

MICROFINANCE DANS LES PAYS DU SUD : QUELLE COMPATIBILITÉ ENTRE SOLIDARITÉ ET PÉRENNITÉ ?

ISABELLE GUÉRIN*

Le crédit aux pauvres peut-il être viable ? Posée en ces termes, la question est peut-être un peu brutale. Force est de constater toutefois que c'est la question centrale posée aujourd'hui aux opérateurs de microfinance. Après le temps de l'expérimentation, l'enjeu actuel est celui de la pérennisation. Économies d'échelle et viabilité des institutions : tels sont les maîtres mots des politiques menées par les grands promoteurs : Banque mondiale bien sûr, mais aussi USAID (coopération américaine), CGAP (*Multi-donor Consultative Group to Assist the Poor*), organisateur du Sommet du microcrédit, ou encore ONG de grande envergure telles que *Accion*. Ceci ne signifie pas que tous les opérateurs partagent ce point de vue et qu'il n'y a aucune contestation ; ils sont même nombreux à manifester leur désaccord. Toutefois, force est de constater aujourd'hui la dominance de cette approche, notamment sous la pression des bailleurs de fonds. Ces derniers sont de plus en plus nombreux à exiger des programmes viables, sinon rentables ; les opérateurs, aussi réfractaires soient-ils, sont alors obligés de s'y plier¹.

145

Cette insistance sur la pérennisation a de quoi inquiéter : ne va-t-elle pas conduire à délaisser les clients « non rentables » ? Cette crainte est légitime, en témoigne l'évolution historique des systèmes mutualistes et coopératifs occidentaux ; en témoigne également le tournant déjà effectué par certains dispositifs des pays du Sud (Benett et Cuevas, 1996). À quelles conditions la solidarité peut-elle être au service de la pérennité ? C'est à cette question que nous souhaiterions apporter quelques éléments, non pas de réponse, mais tout au moins d'éclairage.

Face au souci de pérennité, deux dimensions peuvent être distinguées : celle des risques et celle des coûts de la croissance. Elles sont bien sûr liées

* Centre Walras, Université Lyon 2.

Cet article reprend et élargit certains éléments évoqués dans un article publié dans le Rapport Exclusion 1999-2000 et lors d'une communication aux VI^{èmes} journées scientifiques du réseau l'UREF-AUPELF, Défis de l'information et pilotage des entreprises, (les références sont données en bibliographie).

mais ne se recouvrent pas entièrement. Trouver des moyens d'incitation et de collecte efficaces n'est pas qu'une simple question de coût. Inversement la question des coûts de la croissance est beaucoup plus large que celle des risques. Elle concerne également l'organisation interne, la gestion, l'administration, la collecte des fonds et le refinancement bancaire.

Concernant la gestion des risques, le principe du crédit solidaire, basé sur la responsabilité conjointe des emprunteurs, a été présenté ces dernières années comme une véritable innovation financière. Taux de remboursement défiant toute concurrence grâce à la forte pression sociale locale, économies d'échelle substantielles grâce à l'approche collective, renforcement des capacités d'auto-organisation des populations locales : aurait-on trouvé un remède miracle permettant de concilier solidarité envers les plus pauvres et pérennité des dispositifs ? La pratique montre toutefois que plusieurs conditions sont nécessaires pour que le groupe puisse jouer effectivement un rôle d'auto-sélection et d'incitation. La solidarité et la pression sociale ne se décrètent pas. Elles se construisent et supposent une certaine légitimité. C'est ce que nous verrons dans un premier temps.

Concernant la gestion de la croissance, toute la difficulté consiste bien sûr à promouvoir des systèmes à grande échelle sans s'écarter de l'objectif de départ, c'est-à-dire l'accès au crédit pour les exclus des banques commerciales. Deux issues peuvent être envisagées. La première consiste à faire de la solidarité et de la pérennité un seul et même principe : c'est le fondement des caisses autogérées. La seconde consiste à dissocier les deux dimensions en nouant des partenariats entre organismes de proximité et institutions financières. C'est ce que nous verrons dans un second temps.

146

LA GESTION DES RISQUES : LE PRINCIPE DE LA CAUTION SOLIDAIRE

L'importance récente de l'approche solidaire

Le principe de la caution solidaire, encore qualifié de responsabilité conjointe, prétend remédier au problème central auquel toute initiative d'intermédiation financière est confrontée : asymétrie d'information et aléa moral. Dans un contexte où les mécanismes de pression sociale sont suffisamment forts pour exercer un rôle de menace, on fait l'hypothèse que l'organisme prêteur délègue au groupe la gestion de l'information à la fois *ex ante* (sélection des emprunteurs solvables), et *ex post* (surveillance et contrôle des comportements de remboursement). L'approche collective apparaît ainsi comme un moyen de pallier les problèmes de rationnement de crédit, inhérents aux marchés financiers des pays en développement où les fortes asymétries d'information et l'importance

des coûts de transaction impliquent une mauvaise allocation des ressources (Stiglitz, 1990). L'internalisation d'une large partie des coûts par les groupes d'emprunteurs autorise l'espoir d'une viabilité financière des programmes. L'outil microfinance peut alors être considéré non seulement comme un moyen de lutter contre la pauvreté mais comme un véritable moyen de rendre l'économie de marché accessible à tous et d'optimiser l'affectation des ressources rares.

Aujourd'hui l'importance acquise par ce type d'approche confirme en partie les propositions de Joseph Stiglitz. Selon une enquête réalisée par la Banque mondiale en 1995 dans les pays en développement (dans le cadre de son programme *Sustainable banking with the poor*), 65 % des dispositifs de microfinance d'une certaine taille reposent sur une approche collective. Les plus importants d'entre eux regroupent entre 500 000 et 2 millions d'emprunteurs (Banque mondiale, 1997b).

Cette enquête visait à recenser les institutions de microfinance créées avant 1993 et s'adressant à plus de 1000 clients. Au total 206 institutions ont été évaluées. L'enquête montre également que l'approche collective s'adresse à une clientèle *a priori* plus touchée par l'exclusion bancaire : les femmes, généralement les plus démunies en termes de patrimoine et d'épargne préalable, ainsi que le milieu rural, *a priori* plus risqué et plus coûteux en termes d'intermédiation financière du fait de la dépendance vis-à-vis des aléas naturels et de la dispersion des emprunteurs. Le tableau ci-dessous donne les principales caractéristiques des programmes individuels et collectifs.

