance, administre aujourd'hui plus de 20 % des avoirs bancaires de l'Allemagne.

Au lieu de saisir cette chance de contribuer à la modernisation du Nigeria, où j'avais travaillé dans le cadre de ma thèse de doctorat, *Industrial Labour and Cultural Change* (Seibel 1968), je m'opposai à cette approche. Le Nigeria possédait déjà des associations indigènes d'épargnes et de crédits florissantes, dont étaient membres la quasi-totalité des adultes du pays (y compris la plupart des travailleurs que j'avais interviewés). N'était-il pas logique de développer ce réseau, au lieu de le remplacer ? Je ne savais pas dans quelle mesure de telles institutions existaient partout en Afrique et décidai, avec un collègue, de collecter toutes les études de cas que l'on pourrait trouver dans la littérature sur l'Afrique de l'Ouest (Seibel & Koll 1968). Ce travail fut financé par une bourse obtenue auprès du Conseil Allemand de la Recherche. L'étude, réalisée au Libéria, ne permit pas de réfuter la théorie de la modernisation mais montra cependant que même dans les villages les plus isolés du Libéria, les gens n'étaient ni trop pauvres ni trop incultes pour établir leurs propres groupes d'épargne et de crédit. Nos conclusions furent largement diffusées, notamment par le BIT, dans son journal *Cooperative Information* (en 3 langues), mais personne, à

ma connaissance, n'essaya de les mettre en pratique. Malheureusement, je ne disposais pas encore à l'époque du terme clé qui allait apparaître lors de la World Conference on Microenterprises (Washington DC, 1988) : "finance informelle" (Seibel 1988).

### **Systèmes sociaux et réceptivité au changement**

Les recherches effectuées au Libéria se révélèrent riches d'enseignements en aval, c'est-à-dire en dehors du champ d'investigation original. Je ne peux ici qu'en présenter un résumé. Lorsque je fis l'analyse des organisations traditionnelles du Libéria, il apparut qu'elles différaient d'une région à l'autre. A l'ouest du pays, on trouvait ce que j'appelai des coopératives indigènes bien structurées. A l'est dominaient des formes ad hoc et flexibles de coopération. Comme j'étais à l'époque impliqué dans une étude ethnographique du Libéria, je pus établir le lien entre régions et systèmes sociaux : les sociétés de l'ouest du pays étaient centralisées et hiérarchiques, celle de l'est décentralisées et segmentaires.

Ma contribution personnelle au projet ethnographique était une étude des Krahn, une ethnie originaire des forêts denses de l'est du pays, technologiquement peu avancée et sans spécialisation professionnelle. Les Krahn vivent d'une agriculture nomade qu'ils complètent par la chasse et la cueillette. Cinquante années plus tôt, les anthropologues les auraient qualifiés de société primitive. Pourtant, je fis chez eux une découverte étonnante et qui contredisait totalement ce que j'avais lu sur les sociétés préindustrielles : les Krahn insistent énormément sur la "réalisation" et la concurrence. Ils confient à certains individus des responsabilités importantes mais les leur retirent dès qu'ils estiment que d'autres pourraient mieux s'en acquitter. Ainsi, si l'on utilise le terme de McClelland (1961), on peut qualifier les Krahn de société compétitive, caractérisée par un système d'allocation des rôles et de récompense basé sur la réalisation et le succès individuel (Seibel 1974 ; Schroeder & Seibel 1974). Après réexamen des documents ethnographiques, il apparut que les ethnies de l'ouest du Libéria correspondaient au stéréotype de la société pré-industrielle, à savoir une société ascriptive et basée sur un système social hiérarchique et héréditaire, tandis que les sociétés de l'Est du pays étaient des sociétés compétitives primitives, comme j'eus le courage de les appeler (Seibel 1974). J'ajoute qu'elles étaient sans doute plus compétitives que beaucoup de sociétés modernes. Armé de cette connaissance nouvelle, je réexaminai mes recherches sur les travailleurs des usines d'Ibadan et de Lagos (Nigeria) où, à ma grande surprise, les Igbo, à l'origine une société très simple, avaient démontré une capacité à s'adapter et à gravir l'échelle sociale de loin supérieure à celle des Hausa, qui disposaient eux de hiérarchies politiques, de technologies artisanales et d'organisations

impressionnantes. Peu à peu, je découvris que les Krahn et les Igbo avaient en commun un système social compétitif et tourné vers la réussite, mais qu'ils avaient également tous deux été à l'origine d'une guerre civile dans leurs pays respectifs. Je consacrai une partie des dix années suivantes à étudier dans quelles circonstances des sociétés pré-industrielles, industrielles et des sous-système comme les organisations évoluent et deviennent des systèmes sociaux hiérarchiques ou compétitifs, des sociétés fermées ou ouvertes, et comment elles réussissent ou non à faire face à des situations problématiques (Seibel 1980).

Ayant réfuté une théorie conventionnelle, je décidai de tester la relation entre le système social et la réceptivité au changement. Pour cela, je choisis deux sociétés voisines des savanes du centre du Nigéria : les Igala, une société hiérarchique et ascriptive, et les Tiv, une ethnie segmentaire et tournée vers la réussite. Ces deux sociétés présentaient des différences importantes. Par manque de place, je ne mentionne ici qu'une seule de ces différences. Les Igala disposaient d'associations d'épargnes et de crédit bien structurées, hiérarchisées, mais totalement stagnantes. Malgré cela, ils étaient extrêmement opposés à tout changement. Les Tiv, eux, ne cessaient d'innover et d'expérimenter, adoptant au cas par cas les innovations jugées pertinentes, rejetant celles imposées sans raison (par exemple, dans le cadre de projets de développement) et développant ainsi des institutions financières nouvelles au service de leur économie (Marx, Moenikes & Seibel 1988).

En matière de développement, les bailleurs préfèrent adopter des approches et des meilleures pratiques faciles à reproduire et ont tendance à ignorer les différences entre les systèmes sociaux. Sur la base de mes études comparatives, je considère qu'il faut plutôt adopter de bonnes pratiques, que l'on adapte ensuite au système économique et social rencontré, et qui ne sont pas forcément des pratiques que l'on pourra reproduire ailleurs<sup>56</sup>. En Côte d'Ivoire, j'ai étudié les systèmes sociaux et les institutions financières non formelles de plusieurs grands groupes ethniques. Tout comme au Libéria et au Nigeria, ces systèmes varient énormément. Certains sont très hiérarchiques, d'autres très segmentaires ou, comme je les appellerais plus tard, fermés ou ouverts, et propose deux approches du développement différentes : le développement du haut vers le bas, dans les sociétés hiérarchiques et ascriptives ; le développement du bas vers le haut, dans les sociétés segmentaires et compétitives (Seibel et al 1987). À cet égard, un travail énorme doit encore être fait pour passer de la théorie à la pratique et ce non seulement dans le domaine de la finance rurale ou de la microfinance.

---

56 Le CGAP n'a que récemment adopté le terme "bonnes pratiques" au détriment de "meilleures pratiques".



## REUNIR THEORIE ET PRATIQUE EN LIANT FINANCE FORMELLE ET INFORMELLE

### Première tentative : moderniser la finance informelle

Une première proposition s'inspirant de la recherche académique fut faite. Elle mettait l'accent sur un développement venant de la base, fondé sur les systèmes indigènes et, plus spécifiquement, avait pour objectif de moderniser la finance informelle. Cette proposition allait à l'encontre de la théorie conventionnelle et paraissait donc très nouvelle. En fait, ce n'était qu'une redécouverte des propositions faites par l'ethnologue allemand Westermann (1935) au Togo en 1903/04, après sa découverte des groupes de crédits et d'épargne indigènes (sodyodyo). Depuis 1967, j'étais moi-même en faveur de cette solution et avais proposé une approche basée sur des mesures incitatives et destinée à assurer le mainstreaming de la finance informelle. Cette approche était basée sur les principes suivants : (a) amélioration des compétences en matière de gestion et des pratiques opérationnelles ; (b) transformation des associations de crédit et d'épargne rotatives et non-rotatives, des sociétés funéraires et des institutions collectant l'épargne en institutions financières réglementées disposant d'un fonds permanent destiné à financer des prêts ; (c) opportunités de modernisation, pour devenir une institution financière réglementée ; et (d) établissement de relations de collaboration avec les banques. La modernisation est progressive, volontaire, et peut être encouragée par diverses mesures incitatives, comme indiqué au Tableau 1.

**Tableau 1:**  
**Mesures d'incitation à la modernisation progressive des IFI**

<i>Etape dans la modernisation</i>	<i>Mesure d'incitation</i>
1. Inscription	Formation de base (comptabilité)
2. Reporting	Formation en gestion financière
3. Statut juridique	Services de consultance en matière de bonnes pratiques
4. Normes prudentielles	Echange de liquidités et refinancement
5. Supervision	Accréditation avec label de qualité

Des réseaux d'institutions financières informelles pouvaient, en tant qu'organismes auto-organisés, fournir les incitants (Seibel 2001). La modernisation n'a cependant pas été l'approche qui s'est imposée.

Deuxième tentative : le concept du "linkage banking" et la manière dont il a donné naissance au plus grand programme de microfinance rurale mis en œuvre par un pays en voie de développement

Les services officiels de l'aide au développement éprouvaient des difficultés à travailler avec des entités informelles privées mais Erhard Kropp, au GTZ, et Hans Mittendorf, à la FAO, tous deux impliqués dans le secteur de la banque de développement agricole, étaient fascinés par les possibilités existantes. Nos discussions nous ont permis d'avancer sur la voie d'une approche hybride, consistant à associer finance formelle et informelle, banques et groupes d'entraide. Bien que l'accent ait été mis sur l'établissement de liens plus étroits entre les deux types d'institution, l'approche incluait deux autres stratégies complémentaires : moderniser les IFIs et déclasser ou simplifier<sup>57</sup> les banques<sup>58</sup> (Seibel 1985). Même si l'approche du linkage banking était née en Afrique (Seibel & Marx 1987), le contexte politique de ce continent ne semblait pas adapté pour sa mise en œuvre.

L'événement qui a finalement attiré l'attention des décideurs politiques et des banques sur le linkage banking a été un séminaire tenu à Nanjing (Chine), en mai 1986, sur le "renforcement des services de crédit institutionnels destinés aux groupes à faibles revenus", organisé par l'APRACA, une association de banques agricoles et centrales de la région Asie-Pacifique. Lors de ce séminaire, la GTZ a présenté le modèle du linkage banking, en insistant sur les éléments suivants : utilisation de l'infrastructure financière formelle et informelle préexistante ; établissement de liens en matière de crédit, sur base de l'épargne, entre groupes d'entraide et banques ; ouverture par des groupes informels de comptes d'épargne et de crédit auprès des banques ; rôle des ONG en tant qu'intermédiaires sociaux et, dans un premier temps, financiers ; modèles flexibles de coopération entre groupes d'entraide ; ONG et banques en tant que partenaires d'affaires autonomes, chacun appliquant son propre taux d'intérêt de manière à générer la marge nécessaire pour couvrir les coûts de transaction. Lors de sa sixième Assemblée Générale, tenue à Katmandou en décembre 1986, l'APRACA a fait de Linking Banks and Self-Help Groups son principal programme et a d'ailleurs reçu l'appui de la GTZ, par le biais d'un

---

57 Erronément transformé par certains en "réduire l'échelle de", qui ne rend pas les aspects qualitatifs de "simplifier".

58 Beaucoup plus tard, le concept de "simplification" m'a fait découvrir un nouveau champ de recherche appliquée, la réforme de la banque de développement agricole (Seibel, Giehler & Karduck 2005).

projet sectoriel d'une durée de 10 ans. À partir de 1988, la GTZ a également soutenu des projets bilatéraux en Indonésie, aux Philippines et en Thaïlande, sur la base d'études de faisabilité réalisées par Seibel (Kropp et al. 1989). Pour garantir la solidité du pont à construire entre recherche et pratique, je pris congé de l'université de Cologne pour rejoindre la GTZ et développer le premier projet de linkage banking en Indonésie, avec la collaboration de la banque centrale, la banque agricole gouvernementale Bank Rakyat Indonesia et Bina Swadaya, une importante ONG qui avait représenté l'Indonésie à Nanjing. Après une phase pilote de deux ans et demi, 1.600 groupes d'entraides, 16 agences bancaires et 15 ONG avaient établi des relations de collaboration commerciale (Seibel & Parhusip, 1992). En 1998, environ 800 banques rurales et 16.000 groupes d'entraide étaient impliqués. Plusieurs thèses doctorales ont été consacrées à ce projet (Holloh 1998 ; Maurer 1999 ; Steinwand 2001).

C'est en Inde que le linkage banking a connu son plus grand succès. La NABARD (Banque Nationale pour l'Agriculture et le Développement Rural) y a construit ce qui est aujourd'hui le programme de microfinance rurale le plus important que l'on puisse trouver dans les pays en voie de développement et celui qui connaît la croissance la plus rapide. Le contexte est complexe et ce programme a des origines profondes, qui dépassent les simples travaux d'un chercheur, l'organisation d'une conférence qui déclenche un processus et une expérience pilote en Indonésie. Rien ne se serait concrétisé si le terrain n'avait pas été bien préparé.

Depuis les années 50, l'échec qu'a connu le développement rural en Inde a été attribué au manque de biens de production et de crédits. Des mesures politiques majeures ont été prises pour remédier à cette situation, notamment la nationalisation des banques privées en 1969, l'expansion de leurs réseaux d'agences dans les zones rurales, la mise en place de prêts sectoriels prioritaires et la création de Banques Rurales Régionales (BRR). Ces mesures ont permis aux paysans disposant de revenus moyens d'accéder aux circuits commerciaux et bancaires mais n'ont eu aucun impact sur les sans-terre, les microentrepreneurs, les journaliers et les femmes analphabètes, comme l'a prouvé une étude de la Reserve Bank of India (RBI) en 1981. En réalité, le crédit bon marché avait même ralenti et limité le développement rural.

