

**Séminaire
Vies Collectives**

*organisé grâce aux parrains
de l'École de Paris :*

Accenture
Air Liquide*
Algoé**
ANRT
AtoFina
Caisse des Dépôts et Consignations
Caisse Nationale des Caisses
d'Épargne et de Prévoyance
CEA
Centre de recherche en gestion
de l'École polytechnique
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris
Chambre de Commerce et d'Industrie
de Reims et d'Épernay***
CNRS
Conseil Supérieur de l'Ordre
des Experts Comptables
Danone
DARPMI***
Deloitte & Touche
DiGITIP
École des mines de Paris
EDF & GDF
Entreprise et Personnel
Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme
France Télécom
FVA Management
IBM
IDRH
IdVectoR*
Lafarge
PSA Peugeot Citroën
Reims Management School
Renault
Royal Canin
Saint-Gobain
SNCF
THALES
TotalFinaElf
Usinor

*pour le séminaire
Ressources Technologiques et Innovation

**pour le séminaire Vie des Affaires

***pour le séminaire

Entrepreneurs, Villes et Territoires

(liste au 1^{er} octobre 2002)

MICROFINANCE ET LIENS SOCIAUX

par

Renée CHAO BÉROFF

Directrice de recherche

du Centre international de développement et de recherche (CIDR)

Séance du jeudi 13 juin 2002

Compte rendu rédigé par Élisabeth Bourguinat

En bref

Depuis vingt ans, dans les pays du Sud, des institutions de microfinance offrent aux exclus du système bancaire classique la possibilité d'épargner ou d'emprunter des sommes très modiques, et d'entrer ainsi dans la voie du développement économique. Les liens sociaux étant souvent la principale richesse des plus pauvres, ces institutions cherchent également à les renforcer, notamment en constituant des groupes de solidarité qui, par ailleurs, permettent de sécuriser les prêts. Mais le développement des liens sociaux a un coût, et leur évaluation n'est pas prévue dans les indicateurs classiques de performance financière. Entre nécessité de développer sa rentabilité pour devenir indépendante de l'aide publique internationale, qui se raréfie, et souci de ne pas trahir son objectif premier, la lutte contre la pauvreté, la microfinance est à la croisée des chemins.

*L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse
des comptes rendus ; les idées restent de la seule responsabilité de leurs auteurs.
Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

EXPOSÉ de Renée CHAO BÉROFF

Je suis économiste de formation et travaille depuis vingt-cinq ans au Centre international de développement et de recherche (CIDR), une ONG dont les activités sont principalement tournées vers le développement économique des pays en voie de développement, en particulier les pays africains. Le CIDR comprend trois départements, un département de formation, un département d'études et recherche, et un département de réalisation ; ce dernier met en œuvre des projets dans quatre secteurs d'activités, la microfinance, les mutuelles de santé, les petites entreprises de transformation et de commercialisation, le développement local et la décentralisation. C'est ce département qui fournit naturellement la matière première aux recherches menées par le département d'études, dont je suis la responsable.

Mon domaine privilégié de recherche est la microfinance, secteur dans lequel je suis impliquée depuis une vingtaine d'années ; outre l'étude des projets menés par le CIDR, qui me donne une connaissance concrète du terrain, j'ai été amenée à participer à un certain nombre de comités dans le cadre de la Banque mondiale, des Nations unies, de la Coopération française, américaine, canadienne, allemande et suisse, et j'ai donc un bon aperçu de l'évolution de ce secteur au niveau international.

Avant d'aborder la problématique du rôle des liens sociaux dans la microfinance, je vais commencer par rappeler ce qu'est la microfinance.

Un outil de lutte contre la pauvreté

La microfinance est connue surtout à travers l'expérience de la Grameen Bank, lancée par le professeur Yunus au Bangladesh il y a une vingtaine d'années. Il s'agit tout d'abord, et c'est essentiel, d'un outil de lutte contre la pauvreté ; il s'adresse non pas aux pauvres en général, mais à ceux qu'on appelle les pauvres économiquement actifs, c'est-à-dire ceux qui exercent des activités génératrices de revenus leur permettant de couvrir leurs besoins et ceux de leur famille, même si ces revenus sont faibles et précaires ; la microfinance se propose de les aider à entreprendre en leur donnant accès aux services financiers dont ils sont généralement exclus, qu'il s'agisse de l'épargne, du crédit, de l'assurance ou des transferts de fonds, sous des formes adaptées à leurs capacités économiques et gestionnaires.