Tableau n° 1
Comparaison des institutions accordant des prêts individuels
et des prêts collectifs

| | Prêts individuels | | Groupes de 2-10 personnes (groupes solidaires) | | Groupes de 11-50 personnes (banques villageoises, groupes d'auto-assistance) | |
|---|-------------------|--------|--|--------|--|--------|
| Nombre d'institutions | 60 | | 42 | | 69 | |
| Date de création | 1971 | 1983 | 1982 | 1987 | 1980 | 1985 |
| | moyenne médiane | | | | | |
| % de ressources provenant de bailleurs de fonds | 44 % | 26 % | 57 % | 62 % | 69 % | 95 % |
| % de ressources provenant de dépôts | 28 % | 0 % | 13 % | 0 % | 11 % | 0 % |
| % de clientèle féminine | 41 % | 40 % | 66 % | 58 % | 68 % | 75 % |
| % de clientèle urbaine | 68 % | 80 % | 51 % | 51 % | 28 % | 15 % |
| Montant des prêts | 1014 \$ | 747 \$ | 745 \$ | 415 \$ | 341 \$ | 107 \$ |
| Taux d'impayés déclarés | 9 % | 5 % | 12 % | 7 % | 17 % | 15 % |

Source : Banque mondiale, « Inventaire mondial des institutions de microfinance », *Sustainable banking with the poor*, janvier 1997.

Il faut bien sûr reconnaître les avancées de ce mode d'intervention : ce n'est qu'à travers une approche collective que le crédit est devenu accessible pour les populations pauvres des pays en développement, et notamment les femmes. Toutefois, la généralisation massive de ce type d'expérience sans un minimum de professionnalisme peut engendrer de nombreux effets pervers. La pratique nous montre que les choses ne sont pas aussi simples. L'hypothèse sous-jacente, celle de populations soumises aux normes du groupe, est tout aussi idéaliste que simpliste. Elle revient à ignorer les modes de reproduction des sociétés locales. On a tout un ensemble de hiérarchies subtiles régulées par des systèmes de redistribution, de droits et d'obligations très complexes. La soumission au groupe existe mais à certaines conditions. La pression sociale ne se décrète pas, il faut qu'elle soit *légitime*. Dès lors que le groupe est constitué de manière artificielle, les risques de dérives sont quasi-inévitables.

Toute la difficulté dans les approches de crédit solidaire consiste à identifier les réseaux sociaux locaux susceptibles d'exercer une certaine pression sociale. On constate dans certains contextes que la cohésion sociale est limitée. On court alors le risque de s'adresser à des groupes complètement artificiels. Lorsque la pression sociale existe, on observe qu'elle s'exerce à différentes échelles : ici c'est le niveau micro-local qui prévaut, ailleurs c'est le village, voire la région. On note aussi qu'elle s'applique parfois à outrance, entraînant alors ce que l'on peut qualifier de « coûts sociaux » de la pression sociale. Enfin, il convient de distinguer confiance horizontale, entre pairs, et confiance verticale, vis-à-vis d'une hiérarchie ². Voyons ces différents points successivement.

148

Groupes artificiels et malentendus autour de la notion de caution solidaire

La première dérive possible est celle de groupes artificiels. Depuis quelques décennies, l'approche communautaire est largement véhiculée par le discours ambiant d'aide au développement. Les populations sont alors fortement incitées à se regrouper. Or, en l'absence de réseaux préexistants, il est fréquent que le groupe demeure entièrement « assisté ». Créés au départ par une personne extérieure (le chef du village, l'instituteur, un fonctionnaire chargé de l'encadrement des populations rurales, ou encore une personne influente politiquement) ils ont alors chacun leur « parrain » (ONG, mission religieuse, politicien(ne)), dont l'influence conditionne l'insertion du groupe dans le paysage institutionnel et son accès aux ressources extérieures. Peu d'initiatives sont d'origine endogène, ces groupes vivent au rythme des aides extérieures. À l'instar de toute prise de décision, la répartition du crédit se fait conjointement avec le « parrain ». Dès lors que le groupe est artificiel, la pression sociale ne joue plus du tout son rôle. Les risques sont généra-

lement plus marqués en milieu urbain. L'explosion qu'ont connue les grandes agglomérations urbaines des pays du Sud s'est accompagnée de toute évidence d'une déstructuration au moins partielle des réseaux de solidarité locaux³. Il est donc parfois nécessaire de différencier les approches selon que l'on est en milieu rural ou urbain. C'est le cas par exemple au Cambodge où les opérateurs de microfinance (Action Nord Sud et GRET) ont été amenés à adopter des démarches différentes. En milieu urbain, il n'y a pas suffisamment de liens d'interdépendances et de solidarités locales. Les promoteurs ont du mal à impliquer les emprunteurs dans la gestion du dispositif. Celui-ci évolue donc plutôt vers une logique bancaire⁴. En milieu rural, en revanche, l'approche mutualiste reste jusqu'à présent privilégiée⁵.

Au-delà de la distinction urbain/rural, c'est aussi l'histoire des migrations qui détermine en partie le degré de cohésion sociale locale. C'est par exemple le cas au Mali. Ne pas rembourser n'a pas du tout les mêmes conséquences en termes de dignité personnelle et de réputation en pays dogon et dans la province de Niono. En pays dogon, chacun sait d'où il vient, la société est un entrelacs de droits et d'obligations mutuelles. Les Dogons sont profondément liés par une histoire et des valeurs communes. Il y a place pour l'honneur et le souci de préserver sa dignité. S'appuyer sur la pression sociale est donc possible. En revanche le périmètre rizicole de Niono regroupe une population beaucoup plus hétérogène. Il s'agit d'un « colonat », c'est-à-dire d'une zone qui regroupe des migrants venus de manière plus ou moins volontaire s'installer pour travailler sur les rizières. Différentes ethnies cohabitent ; certains viennent d'autres pays, notamment du Burkina-Faso. En l'absence de sentiment d'appartenance à une même communauté, il est difficile de s'appuyer sur la pression sociale. Le Centre international de développement et de recherche (CIDR), promoteur d'un système de caisses d'épargne crédit autogérées, a donc mis en place des approches différentes et adaptées à chaque contexte. L'approche reste dans chaque cas très décentralisée. En revanche, les modes de garanties diffèrent. En pays dogon, l'approche solidaire prédomine, tandis que dans la province de Niono les opérateurs ont privilégié une approche de type bancaire, c'est-à-dire s'appuyant sur des garanties matérielles.

C'est aussi l'interprétation des notions de « solidarité » et de « caution solidaire » qui suscite des malentendus. Les membres qui se portent caution ne comprennent pas toujours leur rôle. C'était par exemple le cas au départ dans certaines caisses autogérées du Mali ; le terme « caution solidaire » était en fait interprété comme un synonyme de confiance, et non pas comme le fait de se porter garant en cas de défaillance. En l'absence de termes équivalents en langue locale, il n'est pas toujours aisé

de faire la différence entre pression sociale, caution solidaire et confiance. Parfois, les membres du groupe supposent que le remboursement des défaillants incombe uniquement au chef du groupe. Ce mode d'interprétation renforce d'autant la position hiérarchique de ce dernier.

De nombreux projets mettent en évidence les dérives possibles de l'approche solidaire. Citons un dernier exemple. Dans le programme *Fleuve rouge* au Vietnam, les notions de solidarité et de caution solidaire sont parfois inexistantes, le groupe est perçu comme « un grossiste de crédit dont l'utilité est surtout de diminuer les coûts de transaction » (Kléber, 1999, p. 109). Il arrive que le système soit complètement détourné à travers la mise en place de groupes fictifs et l'utilisation de prête-noms.