En 1983, l'unité recherche de la NABARD analysait les données recueillies dans le cadre de la All-India Debt and Investment Survey et concluait que l'Inde, bien que disposant d'infrastructures financières rurales plus développées que beaucoup d'autres pays en voie de développement, n'était pas parvenue à réaliser ses objectifs de développement. La question était donc : comment expliquer cette faillite du système ? La NABARD, grâce à plusieurs études, découvrit que

les procédures des banques rurales étaient trop complexes et coûteuses, que mettre exclusivement l'accent sur les prêts destinés aux activités de production était une erreur, que les pauvres étaient capables d'épargner mais n'avaient nulle part où déposer leur épargne, que les coûts de transaction étaient prohibitifs et, enfin, que les produits financiers n'étaient pas adaptés. Elle en conclut que les programmes destinés aux populations pauvres devaient être axés sur l'épargne plutôt que le crédit et qu'il fallait donner aux populations concernées la possibilité d'intervenir dans leur conception. Plusieurs années furent alors consacrées à la recherche de nouveaux partenaires, de nouveaux systèmes de distribution et de nouveaux produits financiers. L'un des partenaires choisis fut MYRADA, une ONG du sud du pays dont la recherche-action sur les groupes de gestion de crédit fut financée de 1985 à 1988 par la NABARD et l'ACDI. La collaboration était basée sur un paradigme nouveau, "l'épargne d'abord", considéré par la NABARD comme établissant une rupture avec le monde du microcrédit. Trois options distinctes mais basées sur la mobilisation de l'épargne rurale par des groupes furent envisagées : subventions de contrepartie, prêts à taux zéro de contrepartie ou prêts avec intérêt. L'objectif étant de trouver une solution durable, la NABARD opta pour la troisième option.

Au niveau international, 1983 fut une année charnière, qui vit de nombreux pays adopter une approche nouvelle en matière de finance rurale. En 1985, la FAO organisait à Rome la Consultation SACRED III, où on discuta du rôle potentiel des ONG et des groupes d'entraide, ainsi que des liens pouvant être établis avec les banques. L'APRACA (Quiñones) présenta une proposition d'études de faisabilité, la FAO (Mittendorf) soumit la proposition au BMZ (Osner) et la GTZ (Kropp) prit le relais. En 1986, l'APRACA décidait de lancer un programme consacré aux activités bancaires des groupes d'entraide.

La NABARD avait participé à tous ces événements et invité les institutions membres de l'APRACA à Bombay en février 1987 pour faire avancer la cause de la finance informelle, encore insuffisamment reconnue en Inde à l'époque. Lors de cet atelier, les membres indiens de l'APRACA décidaient que, "conformément à une recommandation faite par l'APRACA", une task force et un groupe d'étude dirigés par la NABARD seraient chargés de réaliser une étude de terrain portant sur les groupes d'entraide et leurs activités d'épargne et de crédit.

L'étude fut réalisée en 1987 et publiée en 1989. Elle montra que les groupes insistaient sur la notion d'entraide, étaient en majorité (mais passystématiquement) homogènes en matière d'activité et de caste, disposaient d'un fonds commun alimenté par de très petits apports d'épargne ou d'intérêts, et prêtaient à leurs membres, pour des périodes allant de 1 à 3 mois, à un taux mensuel oscillant entre 2 et 3%. Le taux de remboursement de ces prêts était excellent et leur

impact limité mais sensible, allant de l'aide d'urgence à la résolution de cas de servitude pour dettes. L'accès au crédit formel était virtuellement non existant. Il apparaissait également que les ONG "avaient joué un rôle clé en organisant les pauvres des régions rurales en groupes d'entraide et en promouvant ensuite le bon fonctionnement de ceux-ci". Étant donné la faiblesse des ressources pouvant être générées par l'épargne interne et l'établissement, d'autant plus notables parce que rares, "de liens effectifs de crédit entre groupes cibles et banques", l'équipe "jugea pertinent de réfléchir au développement de modèles flexibles de mise en relation, adaptés aux différentes situations" et de se demander "quels types de projets pilotes ou de recherche-action devaient être mis en œuvre pour faire apparaître de tels modèles" (NABARD 1989).

Après réexamen de l'état de la finance rurale dans le pays en 1989, il apparut que la plupart des 196 Banques Rurales Régionales (BRR) étaient déficitaires et ne représentaient donc pas une solution viable. Ceci donna lieu à une discussion au parlement sur l'éventuelle création d'une Grameen Bank, inspirée du modèle existant au Bangladesh, et qui serait donc une nouvelle structure bancaire nationale. Se basant sur ses propres études et sur l'expérience de l'APRACA en matière de linkage banking, la NABARD proposa elle une approche différente, qui consistait à utiliser l'infrastructure existante des banques et des organisations sociales, mais en axant la logique sur l'épargne plutôt que le crédit et en utilisant les ressources des banques plutôt que des bailleurs pour financer les activités de crédit.

Entre 1989 et 1991, un dialogue politique entre la NABARD et la Banque Centrale (RBI) permit de préparer un projet pilote destiné à établir des liens entre groupes informels et banques. Les lignes directrices du projet indonésien, adaptées au contexte indien, se révélèrent utiles. En juillet 2001, la RBI envoyait une circulaire aux banques commerciales pour leur recommander de participer activement à un projet pilote associant des groupes d'entraide et des banques, refinancé par la NABARD. Les groupes éligibles pouvaient être formellement enregistrés ou non, devaient compter entre 10 et 25 membres, exister depuis au moins six mois et avoir mobilisé leur propre épargne.

Le projet pilote fut lancé en 1992. Au terme de la phase pilote, en mars 1996, près de 5000 groupes d'entraides (80.000 membres) avait établi des liens de crédit avec 95 unités bancaires. Le programme s'était révélé particulièrement adapté aux femmes pauvres et très pauvres, particulièrement dans les régions difficiles d'accès et disposant de ressources limitées. Les niveaux de revenu avaient augmenté ; même les plus pauvres parvenaient à épargner et leur niveau d'épargne avait augmenté proportionnellement à l'évolution de leurs revenus. Les coûts de transaction des banques et des membres des groupes d'entraide

avaient diminué. Le taux de remboursement était proche de 100 %, à comparer avec un taux moyen de 50-60 % dans le crédit agricole. La NABARD, comparant le modèle du linkage à celui de la Grameen Bank, conclut également “qu’il était plus durable et davantage adapté au contexte indien, caractérisé par un vaste réseau d’agences bancaires rurales [...] et par des groupes d’entraide qui fonctionnent de manière indépendante et attendent d’être mis en relation avec le système bancaire” (Nanda 1995).

Suite à ces conclusions, la NABARD décida d’étendre le programme au niveau national. Un fonds spécial fut créé et un programme ambitieux de renforcement des capacités des ONG et OG lancé. En 1998, la NABARD établissait le Micro Credit Innovations Department (MCID), une unité chargée de gérer la mise en oeuvre du programme et de concrétiser la grande vision de la NABARD : un million de groupes d’entraide, représentant 100 millions de pauvres dans les zones rurales, mis en relation avec les circuits bancaires et de crédit à l’horizon 2008. Depuis 1998, le gouvernement national a réaffirmé dans ses déclarations budgétaires son engagement en matière de refinancement. Les activités destinées à étendre le programme et renforcer les capacités des partenaires se sont poursuivies à un rythme accéléré. En mars 2005, 1,6 millions de groupes d’épargne étaient impliqués, représentant 24 millions de membres et couvrant plus de 120 millions de personnes issues des couches les plus modestes de la population. Plus de 3000 institutions gouvernementales et non-gouvernementales avaient participé à la création des groupes et à leur mise en relation avec 35.000 unités bancaires (chiffres cumulés).

Contrairement aux programmes de développement de nombreux autres pays, l’approche adoptée en Inde appartient totalement aux agences et organisations indiennes et tire son énergie du sentiment de responsabilité qu’éprouvent les différents acteurs institutionnels, depuis le groupe d’entraide individuelle jusqu’à la NABARD et la RBI, en passant par les fédérations de groupe d’entraide. La GTZ et la DDC ont contribué au programme mais n’ont pas été impliquées dans sa gestion. Le financement des activités de crédit s’est fait sur la base de l’épargne réunie par les membres des groupes d’entraide, des bénéfices accumulés par les groupes, des fonds propres des banques et du refinancement assuré par la NABARD. J’ai personnellement accompagné ce programme à la fois en tant que chercheur et praticien. Ainsi, j’ai participé en 1994 à la planification des activités d’extension au niveau national du projet pilote, en 2001 à une révision du programme, en 2002 à une étude des coûts des transactions bancaires, en 2004 à une étude des coûts de transactions au sein des groupes d’entraide, et en 2005 à une étude de l’histoire et de l’évolution de ces groupes. J’envisage de me lancer dans une étude consacrée aux fédérations de groupes d’entraide

## De la microfinance informelle au linkage banking : interactions entre théorie et pratique

---

qui sont allées au bout de la logique et devenues des institutions financières formelles.

Je conclus de tout ceci qu'il faut bien plus que quelques publications pour passer de la théorie à la pratique et concrétiser les conclusions d'un projet de recherche. Il faut avant tout croire en une idée et persévérer. Peut-être faut-il d'ailleurs se lancer dans une voie précise à un moment où personne ne s'y intéresse. Il faut également pouvoir compter sur des organisations de développement qui porteront sur le terrain le flambeau du chercheur. Enfin, il faut être prêt à régulièrement changer de rôle et porter, tour à tour, la casquette de chercheur et de praticien.







# Formation en microfinance : les institutions académiques ont-elles un rôle à jouer ?

**MAREK HUDON**, Aspirant du FNRS, Centre Emile Bernheim - Solvay Business School - ULB et **ANNABEL VANROOSE**, Vrije Universiteit Brussel (VUB) & Centre Emile Bernheim - Solvay Business School – ULB (Belgique)<sup>59</sup>

Le développement du secteur de la microfinance a stimulé la demande de programmes d'éducation spécifiques. Cet article examine les caractéristiques et les objectifs de ces programmes. Nous abordons tout d'abord le pourquoi des programmes de formation en microfinance. Nous examinons ensuite les publics visés et leurs spécificités. Nous analysons enfin le rôle des programmes académiques consacrés à la microfinance.

## Une brève introduction

Deux faits précis expliquent la demande de formations spécifiques en microfinance. Tout d'abord, la microfinance diffère à plusieurs niveaux de la finance traditionnelle. Il y a donc des raisons structurelles au développement de formations spécifiques. Les institutions de microfinance travaillent avec des clients plus pauvres, un personnel local et souvent moins formé que celui des banques, et une méthodologie spécialisée en matière de crédit et de services financiers. Tout ceci rend nécessaire l'adoption d'une approche spécifique, la formation bancaire classique ne répondant pas aux besoins des IMF.

Ensuite, la conjoncture actuelle a fait naître des besoins de formation intenses. Depuis les années 1990, le secteur de la microfinance connaît une croissance impressionnante qui a incité les IMF à entamer un processus de spécialisation et de professionnalisation. Dans certains cas, des institutions de microfinance sans but lucratif ont évolué pour s'intégrer au marché financier formel. Ce type d'évolution a évidemment impliqué de relever certains défis en matière de gestion et de gouvernance.

---

<sup>59</sup> Nous remercions Marc Labie et Betty Wampfler pour leurs suggestions. Marek Hudon remercie aussi le Fonds Marie-Christine Adam pour le support financier.

La spécialisation a également fait naître une littérature spécifique. On trouve aujourd'hui de nombreux manuels, journaux scientifiques, articles et périodiques consacrés à la microfinance. Il semble qu'à ce niveau le secteur évolue lentement vers davantage de formalisation. Le développement de la formation en microfinance peut d'ailleurs contribuer positivement à cette évolution.

La formation actuelle se décline sous différentes formes et dans différents lieux. Quelques questions importantes restent ouvertes quant à l'organisation des programmes de formation : quelle doit être la durée de la formation ? Faut-il penser en termes de jours, de semaines ou de mois ? Faut-il opter pour une formation continue ou un cours intensif et unique ? Où faut-il dispenser la formation ? Qui former au sein de l'institution ? Quel est le coût de ce type de formation et qui le prend en charge ?

### **Quel type de programme?**

Dans le domaine de la microfinance, l'éducation peut se concevoir à plusieurs niveaux. Ainsi, on peut décider d'éduquer non pas le personnel mais les clients de l'institution. Dans certains cas, les IMF intègrent des services de formation dans leur méthodologie. Un processus éducatif formel aide les clients à gérer leurs crédits ou à créer leur propre entreprise. Généralement, l'aide à la création d'entreprise est destinée aux clients mais il arrive que le personnel y participe également. Dans ce cas, il s'agit d'une formation de formateurs. Le fait que les programmes de microfinance fournissent à leur clientèle des services éducatifs directs fait aujourd'hui débat. Certaines IMF considèrent que les compétences entrepreneuriales doivent être promues et en font un critère d'obtention de crédit. D'autres, comme la Grameen Bank, estiment que les clients disposent des compétences nécessaires et ne proposent aucune formation systématique, à l'exception des contacts hebdomadaires avec le personnel chargé de la perception des remboursements. Ces IMF mettent l'accent sur les taux d'intérêt peu élevés qu'ils appliquent.

Les cadres moyens et les agents de crédit des IMF sont généralement des locaux. Gérer une institution de microfinance ne peut se faire sans une formation spécialisée. Certaines banques commerciales ont tenté de se lancer dans la microfinance sans formation spécifique et ont découvert à leurs dépens que comprendre les méthodologies de la microfinance ne suffisait pas. Dans la plupart des cas, la formation est fournie par une ONG, un consultant ou une plate-forme internationale de microfinance. L'objectif est de transmettre aux responsables locaux les connaissances nécessaires pour assurer la standardisation des procédures de l'IMF. Ces programmes mettent généralement l'accent sur les compétences en matière de gestion. Ils peuvent également être théoriques et

## Formation en microfinance : les institutions académiques ont-elles un rôle à jouer ?

---

porter sur des sujets comme la fixation des taux d'intérêt ou les méthodes de recouvrement des prêts. Dans certains cas, ils s'inscrivent dans le cadre de programmes d'échanges et permettent aux employés d'IMF différentes de se rencontrer et d'apprendre les uns des autres.

Un troisième type de formation est envisageable, destinée aux équipes de direction des IMF. Le secteur de la microfinance évolue rapidement, les principes et meilleures pratiques également. La communauté internationale des bailleurs joue ici un rôle fondamental. Ainsi, le CGAP propose des formations spécialisées aux dirigeants d'IMF. L'une des plus connue est le célèbre Boulder Training Program. Récemment, un partenariat a été établi entre différentes institutions académiques du sud et le CGAP, dans le but de développer des MBA en gestion de la microfinance.

