

Introduction à la microfinance

Mariam SANGARÉ*

Résumé : La microfinance est considérée aujourd'hui comme l'outil le plus prometteur dans la lutte contre la pauvreté et l'exclusion bancaire. Par l'octroi de microcrédits, la collecte d'épargne, l'offre de microassurance, les institutions de microfinance (IMF) renouvellent l'activité financière par des pratiques aussi innovatrices que les crédits solidaires. Cependant, les impacts réels de la microfinance restent à confirmer, l'évaluation de ses effets sur les populations ciblées se heurtant à de nombreuses difficultés. Le développement futur de la

microfinance reste pourtant conditionné à sa supériorité par rapport à d'autres outils dans l'atteinte des objectifs qui lui sont assignés. D'où la nécessité d'élaborer des études plus rigoureuses sur les impacts, et de mûrir la réflexion sur les sources de financement des IMF dans un contexte d'essor de la finance éthique et de l'investissement socialement responsable.

Mots clé : microfinance, institution de microfinance (IMF), microcrédit, microassurance, crédit solidaire, finance éthique.

Introduction to Micro-finance

Abstract: Micro-finance appears today as the most promising tool in the struggle against poverty and banking exclusion. By providing micro-credit, collecting saving and supplying microinsurance, micro-

finance institutions (MFIs) are renewing the banking activity by practices as innovative as the group lending method. However, the real impacts of the microfinance on target populations are to be confirmed, their

* Doctorante, IUT de Tarbes – Université Paul Sabatier, Toulouse, LEREPS, sangarem@hotmail.fr

evaluation colliding with numerous difficulties. Nevertheless, the future development of micro-finance depends on its superiority over other tools in achieving its objectives. Hence, the need to develop more rigorous studies on the impacts, and mature reflection on sources of funding for MFIs in a context of

growing of ethical finance and socially responsible investment.

Key-words: micro-finance, micro-finance institutions (MFIs), micro-credit, micro-insurance, group lending, ethical finance

Difficile d'obtenir un crédit dans les banques classiques quand on n'a pas les garanties nécessaires, un revenu régulier, ou quand on habite un pays où l'accès aux services bancaires est limité à une part relativement faible de la population. Si l'on suppose que la finance est un instrument au service du développement et de l'essor économique, il apparaît alors comme une évidence que l'indisponibilité des services financiers pour les populations exclues est un frein à leur développement. Ce lien étroit plus ou moins évident entre la finance et la richesse des nations est à l'origine de l'expansion de la microfinance dans le monde.

Née dans les années 1970, la microfinance consiste à fournir des services financiers aux exclus du circuit traditionnel, notamment des services de crédit, d'épargne, d'assurance, de transferts d'argent. Son expansion commence avec des figures aussi emblématiques que le Professeur Yunus¹, fondateur de la Grameen Bank au Bangladesh. Son projet a commencé par l'octroi de crédits, mais le label microfinance renferme aujourd'hui tous les services financiers, même si le microcrédit reste l'activité la plus évoquée.

La microfinance apparaît comme une innovation financière majeure, en raison des techniques employées par ses praticiens pour répondre aux besoins des plus pauvres et des plus vulnérables (souvent les femmes). La technique des crédits solidaires, initiée par la Grameen Bank, a été importée dans tous les pays du globe, y compris les plus développés. L'essor de la microfinance est aussi le résultat d'un consensus mondial sur le rôle de cette pratique dans la lutte contre la pauvreté (Guérin et Servet, 2005). Ce consensus s'est renforcé avec la reconnaissance de la

¹ La Grameen Bank une institution pionnière dans le microcrédit, servant plus de 5 millions de personnes dans le monde en 2007 (source: <http://www.grameen-info.org/bank/performanceindicators.html>).

microfinance par les Nations Unies comme un moyen d'éradication de la pauvreté, un des objectifs du Millénaire².

La répétition des expériences et la médiatisation autour du phénomène ne doit pas pour autant faire oublier les échecs de certains programmes, et les défis auxquels doivent faire face les institutions les plus performantes en la matière. Le message véhiculé par la microfinance est cependant porteur d'espoir. C'est aussi la raison de son utilisation souvent abusive, aussi bien par les pouvoirs publics que par les organisations non gouvernementales. Des programmes ont ainsi été conduits en reproduisant des expériences supposées réussies ailleurs, et sans véritablement se soucier des mécanismes à l'origine de ces réussites et des besoins réels des populations bénéficiaires.