Les sommes prêtées sont modiques ; le montant des prêts varie naturellement d'un pays à l'autre mais la norme communément admise est qu'ils ne doivent pas dépasser 50 % du PNB *per capita* du pays concerné. Par exemple, au Mali, qui est l'un des pays les plus pauvres d'Afrique de l'Ouest, le PNB par habitant est de deux cent cinquante euros ; les prêts octroyés par la microfinance n'excéderont donc pas cent vingt-cinq euros.

La deuxième caractéristique est que ces prêts sont d'une durée courte, car les personnes concernées doivent commencer par apprendre à gérer des crédits sur une période de trois ou quatre mois au maximum.

Les échéances doivent être rapprochées et concerner de petits montants, pour être compatibles avec le type d'activité et de revenu de ces personnes ; on trouvera par exemple des échéances hebdomadaires ou bi-hebdomadaires, d'un montant de quelques euros.

De la même façon, pour l'épargne, une IMF (institution de microfinance) doit être en mesure de récolter de toutes petites sommes, de l'ordre d'un euro ou même de cinquante centimes par semaine ; les clients peuvent ainsi accumuler une petite épargne qui au bout de quelques mois atteindra une somme suffisamment significative pour leur permettre, par exemple, de faire face à une difficulté imprévue.

Les IMF peuvent accompagner le développement de leurs clients et passer progressivement de crédits de cent euros à des crédits de mille euros, de crédits de trois mois à des crédits d'un an, de remboursements hebdomadaires à des remboursements mensuels, etc.

Comme leurs clients ne peuvent pas leur apporter de garanties formelles, les IMF leur demandent de se réunir par groupes de cinq, par exemple, ce qui leur permet, grâce au cautionnement mutuel et à la pression sociale générée par le groupe, d'apporter une forme de garantie à l'institution.

Un exemple concret

Comment, concrètement, la microfinance permet-elle de sortir de la pauvreté ? Avec un prêt de cent euros, par exemple, une femme africaine vivant en milieu urbain va pouvoir acheter et revendre des légumes ou des céréales sur un marché : le commerce est généralement la première activité accessible à des personnes qui n'ont aucun niveau d'éducation. Avec la nécessité de rembourser son crédit, cette femme va acquérir la capacité à se projeter dans l'avenir, alors que jusque-là elle vivait dans un horizon temporel qui n'excédait pas quelques jours, voire même une seule journée. Par ailleurs, elle sait que si elle rembourse son prêt, elle pourra accéder à nouveau au crédit, et même à un crédit progressivement plus important.

Elle va ainsi pouvoir développer une stratégie économique ; par exemple, si elle arrive à économiser un euro par semaine et qu'elle prend cinquante euros de crédit, elle pourra envisager une nouvelle activité et passer d'une activité de survie à une activité vraiment entrepreneuriale.

C'est ainsi qu'une femme de Mopti, qui avait commencé comme vendeuse, a pu au bout de quelque temps prendre un crédit pour acheter une pirogue ; elle a embauché un piroguier et pendant qu'il allait à la pêche, elle se chargeait de vendre le poisson. Elle est ainsi entrée dans un cycle d'accumulation, est devenue propriétaire d'un bien durable, la pirogue, et son activité a commencé à générer de l'emploi.

Une véritable industrie

En vingt ans, la microfinance a connu un développement extraordinaire à travers le monde, dans les pays du Sud mais aussi maintenant en Europe de l'Est. Le taux de croissance du secteur, qui atteignait 50 % par an à la fin des années 1980, est encore aujourd'hui de 10 % à 20 % par an.

Dès les années 1990, après une première phase de projets expérimentaux, financés par des bailleurs de fonds, et l'apparition de quelques *success stories*, un certain nombre d'acteurs de la microfinance ont estimé qu'il était temps de transformer ces projets en institutions de microfinance pérennes et autonomes : pour pouvoir offrir des services durables, elles devaient devenir indépendantes des bailleurs de fonds et chercher des ressources plus commerciales. Par ailleurs, la microfinance se devait d'être à la hauteur du défi de lutte contre la pauvreté et, pour cela, ne pas se contenter de s'adresser à une partie infime des pauvres, ni de s'appuyer sur la générosité des bailleurs de fonds privés ou publics, qui avait de toute façon des limites.