Le personnel des bailleurs doit également être formé pour avoir une vision claire du secteur dans son ensemble et en connaître les spécificités. Les programmes de microfinance financés par des bailleurs différent de ceux, plus traditionnels, que gèrent les ONG, parce qu'ils impliquent de proposer du crédit et d'autres services bancaires et parce qu'ils font souvent appel à un mélange de crédits et de subventions. La microfinance jouant un rôle de plus en plus important dans les politiques de développement, on peut estimer que ce type de formation sera de plus en plus nécessaire à l'avenir. Contrairement à ce que croient de nombreuses personnes, le personnel du siège est aussi formé, si pas mieux, que le personnel de terrain qui gère les différentes activités du portefeuille. Poussée à l'extrême, cette situation peut donner lieu à des stratégies extrêmement bien conçues mais qui ne sont pas mises en oeuvre par manque de capacités sur le terrain.

L'intérêt croissant de la banque commerciale pour la microfinance stimule la demande d'experts internationaux capables de combler le fossé entre les deux secteurs. Les banques commerciales veulent s'engager sur ce nouveau marché et ont besoin de collaborateurs qui possèdent une connaissance spécifique des pays en voie de développement et des méthodologies de microfinance. Ce type de formation peut être confié à des ONG internationales mais également à des institutions académiques classiques.

Les universitaires qui s'intéressent à la microfinance jouent souvent un double rôle. Tout d'abord, ils enseignent. À notre connaissance, très peu d'universitaires se limitent à n'enseigner que la microfinance. Souvent, ils donnent également des cours de politique publique ou d'économie du développement. En plus de l'enseignement, ils sont impliqués dans des activités de recherche. Travailler avec des universitaires présente de très nombreux avantages. Ils possèdent une

connaissance approfondie de la microfinance mais également d'autres secteurs connexes. Grâce à leur double rôle de professeur et de chercheur, ils possèdent à la fois de vastes connaissances générales et plusieurs spécialités. De plus, ils ont appris à aborder les problématiques qu'ils étudient à partir de perspectives variées et en rejetant les approches trop étroites. Ceci est particulièrement important pour un secteur qui est confronté à des choix, par exemple celui de la diversification ou de la standardisation. C'est dans ce contexte que se situe le besoin de développer des programmes académiques plus spécialisés.

De plus, beaucoup d'universitaires collaborent avec une ONG locale ou internationale, ou un bailleur. Certains font partie du personnel d'une ONG, d'autres jouent un rôle de consultant. La relation peut également être dans l'autre sens : beaucoup de dirigeants d'IMF enseignent dans des universités. Par exemple, Maria Otero (*Acción*) et Jeffrey Ashe (*Oxfam*) sont chargés de cours dans des universités américaines de premier plan. Il faut également rappeler que les centres de recherche en microfinance ne sont pas tous situés dans des pays du nord. Ainsi, on trouve en Inde deux centres particulièrement actifs en matière de recherche : le *Centre for Microfinance Research* de Chennai et l'Institut Français de Pondichéry.

### **Quel est le coût de la formation en microfinance et qui le prend en charge ?**

Plusieurs politiques existent en matière de tarification des formations en microfinance. Dans certains cas, les clients paient un montant relativement bas pour pouvoir participer à des sessions sur le développement des entreprises. Dans d'autres cas, les IMF organisent des cours gratuits et développent parfois des systèmes d'incitation pour encourager leurs clients à y participer. Le coût de la formation est parfois intégré dans le calcul du taux d'intérêt de l'IMF.

Pour les opérateurs, le coût de la formation peut aller de zéro à plusieurs milliers d'euros, notamment pour les formations destinées aux cadres et dirigeants. La plupart des bailleurs comprennent que de nombreux acteurs locaux n'ont pas les moyens de se payer des cours spécialisés ou, s'ils peuvent se le permettre, n'investiront pas les sommes nécessaires. Ils subventionnent donc la participation des cadres ou des employés à des activités locales de formation. Les IMF considèrent ce type d'aide comme des dons en nature.

Les programmes de formation de longue durée sont eux beaucoup plus coûteux. Ils sont souvent proposés dans l'hémisphère nord ou dans un pays situé au centre du continent, comme les programmes de formation de MicroSave au Kenya. Certains programmes sont accessibles aux opérateurs à un tarif préférentiel. De plus, certains bailleurs offrent des bourses qui permettent à des

## Formation en microfinance : les institutions académiques ont-elles un rôle à jouer ?

---

opérateurs de participer à de telles formations. Le CGAP et la Banque Mondiale, par exemple, proposent diverses bourses à ceux qui souhaitent participer au *Boulder Microfinance Training Program* en Italie. USAID est également très actif en la matière. Ces bailleurs apportent également un soutien conséquent aux programmes académiques et de recherche en microfinance. En Europe, ce sont surtout les bailleurs bilatéraux qui subventionnent la recherche ou financent les bourses. Par exemple, en Belgique, les bureaux locaux de la Coopération Technique Belge accordent des bourses aux étudiants issus des pays du sud. Dans certains cas, les universités proposent également des bourses à ces étudiants.

### **Que peuvent apporter les programmes académiques au secteur de la microfinance ?**

On trouve aujourd'hui un grand nombre de formations courtes (de 2 à 10 jours), spécialisées et destinées aux opérateurs de terrain. Par contre, seuls quelques rares programmes généraux ont été développés. La formation académique diffère des autres programmes de formation parce qu'elle a pour objectif de former des experts qui posséderont un bon niveau de connaissances en microfinance mais également dans d'autres domaines. Nous pensons ici à l'économie du développement, la sociologie, la finance et la gestion. La formation académique est importante à plus d'un titre. D'abord, elle enrichit le secteur en "produisant" des experts capables de travailler au nord et au sud, dans une ONG locale ou internationale, une banque commerciale, un fonds d'investissement ou une IMF. Ensuite, elle forme d'éventuels futurs chercheurs. Comme le dit Isabelle Guérin (Dialogue, décembre 2005), la recherche académique joue un rôle clé en facilitant le processus de réflexion qui permet de décider de la direction que la microfinance doit prendre. De nombreuses questions sont encore sans réponse aujourd'hui, notamment en ce qui concerne l'impact qu'aura à terme l'intégration de la microfinance dans la finance ou la commercialisation de certains services. Ici, la recherche académique a pour avantage d'offrir au secteur des résultats objectifs utilisables dans la prise de décision. Bien que les chercheurs impliqués dans la microfinance puissent être issus de domaines divers et variés, nous pensons qu'un programme académique spécifique peut permettre à ses bénéficiaires de comprendre à quels problèmes et défis la microfinance est confrontée.

Aujourd'hui, il existe quelques programmes académiques courts ou d'apprentissage à distance. L'université de Wageningen (Pays-Bas) organise une formation internationale en microfinance rurale d'une durée de 10 jours. Dans certains cas, la microfinance est une matière optionnelle ou un module intégré dans un cursus plus complet, comme par exemple un Master. En Italie,

l'université de Bergame, le CIPSI et la Fondation Giordano Dell'Amore proposent une formation en microfinance d'une année. En France, l'université de Nancy organise un Master qui porte sur la très petite entreprise, la microfinance et le développement. Le CNEARC propose à Montpellier une formation de trois mois en finance rurale, sous la forme d'une option de son diplôme de Master of Science Natura. Les universités américaines s'impliquent de plus en plus dans le développement de programmes exécutifs en microfinance. Par exemple, la Kennedy School of Government organise chaque année un programme exécutif de deux semaines intitulé "Financial Institutions for Private Enterprise Development" qui met l'accent sur la compréhension des spécificités du financement des micro-entreprises par rapport à celui des petites entreprises.

On peut douter de la pérennité de tels programmes. En effet, la microfinance est aujourd'hui très à la mode, tant dans les pays du nord que du sud, mais elle dépend encore fortement des subventions fournies par les bailleurs. Si ceux-ci changent de politique ou se retirent du jeu, le secteur tout entier et la demande de formation en souffriront. On peut cependant estimer que le financement des petites entreprises dans les pays en voie de développement continuera à être un élément clé dans l'avenir proche et que, par conséquent, la demande de formation académique dans les pays du nord restera importante.

Dans ce contexte, trois universités européennes et une ONG ont pris l'initiative de lancer un diplôme européen en microfinance. Le *European Microfinance Program* (EMP) est un programme conjoint organisé par l'Université Libre de Bruxelles, la Wageningen Universiteit, l'Université Paris-Dauphine et l'ONG PlaNetFinance. Il s'agit d'un programme d'une année, enseigné en anglais et destiné à des étudiants du monde entier. L'objectif est de proposer aux étudiants une approche multidisciplinaire de la microfinance et de leur faire acquérir des connaissances techniques. L'expertise spécifique des trois universités impliquées permet de donner au programme une base solide. La Solvay Business School (Université Libre de Bruxelles) lui apporte ses compétences économiques et financières ainsi que son expertise en matière de réglementation financière et de produits de microfinance. La Wageningen Universiteit apporte au projet son expérience de la microfinance et des microentrepreneurs en région rurale. L'Université Paris Dauphine possède elle des compétences reconnues dans le domaine de la sociologie et de la dimension socio-économique de la microfinance. Elle est également spécialisée dans les activités de microfinance et de banque commerciale en zone urbaine.

La formation théorique (plus de 170 heures de cours) est complétée par des conférences données par des professionnels. À la base de cette initiative, on trouve l'idée que seuls des professionnels possédant des connaissances

très précises et techniques peuvent réellement apporter un plus aux acteurs locaux. Les étudiants sont donc encouragés à se spécialiser dans un domaine ou un produit spécifique, tels que les transferts d'argent, et approfondir leur connaissance du sujet choisi par le biais de différents cours.

En matière de développement, il est fondamental que la théorie académique soit associée à des expériences de terrain. C'est pour cette raison que les étudiants devront réaliser un stage, d'une durée de deux à quatre mois, auprès d'un acteur de la microfinance locale (IMF, autorité de régulation, ONG, etc). Le but sera de compléter leurs connaissances théoriques par une première expérience professionnelle de terrain. Grâce à leur spécialisation progressive, les étudiants pourront apporter aux IMF des connaissances théoriques utiles et établir ainsi une relation gagnant-gagnant.

### **Conclusion**

Alors que le secteur de la microfinance est en pleine croissance, la manière dont sont gérées les ressources humaines des IMF laisse beaucoup à désirer. Même si de nombreux bailleurs organisent des programmes de développement des capacités, la formation en microfinance reste un élément indispensable si le secteur entend se développer davantage. L'un des défis auxquels sont confrontées les institutions académiques est la diversité des acteurs et la variété des processus opérationnels et des missions sociales. Il est à noter que l'un des principaux facteurs de succès de la microfinance est la diversité des contextes et des populations cibles. Par conséquent, il importe de ne pas tomber dans le piège de l'uniformisation ou du déséquilibre des formations, qui donnerait naissance à une uniformité des pratiques. En microfinance, il n'existe aucun modèle ni pratique qui puisse être appliqué à tous ou mis en oeuvre aveuglément et à l'identique partout dans le monde. Plutôt que de parler de *meilleures* pratiques, il faut davantage mettre l'accent sur les *bonnes* pratiques, définies comme les plus adaptées aux différents contextes individuels. C'est là le défi principal auquel sont confrontés ceux qui organisent des activités de formation. Le monde académique peut ici jouer un rôle important en élargissant le champ de la formation pour y inclure d'autres matières et en permettant aux personnes formées de développer leur esprit critique.







# Publications et diffusions de l'information

**LUCIANO BONOMO**, Université de Bergame<sup>60</sup> (UNIBG)<sup>61</sup>  
(Italie)

La persistance d'environnements économiques fragiles et incertains dans les économies en développement, ainsi que la coexistence de segments anciens et nouveaux dans les économies industrialisées rendent crucial le rôle joué par la recherche et la diffusion de l'information en matière de microfinance et de finance rurale.

Les publications, qui permettent de diffuser l'information et de partager les leçons apprises et les résultats de la recherche et de l'expérimentation, jouent un rôle clé dans le débat et l'évolution du secteur financier. Plusieurs organisations internationales (BIT, FENU, FAO, Banque Mondiale, CGAP) sont impliquées dans la recherche et la diffusion de ses résultats. En microfinance, la littérature est surtout consacrée aux pays à faible revenu (PFR) et aux économies en transition (ET). De plus en plus de publications sont consacrées à la microfinance en Europe.

Étant donné le nombre croissant d'universités et de centres de recherche qui se lancent dans la recherche et la publication de textes portant sur la finance rurale et la microfinance, il semble intéressant et utile d'avancer sur deux axes:

1. **AXE HORIZONTAL**: consiste à mettre en relation les universités et centres de recherche, pour renforcer leur collaboration et leur permettre de partager des informations et des découvertes pertinentes. Les programmes de formation et les projets de recherche sont un bon moyen d'échanger des expériences, notamment par le biais d'échanges d'étudiants et l'accueil de professeurs étrangers.
2. **AXE VERTICAL**: consiste à mettre en relation des "clients" potentiels (institutions de microfinance) et le secteur de la recherche, notamment par le biais d'un point focal qui recueillerait toute l'information possible sur "qui fait quoi" et "où se trouve l'expertise", de manière à guider le processus permettant de transformer la théorie en pratique.

---

60 Anciennement Fondation Giordano Dell'Amore, Milan.

61 Mis à jour par Véronique Faber, ADA

Internet est une autre ressource utile en matière de diffusion de l'information. Des sites comme le Microfinance Gateway (CGAP) et le Centre d'Apprentissage en Finance Rurale (FAO), pour n'en citer que deux, permettent un accès facile à l'information et offrent des possibilités immédiates à ceux qui souhaitent publier un article. Les forums en ligne, les listes de diffusion (listservs) et les newsletters électroniques (par exemple, le Bulletin du Mardi - BIM) sont également des outils qui permettent d'encourager les débats au niveau international.