Qu'apprenons-nous de la littérature sur la microfinance ? Qu'elle se trouve face à un défi. Malgré la nouveauté de ces techniques, elle se développe dans des économies dominées par des relations de marché, même si elle vise à pallier certaines de ces défaillances (l'exclusion en l'occurrence). Cependant le traitement de la microfinance dans la littérature ne peut se faire par référence aux seuls outils économiques et financiers utilisés pour les produits bancaires classiques. En effet, les programmes ne peuvent être dissociés des sociétés dans lesquelles ils sont menés. Pour comprendre la microfinance, il est donc nécessaire d'inclure certains paramètres socio-économiques dans l'analyse. Cette démarche devient de plus en plus la norme au sein des chercheurs (Morduch et al. 2007, Servet, 2006). D'autant plus que nombre d'institutions tentent de combiner des objectifs sociaux et financiers (Lapie, 2004).

Le but de cet article est de faire le point sur la littérature, en exposant les différents mécanismes et techniques des praticiens, afin d'entrer dans le débat actuel sur le sujet. La première partie est consacré à un panorama critique pour mieux comprendre les différentes activités entreprises par les institutions de microfinance (IMF). La deuxième partie se focalise sur l'innovation majeure de la microfinance dans le domaine du crédit, à savoir les prêts groupés. La troisième partie permettra, enfin, de dresser un bilan critique de l'évolution de la microfinance, notamment en ce qui concerne la mesure des impacts et le financement des IMF.

Les produits actuels de la microfinance

La microfinance a marqué ses débuts par la pratique du microcrédit. Cependant la diversification des activités assignées aux institutions est devenue une évidence au fur et à mesure qu'on admettait la diversité des besoins des exclus. Comme

² L'année 2005 fut consacrée « année du microcrédit » par l'ONU.

l'écrivait Guérin (2000), la microfinance permet aux plus pauvres de diversifier leurs sources de revenus pour faire face aux risques. Les services des institutions vont ainsi actuellement du microcrédit qui est sans doute l'activité phare, aux produits d'épargne de plus en plus proposés, jusqu'aux services d'assurance qui se développent de plus en plus.

Le crédit

Selon le rapport 2007 de « l'état de la campagne du Sommet du Microcrédit »³, en 2006, 133 millions de personnes ont contracté des microcrédits auprès de 3316 IMF. Parmi les clients les plus pauvres (70% du total)⁴, 85% sont des femmes. La microfinance a ainsi apporté des pratiques novatrices en termes de crédit bancaire, remettant en question toute la théorie économique sur le crédit. En effet ces techniques, dont le crédit solidaire, ont prouvé qu'il était possible de prêter à des populations considérées par les banques traditionnelles comme trop risquées et dépourvues de garanties nécessaires pour être solvables. Ce système fonctionne sur la caution solidaire, donc la confiance, apportée par un groupe d'emprunteurs (de 3 à 20 personnes), tout le groupe étant responsable du remboursement des prêts accordés à un des membres. Les relations sociales permettent de composer avec l'asymétrie informationnelle entre prêteur et emprunteur. Ce principe représente l'innovation majeure apportée par la microfinance ; il est étudié avec plus de détails ci-dessous.

La pratique des crédits par les institutions se fait également, et même de plus en plus, sous forme de crédit individuel. Le crédit est accordé à une seule personne liée à une institution, moyennant une garantie matérielle ou la caution d'une autre personne. Ces institutions servent en général les plus riches parmi les pauvres, avec des montants plus élevés que dans le cas des crédits solidaires. Certaines banques comme la Grameen, pratiquent aussi bien les crédits individuels que les crédits solidaires. Selon Cull et al. (2007), les crédits individuels sont en effet plus rentables à cause de leur octroi aux moins pauvres et les montants plus conséquents permettant de profiter des économies d'échelle sur les coûts. Cependant les institutions pratiquant cette méthode risquent de changer leur objectif initial de service aux plus pauvres, en recherchant le profit plutôt que l'assistance aux plus démunis. Pourtant, selon ces mêmes auteurs, les institutions les plus pérennes se trouvent néanmoins parmi celles qui pratiquent les crédits individuels.

³ Ce rapport est disponible sur le site du Sommet: www.microcreditsummit.org.

⁴ L'extrême pauvreté est définie par les institutions avec d'autres outils que la seule estimation du revenu moyen par jour (moins d'un dollar US).