Dimension collective/dimension publique de la pression sociale

Si, au sein de groupes restreints, la pression sociale est parfois limitée, la dimension publique de l'information peut en revanche être un excellent moyen d'incitation. Confronter de manière publique les résultats des différents groupes est parfois beaucoup plus efficace que de simples avertissements : les insolubles sont dénoncés sur la place publique. S'instaure ainsi une véritable émulation entre groupes.

150

Revenons aux caisses autogérées du Mali. L'organisation de réunions inter-caisses se révèle être un outil de gestion particulièrement efficace. Les différentes caisses comparent leurs résultats, échangent leurs problèmes. C'est l'honneur du village qui est en jeu ; il est donc difficile d'afficher de mauvaises performances. On observe le même processus d'émulation lors de l'ouverture des caisses. Les dernières caisses mises en place ont procédé à une ouverture officielle, à laquelle l'ensemble du village est convié. On constate une véritable effervescence : les personnes viennent adhérer en famille, elles mettent les « habits du dimanche » ; certains villages atteignent 95 % d'adhésion dès l'ouverture.

Dans la même optique, citons l'exemple du programme féminin du Crédit mutuel du Sénégal. Il existe une corrélation très forte entre la dynamique collective de certains quartiers et les taux de remboursement. Là où les groupes se réunissent régulièrement pour échanger des expériences et faire le bilan de leurs activités, la propension à rembourser est excellente : c'est qu'en fait la moindre défaillance devient officielle. À une échelle plus large, la « journée de la femme » organisée chaque année par la fédération des groupements féminins joue également un rôle d'incitation décisif. Chaque groupe fait état de ses activités. C'est l'occasion de reconnaître le dynamisme et les capacités d'innovation collectives, mais c'est aussi l'occasion de dénoncer les « mauvais payeurs ».

Confrontation et effets mimétiques sont ainsi au cœur du processus de construction de relations de confiance à l'égard d'un projet. Mais les

comportements mimétiques jouent aussi à double tranchant. Il peut suffire d'un incident pour provoquer une attitude généralisée de rejet, dont l'effet va se propager comme une boule de neige. Toujours dans le programme féminin du Crédit mutuel du Sénégal, il est arrivé que des agents de caisse ne respectent pas la *sutura* (discrétion). Dès les premiers retards de paiement, ils se sont rendus chez les responsables. Vécu comme un manque de respect pour les retardataires qui se sentent humiliées, mais également pour les présidentes de groupes qui se sentent déresponsabilisées puisque leur rôle est ainsi remis en cause, cet incident a provoqué rapidement un sentiment généralisé de méfiance. Les retards de remboursements se sont cumulés, le quartier est désormais qualifié de « mauvais payeur ».

Le principe collectif joue à double tranchant⁶. La sanction collective ne joue son rôle d'incitation que si elle est acceptée par tous. Il suffit qu'un membre ne respecte pas pour qu'il soit plus avantageux pour les autres de ne pas respecter non plus. Lorsque le système est pyramidal, cette ambivalence est d'autant plus marquée. Et plus le nombre de membres ou de groupes défaillants augmente, plus l'incitation à ne pas rembourser est forte puisque les chances d'octroi d'un crédit diminuent. La défaillance de quelques-uns provoque l'effondrement progressif du système : on assiste à ce que l'on peut qualifier d'effet « domino »⁷. Dans le Programme du petit crédit rural (PPCR) au Burkina Faso, l'approche crédit solidaire fonctionne de manière assez hétérogène selon les quartiers. Toute la difficulté a donc consisté à éviter que les habitudes de non-remboursement se propagent et provoquent cet effet « domino ».

151

Les « coûts sociaux » de la pression sociale

On a vu que dans certaines conditions, le groupe ne jouait pas son rôle en matière d'incitation. La situation inverse existe aussi : la pression sociale est si forte que même en cas de problème majeur, les personnes vont chercher à rembourser à tout prix, quitte à s'endetter ailleurs. Lorsque la défaillance équivaut à une exclusion sociale, les femmes sont contraintes, pour éviter l'opprobre général et l'humiliation, de trouver une solution coûte que coûte. L'accès au crédit pour certaines ne fait alors que détériorer leur situation initiale. C'est ce que nous avons constaté au Sénégal pour une partie des emprunteuses ; c'est ce que montre également Richard Montgomery (1996) à propos de projets menés au Bangladesh et au Sri-Lanka. Comme le suggèrent Lapenu et *alii.* (2000), on peut distinguer une pression sociale « passive », qui se traduit par un sentiment de culpabilité de la part des défaillants, et une pression sociale « active », qui se traduit par des mesures prises par l'entourage : agressions verbales, voire physiques, confiscation de matériel, dénonciation sur la

place publique et devant les autorités locales, etc.. Le rôle d'incitation du groupe est certes particulièrement efficace pour le prêteur ; en revanche, pour une partie des emprunteurs, il se transforme en « coûts sociaux ». Ces coûts sont d'ordre individuel : l'humiliation et le déshonneur du « mauvais payeur ». Ils sont également d'ordre collectif : faire pression sur les emprunteurs insolvable peut engendrer un certain nombre de dysfonctionnements, de conflits et de désorganisation locale suite à des sentiments d'injustice et de méfiance. C'est ce que montre par exemple Aminur Rahman (1999) à propos de la *Grameen Bank*.

Pression sociale horizontale, pression sociale verticale

Les différentes formes de pression sociale évoquées jusqu'à présent peuvent être qualifiées de pression sociale horizontale, c'est-à-dire entre pairs. L'expérience montre que la forme verticale de la pression sociale joue aussi un rôle essentiel, voire décisif dans certains cas.

Revenons au programme féminin du Crédit mutuel du Sénégal. L'analyse du vécu et des représentations des femmes met en évidence le poids et la force de mécanismes d'incitation hiérarchiques, à travers le charisme de plusieurs femmes « leaders »⁸. Il ne s'agit plus de relations de proximité, mais d'un processus d'identification pour une femme dont la réussite sociale, économique et souvent politique est devenue un modèle dans l'imaginaire collectif. La confiance repose sur une relation verticale et hiérarchique. Précisons cependant que ce type de pouvoir n'est légitime que si la réussite individuelle profite à l'intérêt collectif. Conformément au modèle de pouvoir traditionnel fondé sur la redistribution qui prévaut encore aujourd'hui, la réussite et l'accumulation individuelle ne sont acceptées que si les bénéficiaires, ou du moins une partie, sont redistribués, quelle qu'en soit la forme. La réussite de ces femmes « leaders » est généralement une combinaison d'activités commerciales et politiques. Si elles veulent être reconnues, elles doivent faire profiter aux groupements de leurs réseaux commerciaux en leur permettant un accès privilégié à certaines filières commerciales, ou encore sous forme d'avance pour acheter en gros des produits. Quant à l'activité politique, elle est en soi considérée comme un service rendu à la population féminine, dans un contexte où la politique est présentée comme un des moyens de défense de la condition féminine.