Publication	Publié par	Remarque
<b>Journal of Developmental Entrepreneurship</b>	Publié conjointement par: Norfolk State University, Miami University, University of Hawaii - USA	Publication internationale consacrée au développement des micro-entreprises, publiée trois fois par an.
<b>Journal of Microfinance</b>	Publié par Marriott School, Brigham Young University - USA	Publie des articles, des symposiums spéciaux et des critiques d'ouvrages rédigés par des opérateurs, des universitaires, des représentants gouvernementaux, des bailleurs et des spécialistes du développement, bi- annuellement.
<b>Microcredit Review</b>	Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF) - Bangladesh	Numéros archivés d'une publication occasionnelle
<b>Savings and Development</b>	Fondation Giordano Dell'Amore (anciennement Finafrica) - Italie	Trimestriel international consacré à la finance et au développement, inclut le supplément "African Review of Money Finance and Banking"
<b>Small Enterprise Development</b>	Intermediate Technology Development Group - Royaume-Uni	Trimestriel international consacré à la microfinance et au développement des entreprises

**Tableau 1:** Publications spécialisées dans la microfinance (en anglais)

Source : <http://www.microfinancegateway.org/section/webguide/journals>

Publication	Publié par	Remarque
<b>Techniques Financières et Développement</b>	Epargne sans frontière - France	Ce bulletin présente des études de cas, des résultats de recherche et articles sur le financement du développement, publié tous les trimestres.
<b>Zoom Microfinance</b>	SOS Faim - Belgique	Zoom microfinance est un bulletin trimestriel publié en français, anglais et en espagnol.
<b>Dialogue</b>	ADA - Luxembourg	Bulletin avec des articles d'analyse et de réflexions sur des thèmes actuels,

**Tableau 2:** Publications spécialisées dans la microfinance (en français)

Il faut noter que la plupart de ces publications et listes de diffusion (listeservs) ne sont disponibles que dans une seule langue, ce qui restreint les échanges inter linguistiques. Ceci contribue en partie au manque d'échanges entre, par exemple, l'Afrique francophone et anglophone. Les sites internet ont tendance à proposer plusieurs versions linguistiques mais se concentrent néanmoins sur une langue principale et ne proposent dans les autres langues qu'une version réduite du contenu original.

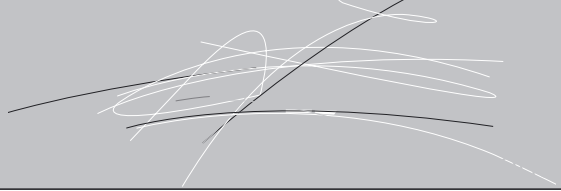
Beaucoup des publications sont produites dans un contexte académique et, dans certains cas, contiennent des outils pédagogiques. Les Masters sont fortement tournés vers la recherche, comme le prouve le "Master en microfinance" aujourd'hui bien établi de la Fondation Giordano Dell'Amore et l'Université de Bergame, qui génère un flux constant de thèses et de publications et offre ainsi de nombreuses possibilités de débat.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• iBMG: Institut de Politique et de Gestion de la Santé, Université Erasmus de Rotterdam (Pays-Bas)</li> <li>• IDPM: Institut de Politique et de Gestion du Développement (IPGD) de l'Université d'Anvers (Belgique)</li> <li>• Imp-Act: Institut des Etudes en Développement, Université du Sussex (Royaume-Uni)</li> <li>• Université de Cologne: Faculté des Etudes Coopératives (Allemagne)</li> <li>• Université de Mons-Hainaut: UMH - Faculté des Sciences de Gestion (Belgique)</li> <li>• Université d'Uppsala: Faculté d'Economie (Suède)</li> <li>• Université de Wageningen: a) Centre Agricole International; b) Groupe de l'Economie du Développement (Pays-Bas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Université des Nations Unies: Institut Mondial de Recherche en Economie du Développement (UNU-WIDER), Helsinki (Finlande)</li> <li>• Université de d'Oxford: Faculté d'Economie – (Royaume-Uni)</li> <li>• Université de Cambridge: Faculté d'Economie et de Politique (Royaume-Uni)</li> <li>• Université Agricole de Norvège: Faculté d'Economie et de Gestion des Ressources (Norvège)</li> <li>• Université de Namur: Faculté d'Economie (Belgique)</li> <li>• Université Libre de Bruxelles: ECARES, Solvay Business School (Belgique)</li> <li>• Université Carlos III de Madrid: Faculté d'Economie (Espagne)</li> <li>• Université de Nancy 2: Département de Droit et Sciences Economiques (France)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Université de Bergame: Faculté d'Economie et d'Administration des Entreprises (Italie)</li> <li>• Université de Turin: Ecole de Gestion (Italie)</li> <li>• Université de Parme: Faculté d'Economie (Italie)</li> <li>• Université Libre d'Amsterdam: Faculté d'Economie et d'Administration des Entreprises (Pays-Bas)</li> <li>• Université de Sheffield: Faculté d'Economie (Royaume-Uni)</li> <li>• Université de Manchester: Institut de Politique et de Gestion du Développement (Royaume-Uni)</li> </ul>
--	--	--

**Tableau 3:** Universités impliquées dans la finance rurale et la microfinance: quelques exemples européens

En conclusion, compte tenu du nombre croissant d'universités et de centres de recherche impliqués dans l'analyse et la formation en finance rurale et en microfinance, il semble important d'insister sur les nombreuses opportunités qu'offrirait une intégration horizontale et verticale (voir ci-dessus), à réaliser non seulement au sein du secteur de la recherche mais également entre chercheurs et opérateurs.

Cependant, les ressources disponibles pour la recherche étant limitées, les efforts réalisés pour diffuser et échanger l'information pourraient souffrir du manque de fonds et de l'absence de politiques nationales spécifiques en matière d'éducation et de recherche académique.



# Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

**RITHA SUKADI<sup>62</sup>**, Université de Mons-Hainaut - Planet Finance (Belgique)

Chaque année, les transferts d'argent représentent entre 150 et 200 milliards USD, selon les estimations. Cependant, seule une faible part est affectée à des activités génératrices de revenus, ce qui en réduit l'impact sur le développement macroéconomique immédiat des pays d'origine des migrants. De plus, les commissions élevées que doivent payer les migrants lorsqu'ils recourent à des sociétés spécialisées dans les transferts d'argent, les poussent à utiliser des canaux de transfert informels, actuellement combattus par les gouvernements car soupçonnés de financer des activités terroristes. Au-delà du financement du terrorisme, un gouvernement a tout intérêt à rendre ces transferts les plus formels possibles pour pouvoir les contrôler et éventuellement les fiscaliser.

Cet article se propose de réfléchir au rôle que pourraient jouer les institutions de microfinance (IMF) dans cette double problématique de réduction des flux de transferts informels et d'augmentation de l'impact macroéconomique des transferts d'argent des migrants, ce rôle passant notamment par le positionnement que les IMF pourraient adopter sur le marché.

Au terme de trois parties consacrées respectivement à une analyse du marché et des opportunités pour les IMF, à une analyse des positionnements possibles pour les IMF sur ce marché (être sous-agents de sociétés spécialisées ou concurrentes de celles-ci, en élaborant un produit spécifique) et enfin à une illustration par le cas du Centre d'innovation financière (CIF) qui voudrait doter ses IMF membres d'un produit de transfert dont elles auraient la propriété, quelques conclusions pourront en être tirées.

---

<sup>62</sup> Sous la direction de M. Marc Labie, chargé de cours à la Faculté Warocqué des sciences économiques (UMH). Cet article s'inspire du mémoire de fin d'études réalisé à la faculté Warocqué des sciences économiques (Université de Mons-Hainaut), sous la direction de M. Marc Labie (voir références dans la bibliographie), et pour lequel il m'a été accordé de disposer du soutien financier du Fonds Raoul Warocqué pour la réalisation de la mission au Burkina Faso, au sein du CIF<sup>61</sup>. La mission n'aurait également pu se réaliser sans l'appui technique et financier de ADA<sup>61</sup> et de son partenaire, le CIF.

Il en ressort notamment que les IMF, de par leurs avantages comparatifs par rapport aux autres acteurs du marché, pourraient intervenir pour offrir un produit de transfert à des coûts plus avantageux pour les migrants (et ainsi agir sur l'importance des transferts informels) mais aussi proposer des produits financiers permettant d'orienter plus de fonds vers le financement d'activités génératrices de revenus. De plus, ces nouveaux produits constitueraient pour les IMF une manière de diversifier leurs revenus et 'accéder à une nouvelle source de financement à long terme. Leur positionnement sur le marché des transferts dépend essentiellement de l'environnement réglementaire et des possibilités de partenariats à mettre en œuvre.

## INTRODUCTION

Les transferts d'argent ont été estimés à 167 milliards USD en 2005<sup>63</sup>. Si l'on considère également les flux informels, on dépasse alors les 200 milliards USD<sup>64</sup>.

Ces transferts sont un enjeu socio-économique important pour les pays en développement dans la mesure où ils représentent une part significative des ressources financières non seulement pour les familles des migrants mais également pour les pays eux-mêmes. Selon la Banque Mondiale, les transferts d'argent des migrants représentent la deuxième source de financement des pays en développement, derrière les investissements directs étrangers et devant les aides publiques au développement<sup>65</sup>. Or, l'impact des transferts d'argent des migrants sur le développement macroéconomique des pays d'origine de ceux-ci reste limité car l'argent transféré sert plus au financement de la consommation courante des ménages les recevant, plutôt qu'au financement d'activités génératrices de revenus.<sup>66</sup>

Les migrants, qui sont dans la plupart des cas des personnes au profil socio-économique correspondant à celui des clients potentiels des institutions de microfinance (IMF), doivent payer des commissions très importantes lorsqu'ils décident d'envoyer l'argent via des canaux formels, essentiellement par le biais de sociétés spécialisées dans les transferts d'argent. C'est ainsi qu'ils continuent, malgré l'existence de services formels rapides et sécurisés, à envoyer leur argent de façon informelle à des coûts relativement peu élevés.

---

63 The Economist (November 26th, 2005), p114.

64 Migrant Remittances Newsletter (novembre 2004), p.1;  
<http://www.intercooperation.ch/finance/themes/>

65 Société de Gestion Fiduciaire Sàrl, (novembre 2004), p.3.

66 Puri, S., Ritzema, T., (1999), p.19.

## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

---

La volonté des gouvernements de lutter contre ces transferts informels soupçonnés de financer le terrorisme<sup>67</sup>, ainsi que la volonté de différents acteurs (notamment les praticiens de la microfinance) de voir les coûts de transferts diminuer et l'impact des transferts sur le développement des pays concernés augmenter, permettent d'approfondir la réflexion sur les moyens à mettre en œuvre pour réduire les coûts liés aux transferts d'argent et pour orienter ceux-ci vers le financement d'activités génératrices de revenus.

Au-delà de l'objectif social consistant à permettre aux migrants de payer moins cher pour envoyer leur argent dans les meilleures conditions possibles, les IMF pourraient trouver là un moyen de diversifier leurs sources de revenus, dans l'optique aujourd'hui communément admise d'assurer leur pérennité financière.

Il devient dès lors important de s'interroger sur le rôle que les IMF peuvent jouer sur le marché des transferts : doivent-elles s'y positionner comme les sociétés spécialisées, avec leurs propres produits de transfert ou doivent-elles se contenter de servir de relais pour les autres acteurs du marché ?

La méthodologie suivie pour tenter de répondre à ce questionnement consistera tout d'abord en une analyse du marché des transferts d'argent, afin de mettre en évidence l'existence d'une demande non satisfaite et de justifier la pertinence de la création d'un réseau de transfert dans lequel les IMF seraient des acteurs utiles.

Les différentes stratégies de positionnement pour les IMF sur ce marché seront ensuite analysées en présentant les principaux avantages et inconvénients associés à chacune d'elles.

La troisième partie sera consacrée au cas du Centre d'Innovation Financière (CIF), qui envisage de doter ses réseaux d'IMF membres d'un produit de transfert propre. Il s'agira de proposer un concept de produit potentiellement intéressant et d'analyser les conditions de son développement par une des caisses (la caisse populaire de Béguedo) du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB), membre du CIF. Cette analyse s'appuiera sur la fiche de projet utilisée par les membres du CIF lorsqu'ils envisagent de proposer un nouveau produit.

La conclusion reprendra des questions à approfondir par rapport à la problématique étudiée.

---

67 Sander, C., (juin 2003), p.16.

## ANALYSE DU MARCHÉ

Malgré les montants importants que représentent les transferts d'argent des migrants, ils n'ont qu'un impact limité sur le développement des pays d'origine de ces migrants<sup>68</sup>. Cependant, du point de vue microéconomique, un impact positif est facilement observable dans la mesure où ces transferts constituent une source de revenus supplémentaires pour les bénéficiaires.

De manière générale, l'argent reçu est utilisé pour la couverture des besoins de consommation de la famille et l'amélioration du logement (environ quatre vingt pour-cent des montants transférés)<sup>69</sup>.

Une intervention des IMF sur le marché peut avoir pour conséquence une utilisation plus productive des flux dans la mesure où ceux-ci pourraient être liés à des produits financiers divers (microcrédits, compte d'épargne), orientés vers les activités génératrices de revenus.

Pour définir une stratégie d'intervention des IMF sur le marché des transferts, il est important d'analyser ce marché et les éventuelles opportunités qu'il pourrait offrir aux IMF et qui proviendraient par exemple d'une demande non satisfaite par l'offre actuelle.

### Qui sont les utilisateurs des produits de transferts ?<sup>70</sup>

Les demandeurs des services de transfert d'argent sont les travailleurs migrants et leurs familles restées dans le pays d'origine. Le taux de bancarisation de cette population est relativement faible, alors que l'accès à un service financier permettant de rapatrier l'argent (et pour la famille de le recevoir) dans la mesure où la motivation essentielle de la migration est de subvenir aux besoins de la famille, est primordiale.

Les migrants et leurs familles contribuent au développement de leur pays lorsque les transferts servent à financer deux moteurs de développement à long terme que sont l'accès aux soins de santé et l'éducation.

Ils peuvent également participer au développement de leur pays en affectant les montants reçus à la création de nouveaux marchés. En effet, les migrants, de par les compétences acquises dans leur pays d'accueil, sont à même de découvrir de nouveaux marchés non identifiés par les investisseurs étrangers car ils ont une meilleure connaissance de l'environnement de leur pays d'origine.

---

68 Puri, S., Ritzema, T., (1999), p.19.

69 <http://www.intercooperation.ch/finance/themes/> ; Groupe de travail Valorisation économique de l'épargne des migrants, (décembre 2003), p.7.

70 Société de Gestion Fiduciaire Sàrl, (novembre 2004), p.3 ; Sorensen, N., (juin 2004), p.17.



## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

Dans ce cas, ils participent au développement économique plus immédiat de leur pays, pour autant que l'environnement macroéconomique le leur permette.