Le système des banques ou caisses villageoises est une troisième méthode d'octroi de crédits dans les milieux ruraux. Une banque villageoise est un système d'épargne crédit, géré par ses membres avec l'aide d'une ONG ou une institution de microfinance (IMF). Le groupe bénéficie de formations et d'apport de fonds par cette institution. Ce système est sans doute le plus coûteux et à ce titre le plus subventionné par les autorités publiques.

Les microcrédits, dont les taux d'intérêt sont très élevés et les montants faibles, sont utilisés en général pour financer des fonds de roulement de court terme ou des petits investissements pour démarrer des microentreprises (Labie, 2004). Les techniques d'octroi, particulièrement les prêts groupés, permettent d'atteindre des taux de remboursement de plus de 90% (Sengupta et Aubuchon, 2008). Selon Banerjee et Duflo (2007), ces crédits ont du succès auprès des pauvres car ils sont une forme d'épargne forcée. En effet, les pauvres ont besoin d'épargner, mais ils ont du mal à y arriver seuls à cause de l'insécurité de l'épargne domestique et de leur vulnérabilité face à la tentation de dépenser. Les IMF sont de plus en plus convaincues par cet argument, ce qui se traduit par un élargissement de leur offre aux services d'épargne.

L'épargne

L'une des principales causes de l'échec des programmes de microfinance dans le passé a été l'inadéquation entre les services offerts et les besoins réels des populations ciblées. Le microcrédit a souvent été simplement importé dans certaines zones comme outil de promotion de l'entrepreneuriat privé, sans souci des besoins réels des populations. D'où le risque que ces crédits soient détournés de leur objet par les populations locales. Avec le temps, il s'est avéré que l'épargne était aussi importante, sinon plus, que le crédit pour les populations isolées du système bancaire. Ce débat fut vif entre universitaires⁵, avec d'un côté ceux qui estimaient que les pauvres étaient incapables d'épargner en raison de leur vie de subsistance. De l'autre côté, il y avait les défenseurs de l'idée que les pauvres pouvaient épargner si seulement on leur en donnait l'opportunité (dans la lignée de Banerjee et Duflo, 2007) ; si les pauvres ne peuvent que rarement utiliser de façon productive les crédits, l'épargne leur est toujours utile. Les systèmes informels d'épargne-crédit comme les tontines ou les ROSCA's (Rotating Saving and Credit Association) en Afrique de l'Ouest et en Amérique latine, ne suffisent pas en effet pour faire face aux innombrables petits imprévus nécessitant des dépenses élevées au vu de leurs ressources. Selon Armendáriz et Morduch (2007), l'idée de la préférence de l'épargne par rapport au crédit entame les préceptes mêmes des premiers mouvements de microfinance exclusivement orientés vers le microcrédit. Elle a ainsi

⁵ Voir sur ce point Armendáriz et Morduch (2005).

entraîné une diversification dans les activités des institutions de microfinance, accordant de plus en plus d'importance à la collecte de l'épargne. Certaines institutions combinent de façon judicieuse les deux activités de crédit et de collecte de dépôts, en obligeant leurs clients/membres à épargner préalablement à un octroi de crédit. Par exemple dans une association comme l'ASSEFA (Association of Sarva Seva Farms) en Inde, les groupes épargnent un certain montant par semaine pendant au moins six mois, l'octroi d'un crédit par la suite étant conditionné à la bonne gestion de cette épargne collective.

Selon Schreiner (2001), la finance informelle⁶ propose très peu de services d'épargne. La microfinance doit pouvoir combler ces manques avec des produits adéquats comme les carnets de dépôts (Lapie, 2004). Les pauvres ont besoin notamment d'épargne de précaution, ce qui explique le succès des carnets de dépôts qui sont liquides, et qui leur permettent d'épargner de petits montants.

La diversification des activités des institutions atteint actuellement une catégorie de services jusque là absente, mais dont l'importance est grandissante ; il s'agit des services d'assurance.

L'assurance

De nouvelles initiatives pour proposer des services de "microassurance" notamment dans les milieux ruraux (où vivent la majorité des pauvres) fleurissent depuis quelques années.