Pour atteindre leur but, les IMF devaient donc opérer comme des entreprises rentables dans le cadre d'une économie de marché ; c'est ainsi qu'on a assisté à la naissance de ce qu'on peut réellement appeler une industrie de la microfinance.

Il existe aujourd'hui environ dix mille IMF dans le monde, qui touchent vingt-cinq millions de clients, sur un marché qui est estimé à six cents millions de personnes, et qui offre donc de grandes perspectives de développement. Ces clients sont répartis de façon inégale : dix-huit millions d'entre eux sont en Asie, cinq millions en Afrique, un million huit cent mille en Amérique du Sud et deux cent mille en Europe de l'Est, où la microfinance vient seulement de s'implanter. Une IMF compte en moyenne entre dix et douze mille clients, mais on observe déjà un effet de concentration, puisque les cinq plus grandes IMF, dont quatre se trouvent en Asie, touchent 50 % du marché total. La masse financière totale est de l'ordre de six milliards d'euros, dont environ 50 % viennent non plus des subventions des bailleurs de fonds, mais de la mobilisation de l'épargne.

Quatre défis majeurs

Aujourd'hui, les IMF se trouvent devant quatre défis majeurs. Le premier est de se rapprocher de leurs clients, ce qui peut paraître étrange dans la mesure où, dans son concept même, la microfinance constitue un effort pour aller vers les exclus du système bancaire classique. En réalité, pendant des années, les institutions de microfinance étaient peu nombreuses et donc à peu près monopolistiques dans certaines régions ; leur but était de toucher le plus de gens possible, et pour cette raison elles se contentaient d'offrir des produits très standardisés qui pouvaient être délivrés de façon très rapide. Aujourd'hui, le nombre croissant d'IMF crée une concurrence et les produits standards sont rejetés par les clients ; certaines IMF perdent jusqu'à 40 % ou 50 % de clients par an et tous leurs efforts de prospection commerciale sont anéantis car elles doivent chaque année renouveler leur portefeuille. Elles doivent donc désormais offrir des produits de qualité, plus ajustés à la demande et aux besoins de leurs clients, et ceci à des coûts moins élevés.

Le deuxième défi est le renforcement des capacités : savoir gérer un projet est une chose, savoir gérer une institution de façon durable en est une autre. Les travailleurs sociaux ou les développeurs qui sont généralement à l'origine des IMF doivent acquérir la capacité d'organisation et de gestion financière qui permettra d'assurer leur pérennité. Par ailleurs, les IMF doivent se doter des outils d'information et de gestion pour suivre un portefeuille d'épargne et de crédit en temps réel.

Le troisième défi est d'améliorer l'efficacité pour pouvoir abaisser les taux de crédit. Gérer un crédit de cent mille euros ou de cinq cents euros exige à peu près le même travail, et les frais généraux des IMF sont donc très élevés ; c'est pourquoi il n'est pas rare de trouver des taux d'intérêt de 30 % ou 40 %. Cela peut paraître énorme, mais comme ces taux d'intérêt se traduisent par des remboursements hebdomadaires de montants très faibles, les populations peuvent le supporter. Ce n'est malgré tout pas une raison pour ne pas faire des efforts en matière d'efficacité afin de ramener le coût de l'euro prêté à un pourcentage moindre et de le rendre ainsi accessible à une part encore plus grande de la population.

Le dernier défi de la microfinance est de devenir vraiment rentable, et donc totalement indépendante des subventions, et ce tout en maintenant l'objectif de lutter contre la pauvreté et donc de s'adresser aux populations défavorisées. Le danger est en effet, pour devenir rentable, de délaisser progressivement les couches de la population les plus pauvres pour s'adresser à des couches plus aisées, qui peuvent emprunter des sommes plus importantes tout en offrant davantage de garanties.