Les produits financiers liés aux transferts d'argent prennent alors toute leur importance dans les cas où les migrants sont prêts à développer une activité par le biais d'une personne de confiance restée au pays et recevant les transferts. Les produits de crédit semblent alors être les mieux adaptés car ils permettent de responsabiliser ces personnes de confiance qui seraient alors moins tentées d'utiliser l'argent reçu pour leur propre compte. L'obligation de rentabiliser l'affaire peut être un élément décisif pour l'affectation optimale des transferts au développement de nouveaux marchés.

Cependant, seule une faible proportion des transferts est aujourd'hui affectée à des activités économiques, d'où un impact macroéconomique immédiat limité.

### Quels sont les canaux de transfert existants ?<sup>71</sup>

Il existe plusieurs canaux de transfert répertoriés et utilisés par les migrants à travers le monde : sociétés de transferts spécialisées, mandats postaux, réseau bancaire, transferts informels.

Environ deux-tiers des flux de transferts transitent par les systèmes formels. Les systèmes informels prenant le relais notamment là où les infrastructures adéquates sont absentes.

Le marché formel des transferts d'argent est dominé par les grandes sociétés spécialisées, dont Western Union (WU) et Moneygram. Le reste du marché est constitué de banques commerciales, de bureaux de postes, d'unions de crédits et de sociétés de transferts présentes sur des niches du marché.

		Mécanismes de transfert	
		Basés sur le papier	Electroniques
requis auprès du client expéditeur	Cash	Mandats postaux	Sociétés spécialisées (Western union, Moneygram, etc.)
	Compte bancaire	Chèques	Giro, SWIFT

**Tableau 1:** les principaux mécanismes de transferts par catégories [Isern, J., Deshpande, R., van Doorn, J., (octobre 2004), p8]

<sup>71</sup> Groupe de travail Valorisation économique de l'épargne des migrants, (décembre 2003), pp.24-25 ; *Migrant Remittances Newsletter* (août 2004), p.3 ; Isern, J., Deshpande, R., van Doorn, J., p.3 ; Société de Gestion Fiduciaire Sàrl, (novembre 2004), p.10.

Bien que plus coûteux que les autres systèmes formels de transfert (Tableau 2), les sociétés spécialisées occupent la plus grande part de marché pour différentes raisons : la rapidité des transferts (l'argent peut être disponible dans les 10 à 15 minutes suivant l'opération), la facilité et la sécurité des opérations, ainsi que la possibilité de réaliser la transaction sans être titulaire d'un compte bancaire. Il s'agit donc là d'un moyen rapide et facile de transférer de l'argent dans le monde entier.

Montant du transfert	Mandat postal	Banque BRED	Western Union (France)
100 Euros	5 Euros	15 Euros	18 Euros
275 Euros	6 Euros	15 Euros	24 Euros
530 Euros	8 Euros	15 Euros	38 Euros

**Tableau 2:** Tableau comparatif des commissions appliquées par les fournisseurs formels de produits de transfert. [Groupe de travail Valorisation économique de l'épargne des migrants, (décembre 2003), pp24-25]

De nouveaux systèmes de transferts formels font leur apparition. Parmi ces systèmes émergents on retrouve l'utilisation de réseaux d'infrastructure de paiement existants tel que le réseau VISA.<sup>72</sup>

Malgré la qualité des services offerts par les systèmes formels, des systèmes de transfert informels se sont développés. Par systèmes "informels" l'on entend tous les systèmes de transfert d'argent qui existent et fonctionnent en dehors du secteur financier réglementé. Des facteurs tels que l'instabilité politique ou la volonté de contourner les contrôles du marché contribuent à expliquer pourquoi les systèmes informels existent à l'heure actuelle mais pas à expliquer les raisons originelles de leur développement.<sup>73</sup>

Parmi les systèmes informels les plus répandus, on peut citer les transferts entre individus, et les transferts via des sociétés de transport ou encore via des sociétés d'import-export.

### **Quels sont les critères d'évaluation des produits de transfert ?<sup>74</sup>**

Les critères d'évaluation pris en considération par les migrants envoyant de l'argent à leurs familles sont de quatre types : la rapidité, l'accessibilité, le coût et la qualité du service, et enfin les coûts de transaction.

72 Frisch, Adam B., APEC Symposium on Alternative Remittances Systems (3-4 juin 2004).

73 Buencamino, L., Gorbunov, S., (novembre 2002), p.1.

74 Isern, J., Deshpande, R., van Doorn, J., p.20 ; *WOCCU Technical Guide*, (mars 2004), pp.10-13 ; Sander, C., (juillet 2003), pp.11-12.

## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

---

Les transferts en temps réel (de l'ordre de quelques minutes seulement) sont préférés aux transferts plus différés, car parfois l'argent est envoyé pour faire face à des besoins urgents.

L'usage de la langue maternelle du client, la proximité, la familiarité sont des critères d'accessibilité qui attirent les utilisateurs de services de transfert. De même, un nombre peu élevé de formalités à remplir en terme de documents-papiers est un élément important dans la mesure où le client peut être illettré. Dans ce cas, l'agent doit pouvoir remplir les documents à sa place.

De même, les utilisateurs recherchent des institutions proposant des commissions peu élevées et des taux de change avantageux. Ils recherchent également des institutions ayant déjà acquis une certaine renommée dans le secteur et auxquels ils pourront plus facilement faire confiance (ils auront tendance à préférer des institutions appartenant à un réseau international bien connu aux autres, pour autant qu'ils en aient le choix). Enfin, les utilisateurs des services de transfert veulent réduire leurs coûts de transactions provenant par exemple de la durée du trajet à parcourir pour retirer l'argent transféré, des frais de voyage, etc.

Selon que certains de ces critères seront satisfaits ou pas, les utilisateurs choisiront ou non de s'adresser à un fournisseur du secteur informel. Cela concerne notamment l'accessibilité. En effet, les institutions formelles de transfert d'argent demandent à leurs clients de leur fournir une pièce d'identité valide pour accéder au service. Ceci exclut donc les migrants en situation irrégulière dans le pays d'accueil et qui n'auront comme alternative que de recourir aux systèmes informels de transfert d'argent pour contourner la contrainte ou de faire exécuter le transfert par une personne disposant d'une pièce d'identité valide.

Les IMF décidant de proposer un produit de transfert à leurs clients doivent présenter des avantages suffisamment élevés par rapport aux contraintes identifiées. Trois éléments paraissent déterminants : le niveau des commissions, les coûts associés au produit ainsi que les frais de transaction.

Les commissions fixées pour le produit doivent pouvoir couvrir les coûts qui lui sont associés et aussi permettre de dégager une certaine marge au bénéfice de l'IMF.

Les coûts associés à la mise en œuvre et à la gestion du produit concernent notamment les coûts d'infrastructure que les IMF devront supporter pour pouvoir offrir le produit dans les meilleures conditions (informatisation, mise en place d'un système d'information, etc.) et les coûts de ressources humaines (formation du personnel déjà présent ou engagement de nouveaux employés).

Les IMF peuvent également avoir à supporter des dépenses de marketing pour promouvoir le produit auprès de la clientèle cible.

Enfin, la densité de la population concernée par le produit dans une région donnée doit être suffisamment importante pour compenser la valeur parfois très faible des transactions individuelles. Les IMF doivent profiter de l'étendue de leurs réseaux pour tenter de réduire les frais de transaction, notamment en terme de distance à parcourir pour la livraison de l'argent le plus près possible du bénéficiaire, afin de rendre le produit attractif.

A ce jour, les systèmes financiers formels ne saturent pas le marché avec leurs produits de transfert. Les institutions bancaires offrant de tels produits ont plusieurs limites telles que le peu de représentation en dehors des grandes villes, les exigences administratives et souvent le manque de confiance des habitants dans le système bancaire (qui de ce fait ne disposent pas de comptes bancaires).

Il existe donc des opportunités pour d'autres services, attestées par l'expansion des sociétés de transfert spécialisées, déjà existantes ou nouvelles. Ces sociétés recherchent des partenaires plus performants que les banques traditionnelles afin de mieux atteindre les différents segments de clientèle.

Les IMF disposent d'avantages comparatifs non négligeables par rapport aux autres acteurs, en termes de connaissance de la clientèle et d'étendue des réseaux.

Dès lors, trois raisons justifient une analyse des services de transfert d'argent par les IMF. Le travail des IMF avec les populations à faibles revenus ainsi que leur présence au sein de populations non bancarisées pourraient permettre l'offre de services à faibles coûts et plus accessibles et la commercialisation de la microfinance étant devenue acceptable et désirable, le transfert d'argent, en tant que produit rémunéré par des commissions, pourrait être une source importante de revenus. Enfin, les transferts d'argent étant perçus comme un moyen de mieux intégrer les migrants et leurs familles dans les services financiers, les IMF devraient pouvoir offrir une large gamme de produits financiers, particulièrement aux bénéficiaires de ces transferts.

Il existe donc des opportunités pour les IMF, et particulièrement sur le marché des transferts domestiques.

## **DIFFERENTS POSITIONNEMENTS POUR LES IMF**

Les IMF peuvent intervenir sur le marché de deux manières : soit en servant de relais pour les sociétés spécialisées, soit en proposant leur propre produit de transfert d'argent.

### **IMF, sous-agents des sociétés spécialisées**

Dans ce premier cas, des partenariats se construisent entre les sociétés spécialisées, les banques (agents) et les IMF (sous-agents). Les sociétés spécialisées accèdent ainsi à une large couverture grâce aux réseaux d'agences des IMF, souvent très étendus.

Pour les IMF, il y a essentiellement deux types de motivations à travailler de la sorte : à défaut de pouvoir concurrencer directement les sociétés spécialisées avec leur propre produit, elles peuvent de cette façon offrir à leurs clients la possibilité d'un service de transfert d'argent de proximité; par le biais de ce service, les IMF peuvent à la fois espérer augmenter le nombre de clients (les transferts d'argent peuvent servir à attirer les clients potentiels vers les IMF) et augmenter leurs revenus grâce aux commissions perçues sur les transactions.

Pour les clients, l'avantage immédiat est la réduction de leurs coûts de transaction grâce à la disponibilité du service à proximité de chez eux (surtout en milieu rural), par opposition aux situations dans lesquelles ils auraient eu à parcourir de grandes distances ( pour se rendre en ville) pour pouvoir envoyer ou recevoir leur argent.

Cependant, par ce mécanisme, les IMF ne peuvent pas vraiment influencer favorablement (c'est à dire à la baisse) le niveau des commissions que devront payer les clients. Non seulement les sociétés spécialisées proposent leurs produits à des coûts élevés par rapport aux autres acteurs du marché, mais en plus, le nombre d'intermédiaires est dans ce cas élevé. Or, plus il y a d'intermédiaires entre l'expéditeur et le récepteur des transferts, plus le niveau des commissions est élevé.

### **IMF, propriétaires d'un produit de transfert**

Dans ce cas, on retrouve les IMF en partenariat direct avec les banques, sans passer par une société spécialisée, pour offrir un service de transfert d'argent aux migrants et à leurs familles.

**Focus 1:** Relation RCPB-Western Union<sup>75</sup>

Depuis octobre 2003, 31 caisses du RCPB sont sous- agents de la SGBB (Société Générale des Banques du Burkina), agent de Western Union.

La convention de 2 ans signée entre le RCPB et la SGBB prévoit une redistribution des commissions de 70% pour la SGBB et 30% pour le RCPB.

Cette convention ne satisfait pas le RCPB (ni le CIF) car la SGBB est gagnante. En effet, elle profite pleinement du réseau étendu du RCPB tandis que ce dernier supporte les risques en cas de perte dans les transactions : les montants étant communiqués par téléphone entre l'employé d'une caisse du RCPB et celui de la SGBB, en cas de problème de compréhension et de remise d'un montant plus important que prévu au bénéficiaire du transfert, ce sera au RCPB (la caisse du RCPB concernée) de payer la différence pour qu'il y ait concordance des montants en fin de journée avec la SGBB.

Le RCPB a enregistré une augmentation significative du nombre de membres depuis qu'il propose le produit Western union mais il n'existe pas de statistiques faisant une distinction entre les nouveaux membres devenus membres grâce à WU et les autres.

Cependant, on constate une hausse du nombre de membres (en terme absolu) entre le 31 décembre 2003 et le 31 décembre 2004 de 59 000, soit près du double de la hausse observée pour la période allant du 31 décembre 2002 au 31 décembre 2003.

Pour quelques-unes des 31 caisses étant sous- agents de la SGBB, les dépenses encourues pour offrir le service de transfert WU ne sont pas couvertes par les commissions car le volume des transactions est trop faible.

---

75 Discussions avec M. Sawadogo, directeur du RCPB.

## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

---

L'avantage immédiat pour les clients serait qu'à priori, le coût du transfert sera moins élevé, grâce à un nombre réduit d'intermédiaires et grâce à la préoccupation sociale des IMF qui ne fixeront pas des commissions leur permettant d'engranger des profits démesurés (comme c'est le cas avec les sociétés spécialisées). Par conséquent, les migrants pourraient ainsi réaliser des économies substantielles sur les coûts associés à la transaction.

Un autre avantage pour les migrants serait, dans le cas où les IMF lieraient les transferts d'argent à un compte d'épargne, une meilleure gestion de leur épargne et de leurs projets à long terme, sans passer par un intermédiaire physique.

Pour les IMF, les avantages seraient, comme dans le cas précédent, une augmentation des revenus par le biais des commissions perçues. De plus, en tant que gestionnaire du produit, les IMF pourraient plus facilement le lier à un compte dans leur institution. Cela aurait pour conséquence d'augmenter l'épargne à long terme mobilisée (avec possibilité de l'utiliser pour l'octroi de crédits à long terme).

Au-delà de ces avantages financiers, les IMF pourraient atteindre leur objectif social, l'amélioration de l'accès aux services financiers pour les populations vulnérables (le produit de transfert servant de produit d'appel).

Quelques IMF sont déjà actives sur le marché des transferts d'argent, notamment Banco solidario en Equateur, la banque nationale tanzanienne de la microfinance (NMB), l'union ougandaise de la microfinance (UMU) et Foncoze en Haïti.<sup>76</sup>

Avant de s'y lancer, les IMF doivent idéalement procéder à une analyse de leurs capacités et du marché afin de déterminer si le transfert d'argent est un service compétitif qu'elles pourront offrir de manière durable et avec succès. Cette analyse devrait inclure des éléments habituels de prospection de marché pour le développement d'un produit tels que: les études de marché, l'analyse de l'environnement légal et réglementaire, la fixation des prix (commissions).<sup>77</sup>

---

76 Sander, C., (juillet 2003), p.11.

77 Kabbucho, K., Sander, C., Mukwana, P., (mai 2003), pp.28-29.

**Focus 2:** Description du programme “MI FAMILIA, MI PAIS, MI REGRESSO” de Banco Solidario en Equateur avec la Caja Madrid et la Caja de Murcia en Espagne<sup>78</sup>

### **Un compte épargne en dollar**

L'ouverture de ce compte se fait par la souscription d'un contrat entre le mandataire équatorien du migrant et la Bancosol. La réception des données concernant le migrant s'effectue à travers Enlace Andino (bureau de représentation de Bancosol en Espagne).