Le marché de l'assurance est en effet l'un des plus difficiles à cause des problèmes informationnels, des coûts de transaction élevés et de la difficulté d'établir des contrats rigoureux. Ces problèmes s'amplifient d'avantage dans les milieux ruraux en raison de la probabilité élevée de l'incidence de risques communs à tous comme ceux relatifs au climat ou à la santé (les épidémies). L'assurance peut être un produit complémentaire à l'épargne et au crédit, mais à condition que les polices proposées soient élaborées avec l'expertise nécessaire⁷. Les microbanquiers proposent certains autres produits comme les prêts d'urgence, suffisants pour les préjudices de faible ampleur mais fréquents. Cependant pour les préjudices importants (un décès, une catastrophe climatique) et à faible fréquence, les produits d'assurance peuvent être adaptés.

⁶ L'auteur définit la finance informelle comme des contrats non régis par un système légal fondés sur des promesses orales.

⁷ Voir le dossier thématique consacré à la microassurance sur www.lamicrofinance.org/ressource_centers/micro_assurance

La gamme des produits s'élargit de plus en plus selon Cohen et al. (2005). L'assurance vie est le produit le plus populaire. Elle peut consister à verser une indemnité à la famille (ou au bénéficiaire) de l'assuré, ou à prendre en charge les obsèques du défunt (garantie très prisée notamment en Afrique subsaharienne où les sociétés funéraires font partie de la vie de tous, M. Nabeth 2007). L'assurance emprunteur est une déclinaison de cette assurance vie, obligatoirement adossée à un crédit dans certaines institutions, le remboursement du prêt étant pris en charge en cas de décès de l'emprunteur. Un deuxième produit est la microassurance dommages, consistant à assurer des biens de production et le bétail. Les paysans peuvent demander des crédits à une banque pour l'achat d'un animal ou d'une machine, sous condition de contracter une police d'assurance. La troisième catégorie de produit d'assurance concerne santé, de loin le plus complexe à élaborer. La faiblesse du capital financier des exclus de la protection sociale, la difficulté de collaborer avec les centres hospitaliers par ailleurs rares dans les zones rurales, rendent en effet ces produits peu attractifs pour les assureurs commerciaux. La liste des produits de microassurance santé s'allonge néanmoins de plus en plus, avec des contrats aussi nombreux que différents les uns des autres. La capacité contributive des clients joue un rôle important dans les garanties apportées par ces contrats. Certaines institutions choisissent ainsi de cibler les sinistres à coût élevé et peu fréquents, c'est le cas de Yeshasini Trust en Inde (cf. note 7) qui propose essentiellement des polices couvrant les opérations chirurgicales.

Le secteur de la microassurance est en construction, et les assureurs traditionnels s'y intéressent de plus en plus. Le partenariat avec ces assureurs, plus expérimentés, peut entraîner une amélioration des services proposés.

Quand on lit que les 100 plus grandes IMF voient le nombre de leurs clients augmenter chaque année de 26% (Sengupta et Aubuchon, 2008, 26), on comprend le dynamisme du secteur. C'est la demande des populations qui stimule l'offre qui s'adapte en retour (Blondeau, 2006). C'est également sur les règles de fonctionnement des sociétés que les IMF se fondent pour élaborer leurs services. La technique des prêts groupés, particulièrement, sollicite la confiance entre membres et vis-à-vis du prêteur pour renforcer l'accord.

Les mécanismes des prêts groupés ou crédits solidaires

L'octroi de crédits à un groupe de personnes, et non à un seul individu n'est pas une pratique totalement nouvelle selon Armendáriz et Morduch (2007). Les coopératives de crédit et surtout le ROSCA'S en Amérique latine fonctionnent sur le principe du groupe. Cependant, les praticiens de la microfinance ont su améliorer et renforcer la méthodologie.

Au début, la Banque Grameen, encore en expérimentation, octroyait des crédits aux individus et non au groupe. Le Professeur Yunus (2003) rapporte que la banque s'est tournée vers les crédits groupés en raison des économies d'échelles liées au service à plusieurs clients en une fois. Cependant, elle découvrit assez vite que cette méthode engendrait également une diminution des coûts liés à la sélection et au suivi (monitoring). Beaucoup d'analystes se sont intéressés à cette méthode, pour expliquer dans quelle mesure elle permet d'éviter les problèmes liés à l'asymétrie informationnelle. Beaucoup de modèles théoriques confirment que le responsabilité solidaire engendre une meilleure sélection des membres, un meilleur suivi et un meilleur engagement de leur part (Hermes et Lensik, 2007).