Le principe de la caution solidaire est donc bien plus complexe à mettre en œuvre qu'il n'y paraît. En aucun cas, il ne peut être considéré comme le moyen unique et privilégié d'atteindre la pérennité. Mode de gestion des risques lorsqu'il repose sur des réseaux sociaux, le principe de la responsabilité conjointe peut aussi susciter de multiples effets pervers. Ces derniers sont d'autant plus susceptibles de se produire lorsque les dispositifs prétendent atteindre une certaine ampleur.

LA GESTION DE LA CROISSANCE

Gérer les relations sociales est bien sûr encore plus complexe lorsque les dispositifs dépassent une certaine taille. Face aux aléas de la croissance, deux issues sont ensuite présentées : l'auto-gestion et le partenariat entre une institution financière et un organisme de proximité.

Les aléas de la croissance

La plupart des systèmes ont du mal à gérer leur croissance et toute la difficulté consiste à dépasser le stade expérimental. L'accroissement d'un système de microfinance ne s'accompagne pas nécessairement d'économies d'échelle. Il est même fréquent au contraire de constater une diminution des rendements marginaux.

La régulation du système au niveau interne suppose un minimum d'appropriation sociale par les bénéficiaires du système ; or, celle-ci s'avère problématique dès que le système dépasse l'échelle locale. Si l'on souhaite que les responsables maîtrisent les techniques de comptabilité et de gestion, simplicité et commodité s'imposent⁹. Mais des outils rudimentaires sont-ils compatibles avec une gestion à grande échelle ? Il semblerait que non. Face à des opérations de plus en plus complexes, les compétences des responsables s'avèrent souvent insuffisantes. L'information a du mal à circuler. La transparence, clef de voûte du système, est alors menacée. En outre, l'accroissement des enjeux renforce d'autant les conflits d'intérêts potentiels. Nous avons évoqué plus haut le rôle joué par certaines personnes charismatiques en termes d'incitation à rembourser. Il est également fréquent que l'organisation interne repose sur le leadership d'un ou plusieurs responsables. Dès que le dispositif prend une certaine ampleur, il devient tentant pour les « leaders » de privilégier leurs propres intérêts. Si arrangements et compromis implicites sont de mise au niveau local, ils supportent difficilement des enjeux d'une certaine dimension. L'accroissement massif de l'aide au développement décentralisée au cours des dernières décennies (visant à contourner les problèmes d'appropriation et de monopolisation excessive au niveau des autorités nationales) a largement favorisé l'émergence de nouvelles formes de pouvoir basées sur la capacité à attirer les donateurs et à jouer le rôle de médiation entre bailleurs de fonds et populations. On voit ainsi des « leaders » paysans, des « leaders » religieux, mais aussi des femmes se transformer en de véritables « courtiers du développement »¹⁰. Ils appuient leur légitimité sur leur capacité à articuler deux discours, celui des institutions d'aide et celui des populations ; mais ils ont aussi souvent tendance à monopoliser l'information et à faire en sorte que leur position soit incontournable. Détournements et appropriation sont alors difficiles à contrôler. Et la microfinance n'échappe pas à cette tendance.

Pour éviter ce genre d'aléa, il est tentant d'abandonner toute idée d'autogestion et de participation, et donc de se couper progressivement de la clientèle. Certaines expériences montrent toutefois que la croissance peut être compatible avec un souci de proximité. C'est ce que nous allons voir à présent.

*Associer solidarité et pérennité au sein d'un même dispositif :
l'exemple des caisses autogérées du Mali¹¹*

Les caisses autogérées du pays dogon au Mali représentent à l'heure actuelle une des expériences les plus avancées d'Afrique de l'Ouest en matière de finance solidaire. Leur fonctionnement montre que non seulement solidarité et viabilité sont compatibles, mais que la solidarité est susceptible de compenser les surcoûts liés à un contexte local particulièrement difficile.

Le fonctionnement des caisses

Les caisses autogérées ont été mises en place sous l'égide du Centre international de recherche et de développement (CIDR). Depuis 1961, le CIDR est une ONG qui étudie, formule et met en œuvre des programmes de développement local et régional basés sur la création et/ou l'appui à des activités économiques et financières. C'est dans ce cadre qu'est né le concept des caisses villageoises autogérées. Leurs principes ont été élaborés à l'issue d'un long travail de recherche et d'expérimentation. L'objectif à terme est simple tout en étant très ambitieux : former des ONG locales à la mise en place de systèmes d'épargne crédit. Il s'agit finalement moins de créer directement des systèmes que de professionnaliser des opérateurs locaux dans la décentralisation financière.

Des caisses ont vu le jour dans plusieurs pays africains¹², mais c'est au pays dogon au Mali que l'expérience est la plus avancée. Né en 1986, le réseau compte, en 1995, 54 caisses avec environ 19 000 membres, dont 30 % de femmes. 247,5 millions de francs CFA d'épargne locale ont été mobilisés ; plus de 11 000 crédits ont été octroyés pour un montant de 378 millions de francs CFA. Le taux de recouvrement a toujours été supérieur à 98 %. Un premier résultat remarquable concerne l'autonomie financière. On sait qu'à l'heure actuelle, rares sont les dispositifs de microfinance qui peuvent prétendre à l'autonomie ; celle-ci est plus un idéal à atteindre qu'une réalité. Ce résultat est d'autant plus remarquable que, dès le départ, plusieurs facteurs liés au contexte local étaient largement susceptibles d'aller à l'encontre d'une approche pérenne. Et c'est ici que le dispositif fait figure d'exception.

L'aridité et la fragilité de l'agriculture, la faiblesse des revenus des ménages, l'enclavement, la faible densité de la population, la dispersion

des villages, l'éloignement des centres économiques, le faible taux d'alphabétisation et enfin la faible participation des femmes : autant de handicaps *a priori* incompatibles avec un objectif de rentabilité. Non seulement la demande de crédit était d'emblée plus faible qu'ailleurs et donc moins rentable, mais les différents handicaps impliquaient également de multiples surcoûts : équipement et transports du fait de l'enclavement ; formation et accompagnement pour compenser l'analphabétisation et la réticence des femmes à s'impliquer. Le montant des surcoûts a été évalué à 45 % du total sur les neuf premières années de fonctionnement¹³. Comment, dans de telles conditions, imaginer un dispositif capable de s'autofinancer tout en s'adressant aux plus pauvres ? Quand bien même les conditions de départ n'incitaient guère à l'optimisme, l'expérience prouve le contraire.