Le dépôt initial à l'ouverture du compte se fait par le transfert d'argent réalisé par le migrant en Espagne via la caja de Murcia ou la Caja Madrid.

Les dépôts ultérieurs peuvent se faire soit par le migrant en Espagne soit par la personne autorisée en Equateur.

Le compte épargne s'ouvre au nom du migrant en y incluant le nom du mandataire en Equateur.

Le mandataire est en mesure d'effectuer des retraits uniquement sur le solde que le migrant définit comme “disponible”. Par contre, il peut effectuer des dépôts à volonté.

### **Ce compte offre quatre services:**

*Un compte courant* : le mandataire en Equateur peut retirer l'argent qu'il souhaite sur le solde défini comme “disponible”.

*Un compte épargne logement* : le migrant décide volontairement de bloquer et alimenter un dépôt dont la finalité est l'acquisition d'un logement.

*Un compte d'investissement* : le migrant décide volontairement de bloquer et alimenter un compte dont la finalité est l'acquisition d'un bien ou l'alimentation d'un fonds d'investissement pour la création d'une entreprise.

*Un compte crédit* : ce compte reçoit les dépôts qui ont comme finalité de faire face aux obligations de remboursement d'un crédit octroyé par la Bancosol au mandataire ou au migrant.

78 Etude collective de Caja de Murcia, Caja de Ahorros el Monte, CECA y SADAI, *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*, parrainé et financé par le Ministère de l'économie espagnol, le fonds de coopération et la Banque Inter-américaine de développement, nov.2002, dans Groupe de travail Valorisation économique de l'épargne des migrants, (décembre 2003), pp.36-37.



## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

### **Les transferts d'argent entre l'Espagne et l'Equateur**

La personne qui envoie de l'argent n'est pas tenue d'être en situation régulière en Espagne.

Le transfert est interbancaire.

Le transfert s'effectue à partir de n'importe quelle agence de la Caja de Murcia en Espagne.

Le coût total du transfert est de 4% du montant transféré sachant que ce coût est impérativement compris entre un minimum de 7\$ et un maximum de 20\$. Tout transfert inférieur à 125\$ sera soumis à une commission fixe de 7\$ et tout transfert supérieur à 500\$ sera soumis à une commission fixe de 20\$ ; entre ces deux montants, la commission sera de 4%.

### **CAS DES MEMBRES DU CIF**

En partant du postulat que les migrants peuvent participer, à partir de leur pays d'accueil, au développement de leur pays d'origine, le CIF a entrepris de rechercher des solutions avec l'appui technique de ADA.

L'initiative du CIF s'oriente vers la recherche de solutions en matière de transferts d'argent avantageuses aux deux parties (réseaux membres et migrants) ainsi que vers la prospection et l'offre de nouveaux produits adaptés aux besoins des migrants.

Le réseau-membre du CIF choisi pour expérimenter une ou des solutions relative(s) aux transferts d'argent est le réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB).

Le RCPB, comme les autres membres du CIF, est régit par la loi PARMEC<sup>79</sup> (voir encadré 3 ci-dessous). En vertu de cette réglementation, les IMF peuvent effectuer des opérations de transfert d'argent sous le couvert d'un organisme financier (une banque) et après en avoir obtenu l'autorisation auprès du ministère des finances. Cette autorisation est nécessaire dans la mesure où ces opérations sortent de leur métier naturel qui consiste à collecter l'épargne et à octroyer des crédits.

---

79 Projet de loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit.

**Focus 3: Loi PARMEC<sup>80</sup>**

**Article 55:**

“Tout réseau peut se doter d’un organe financier. L’organe financier est constitué sous forme de société à capital variable obéissant aux règles prévues à l’article 11 de la présente loi. Il a le statut de banque ou d’établissement financier et est régi, sauf dérogations, par les dispositions de la loi portant réglementation bancaire.”

**Article 56:**

“L’organe financier a principalement pour objet de centraliser et gérer les excédents de ressources des institutions qui l’ont créés.”

Le CIF envisageant de créer une structure financière pour ses membres, il convient donc d’intégrer cette dimension dans l’élaboration du concept de produit de transfert que pourraient proposer ses IMF membres. Deux types de produits sont donc envisageables, selon que le réseau dispose de sa propre structure financière ou non.

Fondamentalement, les caractéristiques du produit seraient les mêmes dans les deux cas : les fonctions “télépaiement” et “transfert rapide d’argent” doivent idéalement être intégrées dans le produit.

La fonction “télépaiement” permet à un client ne disposant pas d’un compte bancaire d’initier un paiement à distance à partir d’un dépôt en espèce. La fonction “transfert rapide” permet de transférer instantanément une somme d’argent déposée en espèce par un expéditeur vers un destinataire situé dans un autre pays ou une autre ville.

Les différences entre les produits existants et ce produit proposé se situeraient dans les traitements des flux financiers et les acteurs en présence.

Dans le premier cas (cas actuel où le réseau n’a pas de structure financière propre), les IMF travailleront en partenariat avec les banques comme l’impose la loi PARMEC. Le système de compensation suivant pourrait être envisagé : les banques du Nord (situées dans les pays du Nord où sont les migrants) partenaires des IMF pourraient, au lieu de reverser ce qui seraient dû aux IMF

---

80 Projet de loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d’épargne et de crédit, (30 décembre 1993).

## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

---

en fin de journée, placer les commissions en fonction des besoins de liquidités des IMF et de leurs banques partenaires locales. Les IMF diversifieraient ainsi leurs placements, augmenteraient leurs revenus (en plus des commissions), et, ce faisant, amélioreraient leur viabilité financière (indépendance vis à vis des financements extérieurs qui peuvent être très coûteux, limités dans le temps, ou encore à court terme) ce qui devrait bénéficier à ses clients.

Dans le deuxième cas, le système de compensation serait le même. La différence entre les deux scénarii réside dans le nombre d'intermédiaires se partageant les commissions. On peut poser l'hypothèse que plus il y a d'intermédiaires, plus les commissions seront élevées, et inversement. Dans le deuxième cas, celles-ci ne devront être partagées qu'entre les IMF et leurs partenaires du Nord, tandis que dans le premier, les banques locales partenaires interviennent également dans le partage.

La négociation avec les partenaires du Nord et du Sud devra donc être réalisée de façon à ce que les commissions soient considérées comme suffisamment attractives par les banques, mais également comme suffisamment faibles par les IMF, afin de s'attirer les faveurs des migrants et espérer concurrencer efficacement les acteurs du marché.

Concernant le fonctionnement et la gestion du produit, l'idéal serait que toutes les agences des IMF soient informatisées et accèdent à Internet. Dans ce cas, on peut imaginer que toutes les agences seraient mises en réseau et que les informations relatives aux transferts arrivent sur le serveur central de chaque IMF, en provenance soit de la banque partenaire au Sud, soit directement du serveur central du système. Ensuite, les différentes agences se connecteraient au serveur central pour accéder à ces informations.

Tout le système technique devrait être doté d'un système de gestion de l'information qui permettrait de stocker les informations non seulement pour réaliser les compensations mais également le suivi du nombre et du volume des transactions.

### **Cas du lancement du produit par la caisse populaire de Béguedo<sup>81</sup>**

Le CIF souhaitant développer son propre produit, il est intéressant d'appliquer ce concept de produit à une caisse du réseau, pour vérifier l'hypothèse d'une offre du produit à un niveau de commission inférieur à celui des autres opérateurs (ici WU).

---

81 Toutes les informations relatives à cette caisse et à son environnement sont issues des discussions que nous avons eues avec M. Borogo, directeur de la caisse, ainsi que des données comptables qu'il nous a transmises. Ces données présentaient la situation de la caisse au 30 mars 2005.

La caisse choisie pour l'expérimentation (Béguedo) fait partie des caisses du RCPB travaillant en tant que sous-agent du WU. Il est dès lors plus facile de faire des projections concernant les résultats qu'aurait le nouveau produit. Le cas a été envisagé pour un produit de transfert non lié à des produits d'épargne ou de crédit dans l'IMF.

La méthode utilisée est basée sur la fiche de projet utilisée au sein du CIF pour analyser les conditions de lancement d'un nouveau produit. Elle consiste dans un premier temps à déterminer le marché potentiel et la part de marché envisageable.

La zone de Béguedo est peuplée de 29350 habitants et 90% des ménages ont un migrant. La majorité des transferts d'argent effectués dans la caisse proviennent de pays du Nord (85%), surtout d'Italie (80%). Le nombre global de clients peut être ainsi estimé :

Nombre d'habitants	29,350
Nombre moyen d'habitants /ménage	10
Nombre de ménages	2,935
% des ménages ayant au - 1 migrant	90
% des migrants vers le Nord	85
Ménages concernés par la migration Nord-Sud	$2,935 \times 90\% \times 85\% = 2,245$
Clients potentiels (2 receveurs et 1 expéditeur/ménage)	$2,245 \times 3 = 6,735$
Clients potentiels payant les commissions (1 expéditeur /ménage)	2,245

#### Et la part de marché :

La CP de Béguedo a un concurrent qui propose également le produit WU, la Caisse des Producteurs. Le nouveau produit étant supposé proposer les mêmes avantages que celui de WU mais à un meilleur prix, il devrait, à terme, pouvoir attirer la majorité des clients WU de la zone.

Mais le succès du nouveau produit sera conditionné par le nombre d'agences des partenaires situés dans les pays d'accueil des migrants : il faudrait qu'il y en ait suffisamment pour que les migrants ne doivent pas faire de trajets beaucoup plus grands que ceux qu'ils effectuent actuellement pour se rendre dans les agences WU.

## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

Tabler sur 60% de part de marché dans la zone de Béguedo en première année semble raisonnable dans la mesure où c'est approximativement la répartition observée actuellement entre la CP de Béguedo et la Caisse des Producteurs.

Une croissance des transactions (en nombre) de 5% pour les deux années suivant le lancement du produit serait raisonnable car l'on devrait observer une augmentation du nombre de transactions induite par un coût de service plus faible. Dans le même temps, si les CP offrent la possibilité aux migrants d'effectuer des versements directement sur leurs comptes, cela devrait se traduire par moins de transferts à destinations des bénéficiaires habituels. On aurait donc une croissance du nombre de transactions, mais modérée.

Part de marché actuelle	60%
Croissance annuelle estimée	5%
Part de marché année 1 (année de lancement)	60%
Part de marché année 2	63%
Part de marché année 3	66%

La deuxième partie de la méthode utilisée consiste à calculer les coûts associés au produit, afin de tenter de déterminer le niveau de commission minimum à appliquer, pour permettre à la caisse d'atteindre le seuil de rentabilité.

En réalité, l'offre du produit n'apporterait comme charge supplémentaire à la caisse que la rémunération de l'employé et les frais de téléphone, les formulaires à remplir étant fournis par le RCPB (Certaines charges liées à l'octroi du produit : frais de formation, papeterie, assurances, etc. seraient prises en charge par le RCPB ou par le CIF).

La rémunération des employés peut être estimée sur base de la situation observée dans l'offre du produit WU: actuellement une seule caissière consacre une partie de son temps aux transactions WU. Le temps nécessaire pour réaliser une transaction est d'environ 10 minutes et il devrait être sensiblement identique pour le nouveau produit.

La caisse enregistre en moyenne quinze transactions par jour et la durée totale d'une journée de travail est de 5 heures et demie.

Nous obtenons ainsi :

Nombre d'employé	1
Salaire annuel brut (en FCFA <sup>82</sup> )	1, 955,268
Temps de travail journalier (en minutes)	330
Nombre de transaction /jour	15
Temps /transaction (en minutes)	10
% du temps à imputer aux transferts d'argent	$(15 \times 10) / 330 = 46\%$
Salaire annuel brut imputable aux transferts d'argent (en FCFA)	$1,955,268 \times 46\% = 899,423$
Croissance annuelle estimée du nombre de transactions	5%
Salaire annuel brut imputable aux transferts d'argent pour l'année 1 (en FCFA)	899,423
Salaire annuel brut imputable aux transferts d'argent pour l'année 2 (en FCFA)	933,196
Salaire annuel brut imputable aux transferts d'argent pour l'année 3 (en FCFA)	979,856

Les charges indirectes à imputer à l'activité de transfert d'argent se réduisent dans le cas de Beguedo à des frais de téléphone

Coût annuel 2004 (en FCFA)	1,260,000
Croissance annuelle estimée	5%
Coût annuel année 1 (en FCFA)	1,260,000
Coût annuel année 2 (en FCFA)	1,323,000
Coût annuel année 3 (en FCFA)	1,389,150

Un niveau minimum de commission, par caisse et par transaction peut être estimé sur la base des coûts totaux associés au produit.

---

82 1EUR= 655.957FCFA

## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

(En FCFA)	Année 1	Année 2	Année 3
Coût ressources humaines	899,423	933,96	979,856
Coût téléphone	1,260,000	1,323,000	1,389,150
Coût total (= commission minimum)	2,159,423	2,256,196	2,369,006
Nombre de transactions/an	15 x 23 days x 12 = 4,140	15.75 x 23 days x 12 = 4,347	16.5 x 23 days x 12 = 4,554
Commission minimum/ transaction	522	519	520

La comparaison de ces estimations avec les résultats du produit WU expérimenté par la Caisse de Beguedo en 2004 pose question : en effet, alors que les commissions WU perçues en moyenne par transaction par la caisse s'élevaient à 565FCFA (0.86EUR), soit 43FCFA de plus que le coût du service estimé dans nos calculs, la caisse a établi que le produit WU n'était pas rentable. Il semblerait que ce décalage entre prévision et réalisation soit imputable au temps de travail effectivement nécessaire pour ce service (50 % du temps de travail de la caissière selon les prévisions, 80% en réalité la première année). On peut poser l'hypothèse que la formation et la pratique permettront d'améliorer les performances du personnel et de rapprocher les performances obtenues des prévisions.