La sélection par les pairs

Dans la littérature bancaire et financière, la sélection adverse entraîne un disfonctionnement du marché du crédit. Elle advient quand la banque, par manque d'information suffisante sur les clients, n'arrive pas à distinguer les bons des mauvais. La banque est donc tentée d'appliquer des taux élevés (incluant le maximum de prime de risque) à tous, ce qui va entraîner l'éviction des bons clients du marché. La responsabilité solidaire dans un groupe de crédit, rendant les uns responsables de la défaillance des autres membres, serait une solution à la sélection adverse. Selon Ghatak (1999), l'autoformation des groupes conduit les bons clients à réduire leur coût effectif d'accès aux crédits, en leur permettant de se réunir avec d'autres clients de même qualité. Les groupes ainsi formés seraient homogènes en terme de qualité des membres. L'institution se base sur les liens sociaux pour déléguer la gestion de l'information (ex-ante ici) au groupe (Guérin 2000). Tous les membres sont en général issus du même village et se connaissent suffisamment pour savoir qui est bon ou mauvais payeur. Dans ce contexte, seuls les moins risqués des clients feront partie d'un groupe, réduisant ainsi le hasard moral, les taux de remboursement augmenteront, alors que les taux d'intérêt peuvent baisser et donc le bien-être social s'améliorer.

Le suivi par les pairs

Un deuxième problème lié à l'asymétrie informationnelle est le hasard moral (ex-ante et ex-post). Après le versement du prêt, le client peut choisir un projet plus risqué que celui pour lequel le prêt a été accordé, on parle alors de hasard moral ex-ante. Il peut également déclarer un échec pour son projet, l'obligeant à manquer à ses obligations de remboursement, le hasard moral est ici ex-post. Comme schématisé par Simtowe et al. (2006), la responsabilité solidaire au sein du groupe incite chaque membre à surveiller l'utilisation du crédit par son partenaire. Ce suivi entre les pairs s'ajoute à celui de l'IMF pour prévenir le hasard moral ex-ante et ex-

post. Le principal problème auquel une IMF est confrontée est de s'assurer que l'emprunteur utilise le crédit avec prudence de sorte que le remboursement soit assuré (Stiglitz 1990). Ce dernier note que le monitoring par les pairs est une solution partielle à ce problème (partielle dans le sens où elle ne se substitue pas au contrôle de l'IMF, elle le complète). Les membres sont motivés à exercer ce contrôle sur leurs pairs car ils sont tenus de rembourser le prêt d'un membre défaillant.

Le rôle de la pression sociale est également déterminant dans le renforcement des contrats et la prévention du hasard moral ex-post. Les IMF exploitent ici encore les relations sociales pour améliorer le suivi des clients. En effet les sociétés rurales (asiatiques et africaines notamment) accordent beaucoup d'importance aux notions d'honneur et de respect. La défaillance d'un emprunteur peut exposer ce dernier à des sanctions sociales (rejet par la famille, humiliation en public par les pairs,...)⁸. Plus les sanctions sociales sont probables et fortes, plus les clients se motivent pour éviter la défaillance.

Les incitations dynamiques

Le microcrédit débute en général par l'octroi de petits montants, pouvant augmenter par la suite en cas de remboursement correct du premier crédit. L'idée de la répétition du processus sous condition est donc mise en évidence dès le départ. Les membres sont incités à bien se comporter au début s'ils veulent rester membres dans les cycles suivants de crédits, susceptibles d'apporter des montants plus importants. Ces incitations dynamiques, selon Morduch (1999) et Simtowe et al. (2006), motivent ainsi les membres à bien choisir leurs pairs au moment de la formation des groupes, à exercer plus activement le suivi, et aussi à faire jouer la pression sociale contre les membres défaillants. La nature répétitive des cycles de prêt (et la menace réelle du rejet des clients défaillants) peut ainsi être bien exploitée pour améliorer la rigueur des contrats.

Les modalités de remboursement

Les microcrédits se distinguent également des crédits bancaires classiques par leurs modalités de remboursement.