Les facteurs de succès

La réussite du dispositif repose sur plusieurs principes clefs. Certains sont d'ordre purement technique (autonomie financière à travers un refinancement bancaire, différentiels d'intérêt adéquats, autonomie technique grâce à la formation et à la mise en place de cellules d'appui). C'est ensuite une très grande rigueur de gestion qui justifie de telles performances. Et cette rigueur résulte d'une appropriation sociale très forte du système par les bénéficiaires. Après quelques années de fonctionnement, les promoteurs jugent que la participation des bénéficiaires et leur esprit de solidarité ont permis de compenser en partie les handicaps de départ. Cette solidarité s'est manifestée par la faiblesse des détournements et des impayés, la participation à la construction des caisses, le fait d'accepter des dépôts non rentables pour contribuer à l'équilibre de la caisse, le bénévolat des comités de crédit et enfin la faible rémunération des gestionnaires. Au total, les promoteurs estiment que la solidarité a compensé le tiers des surcoûts liés au contexte. L'approche de départ est forcément longue puisqu'il faut former les personnes ; en revanche l'appropriation est immédiate. Simultanément, diverses innovations ont suscité la diversification des activités économiques, et donc l'accroissement des volumes de crédits octroyés.

Un autre principe clef consiste à anticiper les risques de dérives : dérives d'une caisse défaillante qui entraînerait toutes les autres dans sa chute ; dérive d'un « leader » qui serait tenté de servir ses propres intérêts au détriment de l'intérêt collectif. Le fait que chaque caisse soit autonome permet d'éviter le premier type de dérive. La centralisation des liquidités dans chaque caisse fait office de « coupe-feu ». Par ailleurs, une attention permanente est portée aux problèmes éventuels de détournement et de monopolisation du pouvoir. Interdire le cumul des responsabilités est déjà un premier garde-fou. Il reste que ce type de dérives est

inévitables ; il résulte du jeu naturel des jeux de pouvoirs et de contre-pouvoirs. Favoriser le dialogue et la concertation entre les caisses est un moyen de les limiter. Rencontres et réunions régulières font ressortir les problèmes qui se posent, limitant ainsi les risques d'engrenage.

Une très grande responsabilisation accordée aux dirigeants est une manière de réduire les risques d'appropriation excessive : responsabilité vis-à-vis des populations locales, mais surtout responsabilité vis-à-vis d'instances hiérarchiques. La rencontre entre les responsables des unions de caisses et le ministère des Finances et la Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a joué, semble-t-il, un rôle décisif. Cette rencontre visait à expliquer la loi mise en place dans le cadre du Programme d'appui et de réglementation des Mutuelles d'épargne crédit (loi PARMEC). Comprendre les enjeux des différentes mesures réglementaires, notamment l'importance des ratios prudentiels, a largement contribué à stimuler leur sens de la responsabilité. Mais c'est aussi l'honneur d'être reçu et d'être considéré par des autorités nationales qui les incite à être à la hauteur des attentes. « Vous êtes responsables de l'agrément qu'on vous a donné », leur a-t-on dit.

Les limites de la reproductibilité

156

L'expérience des caisses autogérées est-elle reproductible ? Il est, bien sûr, délicat de répondre à cette question. Tout au plus peut-on préciser les conditions spécifiques grâce auxquelles l'expérience a été rendue possible. On remarquera tout d'abord que le métier de banquier de pauvres ne s'improvise pas. Le dispositif des caisses autogérées est le résultat d'une longue réflexion issue de plusieurs dizaines d'années de terrain.

La convergence des intérêts et des objectifs des différents partenaires associés est une autre condition essentielle. Le ministère de la Coopération allemande est le principal bailleur de fonds. Il est fréquent que les exigences des bailleurs soient axées sur le court terme. Ici, dès le départ, le pari du long terme était lancé ; tous les partenaires, bailleurs compris, savaient que les résultats ne seraient pas immédiats et qu'il allait falloir faire preuve de patience. Ils ont accepté de faire confiance aux promoteurs. Ces derniers ont su ensuite gagner la confiance de la Banque nationale agricole du Mali pour obtenir des refinancements, garants de l'équilibre financier du dispositif. D'autres expériences montrent que le processus de refinancement bancaire n'est pas toujours aisé¹⁴. Enfin, la forte implication des opérateurs de terrain associés au projet a également joué un rôle décisif. Citons notamment la Direction nationale de l'action coopérative, service public devenu maître d'œuvre tandis que le CIDR restait l'opérateur technique. Cette implication n'était pas gagnée d'avance. D'autres expériences montrent qu'il est parfois ardu d'impli-

quer des fonctionnaires, faute de motivation ou de compétences. Une autre limite mérite d'être soulignée : les programmes de ce type ne risquent-ils pas d'être victimes de leur succès ? En autorisant l'accès à la consommation, ne vont-ils pas promouvoir un esprit individualiste qui remettrait alors les fondements du système ? C'est cette contradiction que soulève Bernard Haudeville à l'issue d'une étude menée sur les caisses de Kafo Jiginew, présentes en pays cotonnier du Sud Mali (Haudeville, 1999). Les caisses de Kafo Jiginew sont considérées comme l'une des expériences les plus efficaces d'Afrique de l'Ouest ; et à l'instar des caisses autogérées du pays dogon, l'étude montre que leur succès repose sur la participation et l'implication de leurs membres. Mais l'auteur insiste également sur les conséquences de ce succès. L'expansion des possibilités de crédit, couplée à celle de la production cotonnière transforment progressivement les systèmes de valeurs locaux : l'économie de consommation prend le pas sur la traditionnelle économie de subsistance, l'esprit communautaire ayant alors tendance à céder la place au « désir individuel de possession ». Avec la fragilisation de l'esprit collectif, ce sont les fondements mêmes du dispositif qui sont menacés. Les institutions mutualistes ne sont-elles pas finalement condamnées à se normaliser ? Ici encore la question est délicate. Nous nous contenterons de laisser le lecteur la méditer.

157

De cette expérience, on retiendra quand même le résultat suivant : solidarité et pérennité peuvent être compatibles, même dans des zones *a priori* non rentables, à condition toutefois d'en accepter les conséquences en termes de temps, à condition également que les différents partenaires partagent les mêmes objectifs.

Une autre issue consiste à dissocier les questions de solidarité et de rentabilité à travers l'instauration de partenariats entre institutions financières et organismes de proximité.

Nouer des partenariats entre institutions financières et organismes de proximité

Associer compétences financières et compétences sociales peut en effet permettre d'éviter les risques de dérives liés à la croissance. L'organisme de proximité, souvent de statut ONG, joue le rôle d'intermédiaire entre l'institution financière et une clientèle en marge des critères de solvabilité propres au système bancaire. L'intermédiation financière se couple d'une intermédiation sociale. Plusieurs types de partenariats sont possibles en fonction du rôle occupé par l'ONG. Dans certains cas l'ONG ne s'occupe que de l'accompagnement ; ailleurs elle joue aussi le rôle d'intermédiation financière, le lien entre la banque et les emprunteurs n'est qu'indirect. Voyons quelques exemples.