Ces estimations nous conduisent également à formuler l'hypothèse selon laquelle la réduction du nombre d'intermédiaires dans la transaction permettrait de rentabiliser le produit à partir d'un niveau de commissions inférieur à celui nécessaire à la rentabilisation du produit WU (soit la différence de 43FCFA).

La réduction du nombre d'intermédiaires entre le client expéditeur et le bénéficiaire de la transaction aurait ainsi pour conséquence la réduction des commissions à payer par les migrants pour effectuer des transferts.

Au-delà du produit lui-même, la qualité des partenariats à mettre en œuvre constitue une condition importante de la réussite du projet.

Les partenaires du Nord devront servir d'intermédiaires entre les IMF et les migrants dans leur pays d'accueil, tandis que les partenaires du sud seront nécessaires aux IMF pour accéder au marché financier (tant que les IMF ne

disposent pas de leur propre organe financier, elles doivent agir sous le couvert de banques nationales pour être actives sur le marché des transferts).

De la qualité des négociations dépendra le niveau des commissions appliquées pour le produit.

Les partenariats techniques nécessaires pour construire l'architecture technique et informatique nécessaire aux opérations de transferts télématiques et rapides, sont un autre enjeu pour le développement de ces produits par les IMF. Or, la défaillance des infrastructures de base dans l'environnement des IMF, est un handicap important (la caisse de Béguedo n'avait par exemple pas encore accès à l'électricité en mars 2005).

## Conclusion

Il y a aujourd'hui sur le marché des transferts des migrants des vides importants que les IMF pourraient combler. En effet, disposant de réseaux de caisses populaires plus étendus et plus disséminés que les banques, les IMF possèdent un avantage comparatif significatif. Par ailleurs, les IMF s'adressent à une clientèle pauvre, profil socio-économique n'intéressant pas les banques traditionnelles, or ce profil est celui de la majorité des migrants réalisant les transferts d'argent.

Il était dès lors intéressant de réfléchir à la manière dont les IMF pourraient profiter de leurs spécificités pour tenter de mieux satisfaire la demande.

Deux stratégies s'offrent à elles. Elles peuvent travailler en tant que sous-agents de sociétés spécialisées dans les transferts d'argent. Le partenariat est alors établi entre la société de transfert disposant d'un produit spécifique, une banque (agent direct de ladite société), et une IMF qui sert de point de distribution du produit grâce à son réseau de caisses locales.

Les IMF peuvent également choisir de développer leur propre produit de transfert et se positionner comme concurrentes directes des autres acteurs du marché. Les partenariats s'établiraient alors entre les IMF et les banques, sans autres intermédiaires. L'équipement technique nécessaire à l'offre du produit constitue dans ce cas un enjeu important.

Dans les deux cas, on peut poser l'hypothèse d'une augmentation des ressources financières des IMF, ainsi qu'une amélioration de l'accès aux services financiers pour les populations vulnérables, d'autant plus sensible que des produits financiers seraient liés aux transferts. Il en résulterait une augmentation de la part des transferts affectée à des activités génératrices de revenus.



## Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ?

---

De plus, dans le cas où les IMF choisiraient de proposer leur propre produit, le niveau de commissions pourrait être moins élevé que dans la situation où l'IMF est sous-agent, notamment grâce à un nombre moins important d'intermédiaires entre les expéditeurs et les récepteurs des transferts. Ce problème de commissions est primordial dans la problématique actuelle qui voudrait que les coûts liés aux opérations de transferts d'argent soient réduits, de façon à orienter un maximum de ces opérations vers les canaux formels, au détriment des canaux informels soupçonnés par les gouvernements de financer le terrorisme. Une plus grande formalisation de ces transferts signifierait également pour les gouvernements la possibilité de les contrôler et éventuellement de les fiscaliser.

Dans le cas du CIF qui voudrait élaborer un produit dont ses membres seraient propriétaires, nous avons mis en évidence les caractéristiques que ce produit devrait avoir afin de pouvoir concurrencer efficacement les autres acteurs du marché. La conception du produit est basée sur les attentes identifiées de la clientèle potentielle. De plus, nous avons envisagé le cas du lancement de ce produit par la caisse populaire de Béguedo, membre du RCPB. Il est ressorti que le niveau de commissions minimum à fixer pour que le produit soit rentable serait inférieur à celui actuellement fixé par Western Union. Ceci reste cependant une hypothèse forte qui mériterait d'être approfondie.

L'offre d'un tel produit nécessite la mise en place de partenariats tant dans les pays du Nord qu'au niveau local. Ces partenariats seraient de types financiers (avec les banques) et techniques (infrastructure informatique, SIG).

Au terme de cette étude de nombreuses questions restent néanmoins sans réponse.

Qu'en est-il par exemple de l'impact réel du service de transfert d'argent sur l'augmentation du nombre de clients?

Les bénéficiaires des transferts, non-clients des IMF, ne deviennent pas systématiquement clients. Il semble dès lors important de pouvoir quantifier l'impact des services de transferts d'argent sur les variations de la clientèle avant de pouvoir réellement affirmer que ces services peuvent permettre aux IMF d'augmenter l'accès des populations vulnérables aux services financiers.

On pourrait également se demander s'il sera possible aux IMF d'identifier des partenaires dans les pays du Nord répondant à certaines caractéristiques, notamment en terme de présence au sein des communautés de migrants pauvres. Et si c'était le cas, est-ce que ces partenaires potentiels seraient disposés à travailler avec des IMF plutôt qu'avec les sociétés spécialisées disposant déjà de la renommée et d'un savoir-faire technologique ?

Le positionnement des IMF sur le marché des transferts d'argent dépendrait non seulement des contraintes techniques et de gestion, mais également des partenariats que les IMF pourront négocier. Ces partenariats devraient permettre aux IMF de déterminer s'il vaut mieux qu'elles proposent leur propre produit de transfert, ou qu'elles se contentent de servir de relais aux sociétés spécialisées en proposant leurs produits dans leurs caisses.

La problématique ayant fait l'objet de cet article est loin d'être achevée, notamment parce que le marché des transferts d'argent évolue rapidement (évolution technologique, évolution de l'environnement concurrentiel, etc.).

L'importance des montants en jeu et le fait que ceux-ci ne cessent de croître contribuent à conforter l'idée qu'il serait intéressant de continuer l'étude afin de tenter de déterminer la place que devrait occuper la microfinance sur le marché des transferts d'argent dans une optique de lutte contre la pauvreté au travers d'une diminution du niveau des commissions et d'une utilisation plus productive de l'épargne des migrants.

---

## Références





**LE ROLE DE LA RECHERCHE POUR LA MICROFINANCE .....****7**

CERISE, 2002 : La gouvernance en microfinance. Grille d'analyse et étude de cas. Document de synthèse réalisé par le groupe CERISE (Octobre 2002).

Colliot, E., et T.D.P., Nguyen, 1992 : Contribution à une approche méthodologique d'évaluation des effets économiques d'un projet de crédit rural. Cas du Projet de Promotion du Petit Crédit Rural au Burkina Faso. Mémoire du CNEARC/CIRAD-SAR, Montpellier.

Hugon Ph., 1996a : Incertitudes, précarité et financement local : le cas des économies africaines. In Gentil D., Hugon Ph., ed. "Le financement décentralisé. Pratiques et théorie". Revue Tiers Monde, No. XXXVII, n°145, (Janvier-Mars 1996).

Krahnhen, J.P.et Schmidt, R.H., 1994 : Development Finance as Institution Building. A new Approach to Poverty-oriented Banking. Westview Press, Boulder, Colorado.

Servet, J.M., 1996 : Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique : une approche socio-économique. In Gentil D., Hugon Ph., ed. "Le financement décentralisé. Pratiques et théorie". Revue Tiers Monde, No. XXXVII, n°145, (Janvier-Mars 1996).

Stiglitz, J. et Weiss, 1981 : Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review, n° 71.

Stiglitz, J., 1990 : Peer Monitoring and Credit Markets. The World Bank Economic Review, n°4, (p. 351-366).

Wampfler, B, 2004 : Les conventions de microfinance, un outil de développement socialement durable ? Une approche institutionnaliste. Synthèse de travaux de recherche présentée pour l'habilitation à diriger la recherche. Université de Versailles Saint Quentin.

Wampfler, B., Lapenu, C., Roesch, M. ed., 2003 : Actes du séminaire "Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : Quelle contribution de la microfinance ? Dakar, 21-24 Janvier 2002. Séminaire co-organisé par CIRAD, CERISE, FIDA, CTA, MAE, AFRACA, Enda Graf. Editions du CIRAD. Publiés sous forme de CDROM.

**NOUVEAU REGARD SUR LA REVOLUTION DE LA MICROFINANCE :****APERÇU HISTORIQUE DES CAISSES D'EPARGNE EN SUEDE .....****33**

Cameron, Rondo et al., 1967 : Banking in the Early Stages of Industrialization, Oxford University Press, New York.

Fälting, Lars, 2001 : Småhusfinansiering. En studie av kommunens, statens och enskilda aktörers riskhantering i Nyköping 1904–1948, Uppsala Studies in Economic History 52, Uppsala University.

Da Rin, Marco et Hellman, Thomas, 2002 : "Banks as Catalysts for Industrialization", Journal of Financial Intermediation, 11, (p. 366–397).

De Soto, Hernando, 2000 : The Mystery of Capital, Why Capitalism triumphs in the West and Fails Everywhere Else, Basic Books.

De Haan, Leo et Zoomers, Annelies, 2005 : "Exploring the Frontier of Livelihoods Research", Development and Change, 36 (1), (p. 27-47).

Gerschenkron, Alexander, 1962 : *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Massachusetts.

Greenwood, Jeremy et Smith, Bruce, 1997 : "Financial markets in development, and the development of financial markets", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 21, (p.145–181).

Guinnane, Timothy, 2001 : "Delegated monitors, large and small: the development of Germany's banking system, 1800–1914", Discussion paper No. 835, Economic Growth Center, Yale University.

Hellgren, Hilda, 2003 : *Fasta förbindelser. En studie av låntagare hos sparbanken och informella kreditgivare i Sala 1860–1910*, Uppsala Studies in Economic History 66, Uppsala University.

Hollis, Aidan et Sweetman, Arthur, 1998 : "Microcredit in pre-famine Ireland", *Explorations in Economic History*, Vol. 35, (p. 347–380).

Karlsson, Mikael et Petersson, Tom, 2006 : "Banking or Philanthropy? The development and characteristics of the nineteenth century Scandinavian savings banks", *Revue d'Histoire Nordique*, 2006:2, Université de Toulouse.

Lilja, Kristina, 2004 : *Marknad och hushåll. Sparande och krediter i Falun 1820–1910 utifrån ett livscykelperspektiv*, Uppsala Studies in Economic History 71, Université de Uppsala.

Liljefrost, Emilia, 2005 : "Fighting Poverty with Microfinance", in Ranjula Bali Swain and Emilia Liljefrost eds., *The Democratisation of Finance, Future Directions with Microfinance*, Collegium for Development Studies, Université de Uppsala.

Lont, Hotze et Hospes, Otto eds., 2004 : *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt*, Eburon.

Morduch, J., 1998 : *The Grameen Bank: A Financial Reckoning*, Princeton University Press.

Morell, Mats, 1997 : "Family farms and agricultural mechanization in Sweden before World War II", in Lars Jonung & Rolf Ohlsson eds., *The economic development of Sweden since 1870*, Edward Elgar, Londres.

Pagano, Marco, 1993 : "Financial markets and growth", *European Economic Review*, Vol. 37, (p. 613–622).

Petersson, Tom, 2001 : *Framväxten av ett lokalt banksystem. Oppunda sparbank, Södermanlands enskilda bank och stationssamhället Katrineholm 1850-1916*, Uppsala Studies in Economic History No. 56, Université de Uppsala.

Petersson, Tom, 2006: "The silent partners. Women, capital and the development of the financial system in nineteenth-century Sweden", in R Beachy, B Craig & A Owens eds., *Rethinking Separate Spheres. Women, Business and Finance in Nineteenth-century Europe*, Berg Publishers, Londres et New York.

Rajan, Raghuram et Zingales, Luigi, 2003 : *Saving Capitalism from the Capitalists. Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*, Princeton University Press, Princeton et Oxford.

- Robinson, Marguerite, 2001 : *The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor*, World Bank, Washington D.C.
- Rousseau, Peter et Wachtel, Paul, 1998 : “Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrialized Countries”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 30, (p. 657–678).
- Rousseau, Peter et Sylla, Richard, 1999 : “Emerging financial markets and early US growth”, NBER Document de Travail 7448, Cambridge, MA.
- Rousseau, Peter et Sylla, Richard, 2001 : “Financial systems, economic growth and globalization”, NBER Document de Travail 8323, Cambridge, MA.
- Rousseau, Peter, 2002 : “Historical perspectives on financial development and economic growth”, NBER, Document de Travail 9333, Cambridge, MA.
- Seibel, Hans Dieter, 2003 : “History matters in microfinance”, *Small Enterprise Development*, Vol. 14, No. 2, (p. 10–12).
- Seibel, Hans Dieter, 2005 : “Does history matter? The old and the new world of Microfinance in Europe and Asia”, Paper presented at workshop on Southeast Asia’s credit revolution in institutional, economic and cultural perspective, National Université de Singapour, (7–8 Octobre 2005).
- Sjölander, Anders, 2003 : *Den naturliga ordningen. Makt och intressen i de svenska sparbankerna 1882–1968*, Uppsala Studies in Economic History 63, Université de Uppsala.
- Ögren, Anders, 2005 : “Financial Revolution, Commercial Banking, Liquidity and Economic Growth in Sweden, 1834–1913”, paper presented at the Sixth European Historical Economic Society Conference, Septembre 9–10, Istanbul.
- Autres: Statistical Yearbook, SCB; [www.yearofmicrocredit.org](http://www.yearofmicrocredit.org); [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

**DE LA MICROFINANCE INFORMELLE AU LINKAGE BANKING :  
INTERACTIONS ENTRE THEORIE ET PRATIQUE .....**

**49**

- Adams, D.W., D.H. Graham et J.D. Von Pischke, 1984 : *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Westview Press.
- AEF : Document de Travaux, <http://www.uni-koeln.de/ew-fak/aef/>
- APRACA, 1986 : Report on the TCDC Workshop on Strengthening Institutional Credit Services to Low-Income Groups. Nanjing, China, Mai 1986. APRACA Report No. 18, Bangkok.
- Broom, L., et Selznick, P. : *Sociology*. New York, Harper & Row.
- Ghate, P., 1992 : *Informal Finance*. Manila, Asian Development Bank & OUP.
- Dave, H. R., et Seibel, H.D., 2002 : *Commercial Aspects of Self-Help-Group Banking in India: A Study of Bank Transaction Costs*. Mumbai, NABARD; AEF 2002-7.
- Holloh, D., 1998 : *Microfinance in Indonesia: Between State, Market and Self-Organization*. Hamburg, LIT.