Liens sociaux et solidarité

J'en viens maintenant au rapport entre microfinance et liens sociaux. On appelle liens sociaux les relations qui existent entre des individus et entre des groupes d'individus ; ces relations peuvent être soit verticales, c'est-à-dire innées et obligatoires, comme dans le cas des relations au sein d'une famille, d'un clan, d'un groupe religieux ; elles peuvent au contraire être horizontales, c'est-à-dire librement choisies par l'individu en fonction de ses buts et de ses intérêts.

En quoi les liens sociaux interviennent-ils dans la lutte contre la pauvreté ? Pour le comprendre, on peut se référer à la façon dont les Africains définissent la richesse et la pauvreté. À l'occasion d'une enquête de *wealth-rating*, les membres d'un village devaient dire qui dans le village était riche et qui était pauvre ; à la surprise des enquêteurs, qui pensaient que le riche se définirait comme celui qui avait un grand grenier ou beaucoup d'animaux, ils ont répondu : « *Le riche, c'est celui qui sait partager, et le pauvre, c'est celui qui garde tout pour lui* ». Comme le pauvre est égoïste, il a peu de liens sociaux avec les autres, et en cas de malheur, il se retrouve tout seul.

Cette définition est surprenante, mais même dans les pays occidentaux, nous savons que la pire des pauvretés, c'est l'exclusion, le fait d'être seul et isolé. Dans des pays qui sont dépourvus de système d'aide sociale, le rapport entre pauvreté et exclusion est encore plus étroit, puisque l'exclusion signifie que l'individu sera privé des rapports d'entraide et de solidarité générés par les liens sociaux, qui pourraient le protéger contre la pauvreté.

Liens sociaux et capital social

Mais il existe un deuxième rapport entre absence de liens sociaux et pauvreté : les liens sociaux ont la particularité de créer du capital social, terme qui n'a pas du tout, dans ce contexte, le sens que nous lui donnons habituellement. Il s'agit de toutes les capacités dont dispose un individu ou un groupe pour agir et réaliser des objectifs. Au niveau de l'individu, le capital social désigne son aptitude à s'insérer et à agir au sein d'un groupe, ce qui commence par la confiance en soi et l'estime de soi-même ; au niveau d'un groupe, le capital social désigne la capacité du groupe à s'organiser, à définir un projet, à négocier, à participer à la vie de la cité en apportant des idées, etc.

Les personnes en situation d'exclusion voient leur capital social décroître rapidement : elles perdent leur confiance en elles, leur estime d'elles-mêmes, et du coup la capacité à entrer en relation avec d'autres et de s'insérer dans la société.

Le groupe de caution mutuelle que les IMF demandent à leurs clients de constituer remplit à cet égard une deuxième fonction, tout aussi essentielle : au sein du groupe, on peut parler de ses difficultés, prendre conscience de ses droits, retrouver confiance en soi, avoir plus de courage pour entreprendre des démarches individuelles ou pour s'adresser collectivement à une institution ; en d'autres termes, on se construit un capital social individuel et collectif.

Si la microfinance s'intéresse d'aussi près aux liens sociaux, c'est qu'ils créent du capital social qui est lui-même une pièce essentielle du processus de développement économique, que ce soit au niveau individuel, au niveau du groupe, ou même au niveau d'une organisation plus large encore.

Par exemple, à Mopti, plusieurs groupes de femmes se sont associés pour demander au maire de la ville un programme de logements sociaux : le fait qu'elles se soient organisées collectivement leur donne un poids dans la cité et contribue à son développement économique.

Les liens sociaux : un coût ou un gain ?

Le développement et le renforcement des liens sociaux et du capital social constituent donc bien un aspect essentiel de la lutte contre la pauvreté.

Mais ils ont un coût : pour développer et renforcer les liens sociaux, une IMF doit tout d'abord connaître ceux qui préexistent à son action, c'est-à-dire le potentiel à partir duquel elle va pouvoir renforcer le capital social ; elle doit ensuite élaborer des produits, des services, des outils qui vont favoriser les liens sociaux et le capital social et qui pour cela doivent être parfaitement adaptés à la population ciblée, qu'il s'agisse d'hommes, de femmes, de jeunes, de petites entreprises, d'habitants du milieu rural ou urbain, etc. En effet, en la matière, rien n'est neutre. La taille des groupes, l'homogénéité de l'activité des membres du groupe, la proximité physique entre eux, la qualité du leadership, la nature des services non financiers offerts par l'institution, sont quelques-uns des critères qui peuvent avoir un impact important sur le développement des liens sociaux au sein du groupe et par conséquent sur le renforcement du capital social individuel ou collectif. Pour être en mesure d'ajuster toutes ces variables, l'IMF doit enfin assurer un suivi de l'impact de son activité sur les liens sociaux préexistants et sur ceux qu'elle a contribué à créer.