Exemples de partenariats

Certains réseaux mutualistes et coopératifs, conscients de leur incapacité à s'adresser à une clientèle pauvre, ont opté pour cette démarche partenariale. Le programme de crédit féminin du Crédit mutuel du Sénégal, déjà largement évoqué ici, en est un exemple. Cette institution financière a connu une très forte expansion au cours des années 1990. C'est la première à s'implanter dans des milieux ruraux aussi enclavés. Mais les objectifs prioritaires (couvrir l'ensemble du territoire, atteindre avant l'année 2000 l'équilibre financier, mettre l'accent sur la mobilisation de l'épargne)¹⁵, s'avèrent difficilement compatibles avec l'accessibilité des plus pauvres et particulièrement les femmes. En 1994, l'institution décide alors de s'associer à la fédération des groupements de promotion féminine¹⁶. Ce programme est la première initiative sénégalaise destinée aux femmes d'une telle ampleur. Après quinze mois d'activités, au printemps 1997, 1500 crédits collectifs ont été accordés, pour un montant de 480 millions de francs CFA de crédits cumulés. Le nombre de groupements bénéficiaires est estimé à 1000 et le nombre de bénéficiaires à 50 000. La fédération disposait déjà d'un système de crédit interne. Mais celui-ci restait très limité en l'absence de refinancement. Le partenariat est donc un moyen de dépasser l'échelle expérimentale. Pour le Crédit mutuel, cette expérience est un moyen de s'adresser à moindre coût et à moindre risque à une clientèle inaccessible par ailleurs.

158

Citons d'autres exemples sur le continent asiatique. Dans plusieurs pays, cette dynamique partenariale est impulsée par les gouvernements. Ainsi en Inde, l'État a adressé en 1991 une circulaire à toutes les banques commerciales du pays les encourageant à travailler directement avec les ONG et les groupes d'entraide locaux. La Banque nationale de l'agriculture et du développement rural a ensuite établi des principes directeurs d'un projet pilote visant à relier les banques aux groupes locaux. Ce soutien politique a conduit à une expansion rapide des programmes. En 1995, 2260 groupes d'entraide étaient associés à 16 banques commerciales et 12 banques régionales. Leur nombre était estimé à 4000 début 1997 (Mac Guire et Conroy, 1997).

En Indonésie aussi, l'État a décidé de soutenir ce type d'initiative partenariale au cours des années 1990. Conscient de l'exclusion bancaire d'une large partie de la population, le ministère de l'Agriculture indonésien a appuyé l'émergence de projets inspirés de la *Grameen Bank* ; l'originalité consiste à favoriser les relations entre différentes institutions en jouant sur leur complémentarité. On peut citer notamment le programme P4K initié par le ministère de l'Agriculture. La BRI (*Bank Rakyat Indonesia*) a été sollicitée pour jouer le rôle de médiation financière, tandis que des agents du ministère se chargent de l'intermédiation

sociale. L'autre projet de grande ampleur, le PBHK, a été mis en place par la banque centrale et la GTZ (agence de coopération allemande). Il vise à créer des liens entre institutions financières formelles, publiques ou privées, associations « à la base », et ONG qui jouent le rôle de médiation. En 1995, 27 000 et 164 000 prêts ont été distribués par ces deux projets. Des enquêtes montrent que la clientèle touchée est plus pauvre que la moyenne de la population rurale indonésienne, et l'on estime qu'elle représente 4 % de la population pauvre indonésienne (Lapenu, 1999).

Citons enfin le cas des Philippines. L'importance de l'accès au crédit a été mise en avant dans le « pacte social sur le crédit ». Celui-ci a été établi en 1993 entre organismes administratifs publics, établissements financiers publics, banques privées, banques coopératives rurales et groupes d'agriculteurs. Les autorités officielles ont d'abord eu tendance à privilégier les partenariats entre banques et organismes administratifs publics. Plus récemment, du fait de la présence de nombreuses ONG, la pratique s'oriente plutôt vers des partenariats entre ces dernières et les banques (Mac Guire et Conroy, 1997).

Les avantages du partenariat

Plusieurs arguments justifient l'intérêt d'une telle approche. Ce type de partenariat autorise tout d'abord une gestion des risques de type solidaire à large échelle. Les relations de proximité entre groupes d'emprunteurs et l'organisme qui fait office « d'intermédiation sociale » limitent les risques de dérives décrites plus haut. Une étude comparative menée en Inde montre que les taux de recouvrement sont largement supérieurs dès lors qu'un organisme de proximité intervient dans le processus d'intermédiation financière - l'écart est de 30 à 97 % - (Mac Guire et Conroy, 1997). Le partenariat peut ensuite être un moyen de partager les risques, notamment à travers un fonds de garantie. C'est enfin un moyen pour l'institution financière de prendre des risques de manière progressive. Après un temps d'apprentissage au cours duquel l'institution aura testé la solvabilité des emprunteurs, l'institution est davantage en mesure de s'impliquer. C'est ce qui s'est produit pour le programme féminin du Crédit mutuel du Sénégal. Au départ, l'institution financière ne prenait aucun risque. Après deux ans d'activité, la prise de risque atteint 65 %.

Le partenariat autorise également une réduction des coûts. L'organisme de proximité se charge de la sélection préalable des emprunteurs et de la formation de groupes. Ce rôle de médiation évite à l'institution, d'une part d'avoir à informer et à capter la clientèle, d'autre part d'avoir à rechercher de l'information fiable sur cette clientèle. On assiste ainsi à des économies d'échelle considérables. Une étude comparative menée

sur différentes formes d'intermédiation financière en Inde montre que la diminution des coûts (en pourcentage par rapport au montant de crédit)¹⁷ est de l'ordre de 40 % pour une institution financière qui s'associe à un organisme de proximité. Et ceci, quel que soit le type de banque (banque rurale régionale, commerciale privée, commerciale publique). Une étude sur des projets de crédit menés aux Philippines montre que les ONG ont des coûts de transaction nettement inférieurs aux autres institutions. On remarquera que c'est également une diminution des coûts pour la clientèle, en termes de frais de déplacements, de frais de dossiers, et de coût d'opportunité du temps à négocier le crédit.

Évoquons un dernier argument en faveur du partenariat : le fait que les « exclus » puissent à terme être intégrés dans le système bancaire. Il est en effet fréquent que le projet soit considéré comme une étape transitoire et qu'à terme, les emprunteurs soient capables d'accéder au système bancaire. Par exemple, le projet P4K en Indonésie fixe pour chaque client une limite de quatre prêts, à la suite desquels il doit accéder au crédit de la banque commerciale. Le principe est le même dans le programme « Tout petit crédit aux femmes » des caisses FECECAM du Bénin. Dans la pratique néanmoins, on observe que cet objectif ne s'avère pas toujours facile à mettre en œuvre, notamment en milieu rural. Même si les conditions sont simplifiées au minimum, il reste toujours des documents à remplir. L'analphabétisme rend donc la présence de personnes médiatrices indispensables. Mais dans de telles situations, la simple familiarisation des emprunteurs avec le système bancaire n'est-elle pas déjà en soi une large avancée ?