Ce qui pèse sur les personnes à revenus faibles et irréguliers, c'est de devoir rembourser leurs dettes en une fois (Yunus 2003). C'est ainsi que la Grameen Bank, dès le départ, a opté pour le remboursement échelonné des crédits. Ce processus

⁸ Voir l'étude de Rahman (1999) sur la Grameen Bank.

commence ainsi dans la Grameen et les institutions ayant adopté son style, en moyenne une semaine après le déboursement. Les avantages de cette rapidité sont nombreuses (Morduch 1999). C'est un moyen de monitoring par la banque qui peut suivre ainsi le comportement des clients afin de ne sélectionner que les meilleures dans la phase suivantes de crédit. C'est aussi un moyen d'éviter le détournement des liquidités à d'autres fins (remboursement d'autres prêts, dépenses de consommation, etc.). Cependant, cette méthode suppose que l'emprunteur ait une source supplémentaire de revenu. En effet, le remboursement est déclenché probablement avant que l'investissement initial avec le capital emprunté ne soit productif.

Les praticiens de la microfinance révolutionnent ainsi l'activité financière par de nouvelles pratiques. Malgré leur singularité, ils participent à un mouvement global d'expansion de la finance en véhiculant ses principes dans des sociétés restées jusqu'à présent à la marge de ce mouvement⁹. La microfinance est sensée aider les populations les plus démunies à sortir de la pauvreté et de l'exclusion qui est une conséquence de cette financiarisation croissante. Cependant, contribue-t-elle réellement à l'amélioration des conditions de vie de ses clients ? Les questions de l'impact de la microfinance et du financement des institutions continuent à nourrir des controverses entre les analystes.

La microfinance en débat

La microfinance peut-elle être considérée comme une réelle révolution influençant désormais la tendance économique et financière générale ?

La promotion de l'épargne solidaire par les banques, ou encore celle de l'investissement socialement responsable, prouve qu'une nouvelle tendance est en marche. Cependant, la finance solidaire a encore beaucoup à prouver pour convaincre de son utilité et de la tenue de ses promesses. Quant à la microfinance, les preuves de son utilité dans la lutte contre la pauvreté restent encore à construire. Le succès de certaines institutions ne doit pas faire oublier la situation réelle, notamment les questions de leur pérennité et de leur financement, loin de faire l'unanimité ni en théorie ni en pratique. Nous présentons dans ce qui suit un récapitulatif du débat sur ces différentes questions.

⁹ Voir Servet (2006) sur la financiarisation de l'économie mondiale (chapitre 1).

La mesure des impacts de la microfinance : entre anecdotes et manque de preuves scientifiques.

La microfinance tient-elle ses promesses en termes de lutte contre la pauvreté et l'exclusion bancaire et financière ? Les exemples anecdotiques ne manquent pas quand au succès des microcrédits, leurs effets de richesse ouvrant aux bénéficiaires une porte vers la sortie de l'extrême pauvreté. Cependant les preuves scientifiques pour asseoir ces effets positifs restent peu nombreuses en raison du manque de mesures fiables et des difficultés liées à l'évaluation des impacts.

Des années 1990 à nos jours, trois principales raisons ont été avancées pour justifier le besoin d'évaluer les effets de la microfinance¹⁰. La première, ayant abouti aux premières études, vient de la volonté des acteurs de faire un bilan, une vingtaine d'années après le lancement du mouvement. Il apparaissait comme une nécessité de confronter la pratique de la microfinance aux objectifs évoqués, pour confirmer ou non la portée de l'alternative. La deuxième raison est partie de la difficulté que les institutions ont eu à trouver des financements pour la continuité et l'évolution de leur activité. Avec l'apparition des investissements socialement responsables (ISR), de la finance éthique, la confirmation des impacts de l'outil en termes sociaux et économiques semblait être un moyen de capter aussi bien les subventions publiques que ces nouveaux financements privés. Enfin, la troisième raison expliquant les études d'évaluation d'impacts est la volonté des praticiens d'améliorer les services aux clients par une meilleure compréhension de leur besoins.

Les premières études apparues dans la seconde moitié de la décennie 1990, furent l'œuvre des grandes structures comme la Banque Mondiale ou l'US AID. A cette époque, la question de la pérennité des institutions était au cœur du débat. L'accent était ainsi mis sur la capacité des institutions à fonctionner de manière à dégager assez de profits pour couvrir leurs coûts opérationnels et financiers. Ces institutions, considérées comme pérennes, méritaient mieux que les autres d'être financées (et paradoxalement, de recevoir les subventions). Les rendements économiques et les impacts économiques prenaient le pas sur les impacts sociaux en ce moment. Cependant, les études suivantes mettront l'accent sur les impacts sociaux, mieux appropriés au vu de la situation des populations ciblées par la microfinance. Les clients étaient alors au cœur des études d'évaluations (observations sur le terrain privilégiées), avec l'idée que la performance économique était liée aux impacts sociaux et économiques sur les clients. Néanmoins, l'interprétation de ces études impliquait un arbitrage entre performance économique

¹⁰ Voir le dossier thématique sur les impacts de la microfinance sur http://lamicrofinance.org/resource_centers/impactperf/

et impact social des programmes¹¹. Les résultats diffèrent selon que l'on privilégie l'approche de la pauvreté (privilégiant le service aux plus pauvres et aux plus exclus) ou de la pérennité (considérant que l'efficacité des institutions est liée à leur performance économique).