La question est évidemment de savoir si ces coûts sont compatibles avec les autres défis auxquels la microfinance est confrontée, notamment l'efficacité et la rentabilité.

À cette question, beaucoup d'IMF répondent aujourd'hui qu'en réalité, le renforcement des liens sociaux représente aussi un certain nombre de gains pour l'institution : des économies d'échelle, puisque l'institution s'adresse à un groupe et non à chaque individu séparément ; la garantie du remboursement des crédits grâce au contrôle social exercé par les groupes ; la prise en charge par les groupes d'une partie du travail de gestion et de suivi ; la fidélisation des clients, qui restent dans l'institution pour pouvoir continuer de participer à ces groupes ; du fait de cette fidélisation, une collecte d'épargne plus importante, ce qui représente pour l'IMF des ressources à moindre coût ; éventuellement même, une appropriation de l'institution par ses clients à travers l'achat de parts sociales, ce qui augmente les capitaux propres de l'institution et renforce sa pérennité.

Pour encourager la microfinance solidaire

Toute la difficulté vient de ce qu'au cours du processus de création et de développement de l'IMF, les investissements liés au développement des liens sociaux doivent être engagés tout de suite, alors que les gains n'apparaissent clairement qu'à long terme. Dans l'intervalle, les IMF subissent de la part du marché une pression pour favoriser la rentabilité immédiate de l'institution au détriment de sa mission sociale.

Pour les encourager à prendre malgré tout en compte les liens sociaux dans leur méthodologie et dans leur développement, on pourrait envisager la création d'un label de qualité "microfinance solidaire", qui distinguerait les IMF qui prennent en compte les liens sociaux et le capital social par rapport aux IMF à vocation strictement commerciale.

Il existe d'ores et déjà divers organismes de rating des IMF qui utilisent des indicateurs de performance financière inspirés des techniques bancaires ; si ces agences incluaient dans leurs barèmes des indicateurs de prise en compte du lien social et du capital social, cela pourrait influencer le comportement des bailleurs de fonds qui investissent dans les IMF, ou encore permettre aux IMF labellisées d'obtenir des avantages fiscaux ou l'accès à des taux d'emprunts plus favorables auprès du marché financier.

Mais l'élaboration de ce type d'indicateur présente naturellement de grandes difficultés. C'est le défi qui attend la microfinance dans les années à venir.

DÉBAT

Faire fortune avec les pauvres

Un intervenant : *L'expérience montre que contrairement à ce que l'on pourrait croire, plus les gens sont pauvres, mieux ils remboursent leurs dettes ; pour faire fortune dans l'immobilier, il vaut mieux construire des HLM que des appartements de luxe. L'entreprise américaine Capital One gagne des milliards de dollars en pratiquant l'usure sur le dos des pauvres : en se faisant rembourser une roupie par semaine pendant dix ans, on atteint des taux usuraires énormes, et les pauvres ne s'en rendent pas compte parce qu'ils ont pris l'habitude de rembourser ! C'est finalement une affaire prodigieusement rentable.*

Renée Chao Béroff : Chaque fois qu'un secteur d'activité se développe, on voit apparaître des dérives. La microfinance, au départ, était destinée à offrir des ressources financières à des pauvres économiquement actifs pour les aider à entreprendre ; il existe des organisations criminelles qui utilisent les méthodes de la microfinance pour accorder des crédits à la consommation, mais cela n'enlève rien au bien-fondé du projet originel de la microfinance.

Un parfum néocolonial ?