On notera enfin qu'il ne suffit pas de décréter un partenariat pour que celui-ci fonctionne. Comme tout fonctionnement partenarial, les divergences d'intérêts et d'objectifs sont délicates à gérer. Les personnes chargées des relations entre emprunteurs, ONG et institution financière jouent un rôle essentiel de médiation. Toute la difficulté consiste aussi à trouver des partenaires locaux compétents. Suite au processus de décentralisation, on assiste à une véritable effervescence d'ONG de toutes sortes dont les compétences laissent souvent à désirer. Non seulement leurs objectifs ne sont pas toujours très clairs, mais la bonne volonté ne suffit pas, nous l'avons largement évoqué. Il est fréquent que les problèmes relationnels entre différents partenaires soient un véritable frein à la mise en œuvre des projets¹⁸. Certaines expériences se sont soldées par des échecs, nous l'avons constaté au Sénégal et au Cameroun (Guérin, 1996) ; et il ne s'agit pas de cas isolés¹⁹. Lorsque l'État est impliqué, il est fréquent que des fonctionnaires soient mis à disposition du projet. Ils ne disposent pas toujours de compétences ou d'une motivation suffisantes à la responsabilité qui leur incombe ; encore faut-il aussi que des conditions de travail adéquates leur soient offertes.

Les différentes études de cas évoquées montrent que solidarité et pérennité sont compatibles, voire complémentaires, à condition toutefois d'innover et d'adopter une démarche pragmatique et progressive. Une connaissance fine des logiques sociales et culturelles est primordiale ; il en est de même pour la prise en compte des jeux de pouvoir et de contre-pouvoir. Si la caution solidaire autorise la lutte contre les risques ainsi que des économies d'échelle, la délégation de responsabilités ne doit pas pour autant conduire à considérer les groupes comme des « boîtes noires ». Dans des sociétés basées sur des hiérarchies de valeurs²⁰, c'est-à-dire où chacun ne se pense que comme la relation d'un tout, il est difficile de mettre en place des relations contractuelles. Utiliser des instances tierces s'avère indispensable, c'est le principe même de la caution solidaire. Mais les instances tierces qui jouent véritablement un rôle incitatif ne sont pas toujours celles que l'on croit. Nous avons longuement insisté sur les incitations de nature hiérarchique. Un certain nombre de dérives sont alors susceptibles de se produire. Elles sont d'autant plus fortes lorsque les promoteurs ont l'ambition de promouvoir à travers la microfinance un fonctionnement démocratique²¹.

En effet, le choix de telle ou telle forme d'institutionnalisation ne saurait être politiquement neutre. L'autogestion et le partenariat fournissent des pistes de réflexion stimulantes, même si ces deux options n'épuisent, bien sûr, pas toutes les issues possibles. Le contexte socioéconomique local, le degré de cohésion sociale, la compétence des ONG locales, le type de bailleurs de fonds ou encore les politiques étatiques en matière financière sont autant d'éléments déterminants dans le processus de croissance et d'institutionnalisation. Mais le degré de décentralisation, ainsi que l'importance plus ou moins forte accordée à l'appropriation des systèmes, dépassent largement une dimension technique. Ils soulèvent nécessairement des questions politiques. La microfinance, lorsqu'elle est basée sur une approche collective, est d'ailleurs présentée comme un mode d'émancipation et de renforcement de la société civile. Certains promoteurs affichent d'ailleurs cette dimension de manière explicite. La microfinance n'est plus une fin en soi, mais un moyen pédagogique de promouvoir la démocratie et la décentralisation²². Lorsque c'est le cas, les fondements hiérarchiques ne peuvent être ignorés.

Nos conclusions sont modestes, nous avons probablement posé plus de questions que nous n'en avons résolues. Les liens entre la solidarité et la pérennité sont complexes et ambigus. Si leur articulation est nécessaire, elle est parfois contradictoire. En tout cas, elle n'est jamais établie une fois pour toutes. Chaque étape vers la pérennité met la solidarité à l'épreuve. C'est peut-être ce dernier résultat qui, finalement, s'impose avec le plus de force.

NOTES

1. Voir par exemple Chao-Beroff [1997], Dichter [1996] ou encore Johnson[1998].
2. Pour la distinction entre confiance horizontale et verticale, nous nous inspirons de Servet [1997]. Pour la distinction entre confiance sécuritaire et confiance hiérarchique, nous nous inspirons de Aglietta, Orléan (dir.) [1998].
3. Voir par exemple Baumann [1999].
4. Programme dont l'appui technique est assuré par le GRET (Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques) à travers un soutien financier de la Caisse française de développement.
5. Programme dont l'appui technique est assuré par Action Nord Sud à travers un soutien financier de la Caisse française de développement.
6. Voir à ce sujet Stiglitz[1990], Huppi et Feder [1990].
7. Nous reprenons le terme suggéré par Huppi et Feder[1990].
8. A propos de confiance hiérarchique, voir Aglietta et Orléan (dir.) [1998].
9. Voir à ce sujet les travaux de D. Gentil [1979], qui montrent l'incompatibilité entre le système de pensée occidental de la comptabilité à partie double et les systèmes de pensée des populations du Sud.
10. Terme emprunté à J.-P. Olivier de Sardan [1995].
11. Les données proviennent de Chao-Beroff [1997]. Une large partie des informations nous a été donnée par Clément Wonou, ancien responsable de projet pour le CIDR au Mali.
12. Burkina Faso, Gambie, Madagascar, Cameroun, Sao Tomé, Ethiopie.
13. Chao-Beroff [1997]. L'auteur précise le détail des surcoûts et la manière dont ils ont été calculés.
14. Voir par exemple Kléber [1999] à propos d'un projet de crédit rural au Cambodge.
15. En décembre 1995, l'encours représentait 76 % de l'épargne totale mobilisée par les systèmes financiers décentralisés du Sénégal [Camara et *alii*,1997].
16. La fédération a été créée en 1986 à l'initiative du ministère de la Femme, de l'Enfant et de la Famille, dans le cadre d'une politique de soutien à l'émergence d'une société civile et de promotion des activités économiques féminines. Elle a acquis le statut d'ONG au début des années 1990. La politisation excessive des groupements, leur caractère parfois artificiel, leur manque d'autonomie par rapport au ministère de tutelle, sont autant d'éléments qui suscitent de nombreuses critiques. Il n'en reste pas moins que cette fédération est aujourd'hui la seule instance représentative des populations féminines, partenaire donc incontournable pour toute politique qui cherche à s'adresser aux femmes.
17. Les coûts de transaction recouvrent : l'identification de l'emprunteur, le dépôt de la demande et la vérification des documents, la visite préalable à l'approbation, l'évaluation, l'approbation, le déboursement du prêt et la gestion du compte, la visite postérieure à l'approbation, le déboursement du prêt et la gestion du compte, le contrôle, le suivi et les recouvrements. Dans cette étude, les coûts de transaction ont été évalués en multipliant le nombre d'heures que le personnel de la banque consacre à chaque compte de crédit par les salaires et indemnités horaires.
18. Voir par exemple les problèmes rencontrés au départ par l'IRAM (Institut pour la recherche appliquée aux méthodes de développement) dans un programme de crédit féminin à Douala au Cameroun.
19. Voir par exemple les problèmes rencontrés par Action Nord Sud en Bolivie.
20. Voir à ce sujet Aglietta et Orléan (dir.) [1998].
21. Voir à ce sujet Servet[1997].
22. Voir à ce sujet Baumann [1999] et Bourreau [1999].