Dans les études récentes, on estime qu'un arbitrage n'est pas nécessaire entre les deux aspects. La tendance est à la constitution d'approches globales (voir Morduch et al. 2007) combinant les aspects économiques et sociaux dans les évaluations.

En pratique, il n'est pas commode d'isoler les effets de la microfinance (sur la richesse, l'éducation, la santé...) d'autres facteurs dans des sociétés en constante évolution socio-économique. Cette difficulté de repérage se combine à des difficultés méthodologiques pour finalement entamer la rigueur des résultats.

Les zones d'intervention des microbanquiers sont assez disparates pour que les mêmes critères soient valables partout (des bidonvilles new-yorkais aux villages ruraux indiens, les mêmes logiques ne sont pas en marche). Si cela est assez évident et facile à prendre en compte dans les études, d'autres problèmes comme les biais de sélection sont moins faciles à appréhender par les analystes. En effet, les évaluations s'orientant de plus en plus vers les clients, la méthode dite des groupes de contrôle est souvent appliquée dans les études. Elle consiste à repérer les impacts de la microfinance en comparant les clients aux non clients. Cette comparaison est rendue difficile car les clients ne sont pas choisis au hasard, mais selon des critères pouvant varier d'un programme à un autre (niveau de pauvreté, capacités d'entreprendre, etc.). Ces biais de sélection doivent être traités efficacement pour que la méthode donne des résultats fiables, ce qui reste encore un challenge pour les analystes.

La mesure des impacts de la microfinance est certes utile pour tous les acteurs, mais elle demande de la rigueur méthodologique. De plus, les observations sur terrain qu'elle nécessite en raison de la non existence de bases de données fiables sur les clients et les institutions, sont coûteuses et demandent du temps pour avoir des données utilisables.

Le financement des IMF

Le débat actuel sur la microfinance est assez marqué par la question du financement des IMF. Ces institutions, mêmes les plus grandes et les plus anciennes comme la Grameen Bank, restent dépendantes de différentes formes de subventions. Des subventions directes à des prêts à taux bonifiés, ces sommes ne sont pas prises

¹¹ Sur les éléments de mesure des impacts et sur les hypothèses des approches de la pauvreté et de la pérennité, voir Scheiner (2002) ; Jeannin et Sangaré (2008).

en compte dans le calcul des profits des IMF qui réclament leur capacité d'être profitables. Pour les défenseurs de la pérennité financière, une IMF n'est pas sensée dépendre continuellement de ces subventions. Une institution performante doit être capable d'aller s'approvisionner en capital sur un marché tout en gardant ses objectifs sociaux. Cette possibilité conditionne aussi le partage du financement des IMF entre les pouvoirs publics et les investisseurs privés. On peut considérer que la dépendance des institutions aux subventions s'explique par le comportement des autorités publiques. Celles-ci expriment en effet leur soutien au mouvement en subventionnant les institutions les plus grandes et les mieux portantes. Il ne reste au secteur privé que les nouvelles institutions qui démarrent, qui n'ont pas encore fait leur preuve et qui auraient plutôt besoin de soutien public. Ce système freine aussi bien l'innovation dans la microfinance (en limitant la capacité d'expansion de nouvelles institutions) que le développement des financements privés. Toutefois, ces derniers sont en expansion actuellement à travers les fonds communs de placement éthiques, les comptes d'épargne solidaire promus de plus en plus par les banques. Les dons et subventions étant limités en montant et en durée, ces fonds privés sont à considérer avec plus d'attention dans le financement de la microfinance. En outre, les études d'impacts soutiennent souvent que le fait de poursuivre un objectif de profit n'entraîne pas une déviation de la mission première de servir les plus pauvres. Le rendement économique exigé par les financeurs privés ne serait pas incompatible avec les objectifs sociaux de la microfinance.