Int. : *J'ai été un peu étonné que vous ne parliez pas des tontines, qui existaient longtemps avant la microfinance, et je sens un léger parfum néocolonial dans votre description : les pauvres à qui s'adressent les IMF ne les ont pas attendues pour inventer leurs propres structures financières. De plus, vous avez expliqué que vous vous adressiez aux pauvres économiquement actifs, c'est-à-dire aux bons pauvres, et non à ceux qui hésitent entre délinquance et alcoolisme ; mais ces bons pauvres savaient déjà être économes, se préoccuper de nourrir leurs enfants, se montrer solidaires avec leurs voisins ; en fait, la microfinance exploite des vertus qu'elle a trouvées sur place !*

R. C. B. : Bien sûr ! Dire que la microfinance a besoin, pour réussir, de s'appuyer sur les liens sociaux et le capital social de ses clients, n'est pas autre chose que dire qu'elle s'appuie sur les vertus existantes. La pratique de la tontine fait partie du capital social de ces populations, ainsi que de très nombreuses valeurs morales : ce n'est pas parce qu'on est pauvre qu'on n'a pas de valeurs.

Respectons les usuriers

Int. : *Vous avez parlé des taux d'intérêt de 30 % à 40 % dans certaines IMF, mais lorsqu'on les compare aux taux de 100 % à 150 % pratiqués par certains usuriers traditionnels, cela reste malgré tout un progrès.*

R. C. B. : Certes ; cela dit, malgré tout le mal qu'on peut dire d'eux, les usuriers présentent au moins un intérêt pour les pauvres, c'est qu'ils seront toujours là, alors qu'une IMF, si elle est mal gérée, risque de disparaître. Lorsqu'on demande à quelqu'un de quitter son usurier pour devenir client d'une IMF, on lui fait donc prendre un risque important. Du reste, les gens le savent bien, et en général ils continuent d'emprunter un peu à l'usurier, pour ne pas rompre le lien avec lui !

La montée de l'exclusion

Int. : *Vous avez parlé du lien entre pauvreté et exclusion ; je comprends en ce qui concerne la France, mais j'ai du mal à imaginer qu'en Afrique il y ait de véritables exclus.*

R. C. B. : Malheureusement, si : même pour faire partie d'une tontine, il faut avoir chaque semaine une petite somme à verser au pot commun, et certaines personnes n'ont même pas cela. Du fait de l'urbanisation, il y a de plus en plus de personnes vraiment indigentes, qui vivent de mendicité, et ne font partie d'aucun groupe ; on trouve même des personnes âgées dans la rue, ce qui aurait paru inconcevable il y a vingt ou trente ans.

Int. : *Que peut-on faire dans ce cas-là ?*

R. C. B. : Constituer un groupe à partir de tous les exclus et essayer petit à petit, à partir de rien, de créer du lien social et du capital social pour les sortir de là ! Bien sûr, ce n'est pas facile.

Quel taux de réussite ?

Int. : *Pouvez-vous évaluer le pourcentage des clients d'une IMF qui parviennent à s'en sortir et de ceux qui échouent ?*

R. C. B. : Tout dépend de ce qu'on entend par "s'en sortir" : rembourser ses crédits et avoir de quoi vivre, tout en restant dans une économie de survie ? Rembourser son crédit, couvrir ses besoins et commencer à épargner pour faire face aux imprévus ? Développer ses activités, les diversifier et commencer à investir ? Sur ce point, nous devons adopter le point de vue de nos clients et respecter les objectifs qu'ils se sont fixés : toutes les femmes de Mopti n'ont pas l'ambition de devenir des *mamas Benz* ; certaines veulent seulement pouvoir faire vivre leur

famille, soigner leurs enfants quand ils sont malades, et si possible en envoyer quelques-uns à l'école. Nous n'avons pas à nous substituer à elles et leur fixer des objectifs qu'elles n'ont pas. C'est dans cet esprit que la plupart des IMF travaillent.

Une menace pour les liens sociaux ?