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M. et ORLEAN A. (ed.) (1998), *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.
- BANQUE MONDIALE, (1997a), « The Microcredit summit, feb. 2-4 1997, Declaration and plan of action », *mimeo*, Banque Mondiale.
- BANQUE MONDIALE (1997b), « Inventaire mondial des institutions de microfinance », *Sustainable banking with the poor*, Washington D. C : Banque Mondiale.

- BANQUE MONDIALE. (1998), « Cases Studies in microfinance. Burkina Faso : le projet de promotion du petit crédit rural », *Sustainable banking with the poor*, Washington D. C : Banque Mondiale.
- BLANC J., GUERIN I., SERVET J.-M. (Dir), VALLAT D. (1999), « Exclusion et liens financiers ». Rapport 1999-2000, Paris : Economica, pp. 291-304.
- BAUMANN E. (1999), « Société civile et microfinance. Réflexions à partir d'exemples africains », in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris, Economica, pp. 291-304.
- BAUMANN E. et SERVET J.-M. (1997), « Risque et proximité en Afrique expériences sénégalaises », in HAUDVILLE B. et LALART M. (1997), *Entreprises et dynamiques de croissance*, Paris Uref Aupefl, pp 213-226
- BENNETT L. et CUEVAS C. (1996), « Sustainable banking with the Poor », *Journal of International Development*, vol. 8, n°2, pp. 145-152.
- BERNOUT Ph. et SERBET J.-M. (1997), *La construction sociale de la confiance*, Paris : AEF/ Montchrestien.
- BLOY E. et MAYOUCOU C. (1994), « Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique Sud-Saharienne », *African Review of money, finance and banking*, n°1, pp. 73-95 ».
- BOURREAU J.-M., (1999), « Les enjeux du financement local » in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris, Economica, pp. 280-290.
- CAMARA C., FIDIJESTOL R., VANDEWEERD L. (1997), *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés*, Sénégal, BCEAO, BIT - Programme d'appui aux structures mutualistes et coopératives d'épargne crédit.
- CHAO-BEROFF R. (1997), « Développer des services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays dogon », in : SCHNEIDER H. (dir.), *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA/ OCDE, pp. 95-118.
- DICHTER T. W. (1996), « Questioning the future of NGOs in Microfinance », *Journal of International Development*, Vol. 8, n°2, pp. 259-269.
- FOURNIER Y. et GENTIL D. (1993), *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Épargne et crédit en Afrique*, Paris : Éditions Syros, collection des ateliers du développement.
- GENTIL D. (1979), *Les pratiques coopératives rurales en milieu rural africain*, Paris, l'Harmattan.
- GUERIN I. (1996), *Épargne crédit en milieu rural : méthodologie d'intervention, l'exemple de l'Ouest-Cameroun*, mémoire de DEA, Faculté de Sciences économiques, Université Lyon 2, 288 p.
- GUERIN I. (1997) : *Etude de la convention Crédits rotatifs sur la région Centre-Ouest du Sénégal.*, 3 tomes, AFVP / Centre Walras, 62 p., 82 p., 31 p.
- GUERIN I. (1998a) : « Le crédit au féminin, l'expérience du Crédit mutuel du Sénégal », in : SERVET J. M et VALLAT D. (ed.). (1998), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : AEF/Monchrestien, pp. 77-91.
- GUERIN I. (1998b), « Le crédit au féminin. Regards Nord Sud », in *Techniques financières et développement*, n°51, juillet-septembre, pp. 54-65.
- GUERIN I. (1999a), « Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats », *Revue Savings and Development*, n°2, XXIII, juillet 1999, 147-169.
- GUERIN I. (1999b), « Allier solidarité et rentabilité au Sud. Quelques exemples » in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris, Economica, pp. 217-229.
- GUERIN I. (1999c), « Systèmes de microfinance et gestion de l'information : médiation, détournement et appropriation de l'information », *Communication aux VI^{ème} journées scientifiques du réseau UREF-AUPELF, Défis de l'information et pilotage des entreprises*, juin, Bruxelles.
- HAUDEVILLE B. (1999), « Kafo Jiginew : portée et limites d'une expérience de crédit et d'épargne solidaire », *Colloque du GRECOS Economie plurielle, économie solidaire : l'emploi en question*, octobre, Perpignan.
- HUPPI M. et FEDER G. (1990), « The role of groups and credit cooperatives in rural lending » *World Bank Economic Review*, septembre, pp. 187-204.
- JOHNSON S. (1998), « Microfinance north and south : contrasting current debates », *Journal of International Development*, n°10, pp. 799-809.
- KLEBER Ch. (1999), « Bilan d'une expérience de crédit rural décentralisé au Vietnam : le cas du programme Fleuve rouge au Cambodge », in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris, Economica, pp. 120-110..

- LAPENU C. (1999), « Le système financier rural indonésien : des liens financiers au service du développement rural », in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 119-129.
- LAPENU C., ZELLER M. SHARMA M., (2000), « Constraints of Market Failures and Rural Poverty for Micro-Finance Institutions: How Innovations can Increase Outreach and Sustainability », *BMZ report, part II, Institutional-level Analysis*, Washington DC :IFPRI, à paraître.
- MAC GUIRE P., CONROY J.-D. (1997), « Partenariats banques-ONG et coût du crédit collectif aux populations pauvres : exemples de l'Inde et des Philippines », in : SCHNEIDER H. (dir.), *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA/OCDE, pp. 79-94.
- MONTGOMERY R. (1996), « Disciplining or protecting the poor ? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes », *Journal of International Development*, vol. 8, n°2, mars-avril, pp. 289-305.
- SCHNEIDER H. (dir.) (1997), *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA/OCDE.
- SERVET J.-M. (dir.) (1995), *Épargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Paris : AEF/Montchrestien, 1995.
- SERVET J.-M. (1996), « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique », *Revue Tiers monde* janv.-mars, pp. 41-66.
- SERVET J.-M. (1997), « Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement de systèmes financiers décentralisés au sud - modèle démocratique du marché versus hiérarchie » in *Rapport moral sur l'argent dans le Monde 1997*, Paris, AEF/Montchrestien, pp. 399-416.
- SERVET J.-M. et VALLAT D. (ed.). (1998), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : AEF/Montchrestien.
- STIGLITZJ. (1990), « Peer Monitoring and Credit Market », *World Bank Economic Review*, 4, pp. 351-366.