- Karduck, S., et Seibel, H.D., 2004 : Transaction Costs of Self-Help Groups in NABARD's SHG Banking Program: a Study in Karnataka State. NABARD, Mumby, and GTZ, Eschborn & New Delhi.
- Kropp, E., et de Jesus, Clar, eds., 1996 : Linkage Banking Asia. APRACA Publications, Bangkok.
- Kropp, E., Marx, M.TH., Pramod, B., Quiñones, B.R. et Seibel, H.D., 1989 : Linking Self-help Groups and Banks in Developing Countries. Eschborn, GTZ, & Bangkok, APRACA.
- Kropp, E., et Quiñones Jr., B.R., eds., 1992 : Financial System Development in Support of People's Economy. APRACA Publications, Bangkok.
- Levy, Marion J., Jr., 1966 : Modernization and the Structure of Societies. Princeton, PUP.
- Parsons, T., 1966 : Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Marx, M.T., Moenikes, V. et Seibel, H.D., 1988 : Soziokulturelle Faktoren der Entwicklung in afrikanischen Gesellschaften. Saabruucken, Breitenbach.
- Maurer, K., 1999 : Finanzintermediation an der Schnittstelle von formellem und informellem Finanzsektor: Erfahrungen mit dem *Linking-Ansatz* in Indonesien. Frankfurt, Peter Lang.
- McClelland, D. C., 1961 : The Achieving Society. Princeton, D. Van Nostrand.
- NABARD, 1989 : Studies on Self-Help Groups of The Rural Poor. Bombay, NABARD.
- NABARD, 1995 : Nanda, Y.C., 1995: Country Report India. APRACA-GTZ Regional Workshop on the Linkage Program. APRACA, Bangkok.
- Popper, K.R., 1935/1959 : Logik der Forschung/ The Logic of Scientific Discovery. Vienna, Julius Springer Verlag/Londres, Hutchinson.
- Schroeder, G., et Seibel, H.D., 1974 : Ethnographic Survey of Southeastern Liberia: The Liberian Kran and the Sapo. Liberian Studies Monograph Series No. 3, University of Delaware, Newark, Delaware.
- Seibel, H.D., 1967 : Labour Co-operatives among the MaNo. Liberian Studies Vol. 1 No. 1: 47-60; Arbeitsgenossenschaften bei den Mano in Liberia, Sonderbeilage Afrika heute 1968/10.
- Seibel, H.D., 1968 : Industriearbeit und Kulturwandel in Nigeria. Cologne & Opladen, Westdeutscher Verlag.
- Seibel, H.D., 1970 : Indigenous Economic Cooperation and its Developmental Function in Liberia. Cooperative Information (ILO, Geneva) 3/1970, (p. 7 53) (also in French and Spanish).
- Seibel, H.D., 1974 : The Dynamics of Achievement. Indianapolis & New York, Bobbs-Merrill.
- Seibel, H.D., 1980 : Struktur und Entwicklung der Gesellschaft. Stuttgart, Kohlhammer.
- Seibel, H.D., 1985 : Saving for Development. A Linkage Model for Informal and Formal



- Financial Markets. *Quarterly Journal of International Agriculture*, 24/4, (p. 390-398).
- Seibel, H.D., et al., 1987: Ländliche Entwicklung als Austauschprozess: Einheimische Sozialsysteme, staatliche Entwicklungsstrukturen und informelle Finanzinstitutionen in der Republik Elfenbeinküste. Saarbruecken, Breitenbach.
- Seibel, H.D., 1988 : Financial Innovations for Microenterprises: Linking Informal and Formal Financial Institutions in Africa and Asia. World Conference on Microenterprises. Washington DC, La Banque Mondiale.
- Seibel, H.D., 1992 : Self-Help Groups as Financial Intermediaries: A Training Manual for Self-Help Groups, Banks and NGOs. Saarbrücken, Verlag für Entwicklungspolitik.
- Seibel, H.D., 1996 : Financial Systems Development and Microfinance: Viable Institutions, Appropriate Strategies and Sustainable Financial Services for the Microeconomy. GTZ, Eschborn, & Rossdorf, TZ-Verlag.
- Seibel, H.D., 1997 : Upgrading, Downgrading. Innovating, Linking: Microfinance Development Strategies. Economics and Sociology Occasional Paper 2371. Columbus, Ohio, Rural Finance Program, OSU; AEF 1997-6.
- Seibel, H.D., 2001 : Mainstreaming Informal Financial Institutions. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6/1:83-95; AEF 2001-6.
- Seibel, H.D., 2002 : SHG Banking—A Financial Technology for Very Poor Microentrepreneur in India. *Savings & Development* 26/2, (p. 132-150), AEF.
- Seibel, H.D., 2003 : History Matters in Microfinance. *Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development*, 14/2, (p. 10-12).
- Seibel, H.D., 2005 : The Evolution of SHG Banking in India. AEF 2005-9.
- Seibel, H.D., et Damachi, U.G., 1982 : Self-Help Organizations: Guidelines and Case Studies for Development Planners and Field Workers. Bonn, Friedrich Ebert Foundation.
- Seibel, H.D., Giehler, T. et Karduck, S., 2005 : Reforming Agricultural Development Banks. AEF 2005-7.
- Seibel, H.D., et Koll, M., 1968 : Einheimische Genossenschaften in Afrika. Düsseldorf, Bertelsmann Universitätsverlag.
- Seibel, H.D., et M. Th. Marx, 1987 : Dual Financial Markets in Africa: Case Studies of Linkages between Informal and Formal Financial Institutions. Saarbrücken, Breitenbach.
- Seibel, H.D., et Massing, A., 1974 : Traditional Organizations and Economic Development: Studies of Indigenous Cooperatives in Liberia. New York, Praeger.
- Seibel, H.D., et Parhusip, U., 1992 : Linking Formal and Informal Finance: an Indonesian Example. Pp. 283-292 in: - D. W. Adams & D.A. Fitchett, eds., *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder CO, Westview.
- Seibel, H.D., et Schrader, H., 1999: Dhikuti Revisited: From RoSCA to Finance Company. *Savings and Development* 33/1, (p. 47-55).
- Steinwand, Dirk, 2001 : The Alchemy of Microfinance. VWF, Berlin.
- Toffler, A., 1970 : Future Shock. Random House, New York.

USAID, 1973 : Spring Review of Small Farmer Credit. Washington DC, USAID.

Westermann, D., 1935 : Die Glidy-Ewe in Togo. Züge aus ihrem Gesellschaftsleben. Berlin.

**LES IMF SUR LE MARCHÉ DES TRANSFERTS D'ARGENT : QUEL POSITIONNEMENT ADOPTER ? ..... 77**

Buencamino, L., Gorbunov, S., Novembre 2002 : "Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance", DESA *Discussion Paper*, No. 26, Nations Unies.

Diasso, C., Février 2005 : "Etude préliminaire sur la migration et les transferts d'argent des migrants burkinabé", CIF-ADA.

Frisch, Adam B., 3-4 Juin 2004 : "APEC Symposium on Alternative Remittance Systems, Shaping the Remittances Market by shifting to Formal Systems", Asian Development Bank Institute, Tokyo, Japan.

Isern, J., Deshpande, R., van Doorn, J., Octobre 2004 : "Crafting a Money Transfers Strategy: Guidance for Pro- Poor Financial Service Providers", CGAP.

Isern, J., Deshpande, R., van Doorn, J., Mars 2005 : "Money Transfers: Taking advantage of the market opportunity", Finance for the poor, Volume 6, No. 1, ADB.

Ghate, P., Mars 2006 : "Serving Migrants sustainably: A case of remittance services provided by an MFI in India", Finance for the poor, Volume 7, No. 1, ADB.

Kabbucho, K., Sander, C., Mukwana, P., Mai 2003 : "Passing the buck, Money Transfer Systems: The Practise and Potential for Products in Kenya", MicroSave- Africa.

Labie, M., 1999 : "La microfinance en question. Limites et choix organisationnels", Editions Luc Pire.

Proposal for a law regulating mutual institutions or savings and credit cooperatives, (30 Décembre 1993).

Puri, S., Ritzema, T., 1999 : "Transfert des revenus des travailleurs migrants, microfinance et économie informelle : Questions et perspectives", Working Document Number 21, ILO.

Sander, C., Juin 2003 : "Migrant Remittances to Developing Countries, A Scoping Study: Overview and Introduction to No.s for Pro-Poor Financial Services", Prepared for the UK DFID, Bannock Consulting.

Sander, C., Juillet 2003 : "Capturing a Market Share? Migrant Remittance Transfers and Commercialisation of Microfinance in Africa", Paper prepared for the Conference on Current No.s in Microfinance, Johannesburg, 12-14 Août 2003, Bannock Consulting.

Société de Gestion Fiduciaire Sàrl, Novembre 2004 : " Etude préliminaire sur la problématique et le produit "Transfert d'argent" ", ADA.

Sorensen, N., Juin 2004 : "The Development Dimension of Migrant Remittances", Migration Policy Research Document de Travaux Series, No. number 1, OIM.

Sukadi R., Juin 2005 : "Les IMF sur le Marché des transferts d'argent : Configuration d'un produit de transfert et étude de faisabilité du lancement de ce produit au sein d'un

des réseaux du CIF, Centre d'innovation financière. Etude effectuée en marge du projet mené par ADA et le CIF concernant la captation et l'utilisation productive de l'épargne des migrants au sein des IMF", Mémoire de fin d'étude réalisé sous la direction de M. Marc Labie.

The Economist, (26 Novembre au 2 Décembre 2005) : <http://www.economist.com>

West African Financial Flows and Opportunities for People and Small Businesses, Mars 2006 : USAID.

WOCCU Technical Guide, Mars 2004 : "A Technical Guide to Remittances: The Credit Union Experience", No. 4"

### **AUTRES :**

Migrants' Remittances News : <http://www.intercooperation.ch/finance/themes/>

Migrant Remittances Newsletter : Août 2004, Volume 1, No. 1; Novembre 2004, Volume 1, No. 2 and Avril 2005, Volume 2, No. 1, AMAP.

### **Sites Internet :**

<http://www.bannock.co.uk>

<http://www.cerise-microfinance.org>

<http://www.economist.com>

<http://www.gdrc.org/icm/>

<http://www.iadb.org>

<http://www.intercooperation.ch>

<http://www.ilo.org>

<http://www.lamicrofinance.org>

<http://www.microfinance.lu>

<http://www.Microfinancegateway.org>

<http://www.migrationinformation.org>

<http://www.moneygram.com>

<http://www.pewhispanic.org>

<http://www.westernunion.com>

<http://www.woccu.org>

### **Liste des personnes rencontrées :**

OUEDRAOGO Alpha, directeur général du CIF

SAVADOGO Oumar, directeur général adjoint du CIF

SAWADOGO Daouda, directeur général du RCPB

OUEDRAOGO Saidou, directeur de l'URCPCE

BOROGO Florent, directeur de la CP de Béguedo

DIASSO Clarisse, consultante

VANDEWEERD Luc, ADA



## **PLATEFORME EUROPÉENNE DE LA MICROFINANCE (E-MFP)**

L'objectif principal de la Plateforme Européenne de la Microfinance (e-MFP) est la mise en place d'un collectif européen d'acteurs en microfinance. L'objectif de cette plateforme est d'instaurer un dialogue au niveau européen ainsi que d'accroître les compétences, en consolidant les expériences européennes en matière de microfinance, l'interaction avec les pays en développement et l'échange sur les politiques en microfinance avec les institutions européennes et les gouvernements.

La plateforme e-MFP se donne pour volonté de promouvoir des concepts de développements innovants et incluant le secteur économique et financier, en se référant aux expériences de terrain des praticiens. Le but est de mettre en avant les bonnes pratiques en microfinance pour le bénéfice des personnes économiquement pauvres tout en favorisant la mise en place de programmes européens de développement aussi bien dans le Nord que dans le Sud.

e-MFP se veut être une plateforme ouverte aux experts, praticiens, chercheurs et décideurs politiques dans un souhait de promouvoir l'innovation, l'interaction et la recherche de synergies au sein du secteur microfinancier.

En référence à l'annuaire des Acteurs Européens en Microfinance, la conférence intitulée "Dialogue Européen", qui s'est tenu au Luxembourg en octobre 2005, s'est articulée autour de panels ayant abouti à la mise en place de 4 groupes de travail :

- Innovative for Deeper Outreach – People and Microfinance Products
- MFI Financing – Linkages and Autonomy
- Social Performance – Measuring, Managing and Reporting
- Role of Research

e-MFP sera officiellement lancée lors de la Semaine de la Microfinance, qui se tiendra du 29 novembre au 1 décembre 2006 à Luxembourg.

Pour de plus amples informations sur l'e-MFP ou bien sur la conférence, veuillez contacter [emfp@microfinance2005.lu](mailto:emfp@microfinance2005.lu)

Pour de plus amples informations sur le Groupe de Travail ROLE DE LA RECHERCHE, veuillez prendre contact avec Mme. Betty Wampfler [betty.wampfler@cnearc.fr](mailto:betty.wampfler@cnearc.fr)

### **Le Dialogue**

Le Dialogue est une publication publiée bi-annuellement par l'asbl ADA. Articulé autour d'articles d'analyse et de réflexion approfondie sur divers thèmes liés à la microfinance, le Dialogue est disponible en français. L'édition spéciale "Européenne" se veut une interface de promotion pour les diverses contributions émanant des divers Groupes de Travail et sera exceptionnellement disponible en anglais et en français.

Pour de plus amples informations sur le Dialogue, veuillez contacter [adainfo@microfinance.lu](mailto:adainfo@microfinance.lu)

---

La présente publication est protégée par les dispositions de la loi luxembourgeoise du 18 avril 2001 sur les droits d'auteur, les droits voisins et les bases de données.

Aucun article ou partie de cette publication ne peut être reproduite sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de son auteur.

Les articles sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs et ne sont l'expression que leurs propres opinions.