Int. : *Si l'on en croit la très belle définition de la richesse et de la pauvreté donnée par les villageois africains, est-ce que le client d'une IMF, qui s'engage dans un système de prêt et doit donc se préoccuper de rembourser son crédit, ne va pas devenir moins "partageur", moins attentif aux autres, dont il n'a plus le temps de s'occuper, et par conséquent, risquer de devenir pauvre au sens africain ?*

R. C. B. : C'est un grand débat au sein des praticiens de la microfinance. En fait, la question est de savoir si en accélérant le développement économique des pauvres, on ne les précipite pas vers la société individualiste et égoïste que nous connaissons. Il y aurait ainsi une sorte de fatalité, et ce cercle vertueux que j'ai décrit, où les liens sociaux et le développement économique se renforcent mutuellement, ne serait qu'une vision idéale et illusoire. Pour moi qui me définis comme une militante de la microfinance et des liens sociaux, ce serait vraiment une catastrophe d'avoir travaillé tant d'années pour en arriver là ! En réalité, je pense que cette évolution suit des cycles, avec des moments où les liens sociaux sont très forts, des moments de développement économique où ils peuvent s'atténuer, et des moments où ils sont devenus tellement faibles qu'une crise éclate et conduit à tenter d'en recréer de nouveaux. C'est peut-être d'ailleurs ce type de crise que nous vivons actuellement en occident.

Les surcoûts de la microfinance

Int. : *Vous avez parlé du surcoût qu'entraîne, pour une IMF, la gestion de toutes petites sommes de crédit ou d'épargne, par rapport à une banque classique ; j'imagine qu'il existe d'autres surcoûts liés à l'analphabétisme des clients ?*

R. C. B. : Effectivement, chaque fois qu'on travaille avec des pauvres, il y a des coûts supplémentaires. Par exemple, avant de pouvoir travailler avec un analphabète, il faut l'alphabétiser ou le numériser si l'on veut qu'il puisse participer à la gestion du système. D'autres surcoûts interviennent dans le milieu rural et dans les régions reculées, sans infrastructures, qu'il s'agisse de routes ou de moyens de communication : pour installer un système d'information et de gestion, par exemple, il faudra disposer d'électricité et donc acheter un groupe électrogène.

Toute la question, ici encore, est de savoir qui doit supporter ces surcoûts. En France, nous disposons d'un système de redistribution au titre de l'aménagement du territoire, mais bien entendu on en est très loin en Afrique, et ce sont donc les populations elles-mêmes qui doivent supporter l'ensemble des surcoûts des services qui leur sont apportés.

Les outils de développement du capital social

Int. : *Quels sont les outils de développement du capital social ?*

R. C. B. : La formation joue naturellement un rôle essentiel, mais elle doit toujours être dispensée en tenant compte de son impact sur les liens sociaux. Par exemple, il peut paraître plus simple et plus économique de se contenter de former le leader d'un groupe, mais celui-ci risque par la suite de confisquer le pouvoir et de provoquer ainsi des crises au sein du groupe, qui détruiront les liens sociaux ; au contraire, si vous délivrez la formation à l'ensemble du groupe, celui-ci peut ensuite instaurer une présidence tournante, qui va renforcer le capital social individuel de chaque membre du groupe et resserrer les liens sociaux.

La réduction des aides publiques

Int. : *Les tenants de l'économie solidaire en France considèrent que l'une des caractéristiques de cette économie est l'hybridation des ressources, c'est-à-dire le recours*

conjoint à des ressources privées et publiques, comme dans le cas du secteur associatif, dont le mode de financement repose pour 53 % sur l'aide publique et pour 47 % sur l'initiative privée. Je m'étonne que l'objectif de la microfinance soit de devenir complètement indépendante de l'aide publique, car cette dernière constitue malgré tout un frein efficace contre les dérives marchandes que vous redoutez.

R. C. B. : On peut effectivement estimer qu'un financement mixte privé-public serait de nature à lever la pression qui s'exerce sur les IMF et à leur donner le temps nécessaire pour faire un travail de qualité tenant compte des liens sociaux ; ce travail pourrait d'ailleurs être rangé parmi les biens publics dont les coûts doivent être pris en charge collectivement. Malheureusement, on est bien obligé de constater que l'aide publique au développement ne cesse de décroître d'année en année : les pays du Nord sont loin d'atteindre l'objectif de 0,7 % du PNB qu'ils s'étaient donné. Si nous voulons raisonner en termes de pérennité, nous sommes bien obligés de tenir compte de cette raréfaction des aides publiques, et par conséquent de progresser en termes de rentabilité, d'efficacité, d'adaptation des produits.

Int. : *En tout cas, on peut espérer que le développement de la microfinance aura eu une vertu pédagogique pour l'ensemble des bailleurs de fonds, et leur aura montré qu'il vaut mieux soutenir de petits projets que de grands projets comme on le faisait naguère.*

R. C. B. : Ce qui a changé surtout, dans l'expérience de la microfinance, c'est qu'on a substitué une aide apportée directement aux intéressés à l'aide qui était apportée aux États, et dont on voyait bien qu'elle n'atteignait pas ceux à qui elle était destinée. De ce point de vue, la microfinance concourt certainement à une forme de coopération beaucoup plus positive avec ces pays.

Le profil des microfinanciers

Int. : *Quel est le profil des cadres des institutions de microfinance ?*

R. C. B. : À l'heure actuelle, on voit clairement s'affronter deux profils au sein de la microfinance : les développeurs et travailleurs sociaux qui en ont été les promoteurs, et qu'on appelle aujourd'hui les visionnaires, et une nouvelle génération de banquiers qui, bien que n'y connaissant rien, estiment qu'ils vont professionnaliser ce secteur grâce à leurs capacités managériales. Personnellement, j'ose espérer que nous verrons émerger, dans les pays concernés eux-mêmes, une nouvelle génération d'entrepreneurs qui vont se positionner dans ce créneau très spécifique, et comprendre qu'il s'agit d'un métier en soi, dans lequel on ne peut réussir ni en appliquant les techniques des banques classiques, ni en se contentant de faire de l'animation sociale.

Int. : *La concurrence avec le monde politique et le monde des affaires doit être rude pour trouver ce type de compétence !*

R. C. B. : Pour le type de profil professionnel visé, le secteur privé paie des salaires environ dix fois plus importants que ce qu'une IMF peut offrir sans mettre en danger sa propre survie... Mais après tout, je me dis que puisqu'en France, on voit des jeunes abandonner un cabinet de conseil ou une banque où ils gagnent six ou sept mille euros par mois pour aller travailler dans une ONG pour mille cinq cents euros par mois, il n'y a pas de raison que le même esprit n'existe pas dans les pays en voie de développement. Le cas de Yunus, au Bangladesh, est assez typique : c'est quelqu'un qui a souhaité mettre ses compétences professionnelles au service du développement de son pays ; je pense que cela existe partout.

Int. : *Ce type de profil n'est-il pas plus facile à trouver en Asie qu'en Afrique ?*

R. C. B. : L'Afrique a souvent un temps de retard, mais la tendance est là : on voit émerger dans la microfinance une génération de cadres africains qui ont de réelles compétences et commencent à prendre la relève, même si c'est plus difficile qu'en Inde, par exemple, car il y a là-bas beaucoup plus de diplômés, et ils acceptent donc plus facilement des salaires

relativement faibles. Mais quand je faisais mes études, on disait la même chose de l'Inde : « *Ces gens-là ne vont jamais s'en sortir ! Combien de temps encore vont-ils se laisser mourir de faim ?* ». En fait, en trente ou quarante ans, les choses ont bien changé, et je pense que l'Afrique est en train de prendre le même chemin que l'Asie et l'Amérique latine.

Présentation de l'orateur :

Renée Chao Béroff : docteur en économie et finance, est responsable du département d'étude et recherche au Centre international de développement et de recherche (CIDR) depuis 1982. Elle a conçu et mis au point la méthodologie d'approche et le processus de mise en place des Caisses villageoises et de crédit autogérées (CVECA), qui se sont développées avec succès dans de plusieurs régions d'Afrique. Elle a réalisé de nombreuses études d'identification, de faisabilité, des missions de suivi conseil et d'évaluation en microfinance et en finance rurale, dans plus de vingt pays d'Afrique et d'Asie. Elle a organisé et animé des ateliers d'échange d'expériences, au Nord et au Sud ; est intervenue dans des conférences universitaires et d'experts sur ces thèmes. Elle participe à l'enseignement du SYDEC depuis 1995. Elle a siégé comme membre du *Policy Advisory Group* du CGAP (Consultative Group to Assist the Poorest) de 1995 à 1999.

Diffusion octobre 2002