Conclusion

Le développement de la microfinance est à mettre en parallèle avec la tendance actuelle de l'essor de la finance éthique ou solidaire dans les pays développés. Cette tendance véhicule un message optimiste (Brown et Whitney, 2005 ; Santiso, 2005) ; de nouveaux principes économiques plus durables en termes sociaux et environnementaux stimuleraient le courant économique général. Cependant, malgré leur expansion rapide, ce segment ne représente qu'une part minime des flux financiers mondiaux. Ne faudrait-il pas considérer la finance solidaire et la microfinance avec plus d'ambitions pour qu'elles se développent d'avantage et sortent de leur statut marginal d'alternative ? Pour ce faire, il faudrait que l'opinion générale soit convaincue de leur utilité, notamment pour la microfinance de sa supériorité par rapport à d'autres programmes dans la lutte contre la pauvreté. Les études d'impacts mieux élaborées et plus rigoureuses seraient utiles. Toujours avec plus d'ambition, les praticiens devraient peut-être se pencher sur le financement de projets collectifs dans les milieux les plus défavorisés. Ceux-ci peuvent générer des plus-values plus importantes économiquement et socialement, et de surcroît leurs impacts seront plus visibles. Les résultats mitigés décelés par les études d'impacts s'expliquent peut-être par l'inadéquation entre les services et les besoins. On peut également se demander si la façon de conduire la microfinance n'y contribue pas.

Car si cette idée s'avère défendable, alors les chercheurs et les praticiens doivent revoir non seulement l'éventail de services proposés (crédit, épargne, assurance ou autre), mais également la nature des projets soutenus (entreprises individuelles ou collectives). Le financement des institutions n'est par ailleurs pas le moins important des défis pour le développement de la microfinance, le biais des fonds privés du circuit solidaire étant à considérer avec plus d'intérêt.

La question du financement des institutions et la finance solidaire fera l'objet de nos futurs travaux.

Bibliographie

- ARMENDARIZ B., MORDUCH J., 2007, *The Economics of Microfinance*, The MIT Press.
- BANERJEE A.V., DUFLO E., 2007, « The Economic Lives of the Poor », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 1, p. 141-167.
- BLONDEAU N., 2006, « La microfinance. Un outil de développement durable ? », *Etudes*, Tome 405, Septembre, p. 188-198.
- BROWN J. & WHITNI T., 2005, *Ethical Finance: Challenging the mainstream or a marginal alternative?*, Nef-Working draft, 26 p.
- COHEN M., MCCORD M-J., SEBSTAD J., 2005, « Reducing Vulnerability: Demand for and Supply of Microinsurance », *East Africa, Journal of International Development*, n° 17, p. 319-325.
- CULL R., DEMIRGUC-KUNT A., MORDUCH J., 2007, « Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks », *The Economic Journal*, n° 117, February, p. F107-F133.
- GHATAK M., 1999, « Group lending, local information and peer selection », *Journal of Development Economics*, vol. 60, p. 27-50.
- GUERIN I., 2000, « Microfinance dans les pays du Sud : Quelle compatibilité entre solidarité et pérennité ? », *Revue d'Economie Financière*, iss. 56, p. 145-164.
- GUERIN I., SERVET J-M., 2005, « L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance », *Recma*, n° 296, Mai.
- HERMES N., LENSINK R., 2007, « The empirics of Microfinance: What do we know? », *The Economics Journal*, vol. 117, February, p. F1-F10.
- JEANNIN P., SANGARÉ M., 2008, « La microfinance. Quels impacts économiques et sociaux ? », *Communication soumise au CNRIUT (Colloque National de la Recherche en IUT)*, Lyon, 29-30 Mai, 9 p.
- LABIE M., 2004, « Microfinance: un état des lieux », *Mondes en Développement*, n° 126, vol. 2, p. 9-23.

- MORDUCH J., 1999, « The Microfinance Promise », *JEL*, vol. XXXVII, December, p. 1569-1614.
- NABETH M., 2005, « Micro-assurance: Macro-enjeux? », *Revue d'Economie Financière*, n° 80, p. 329-342.
- RAHMAN A., 1999, « Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who pays? », *World Development*, vol. 27, n° 1, p. 67-82.
- SANTISO J., 2005, « Les marchés de la vertu : la promesse des fonds éthiques et des microcrédits », *Revue internationale des sciences sociales*, vol. 3, n° 185, p. 535-550.
- SCHREINER M., 2001, « Informal Finance and the Design of Microfinance », *Development in Practice*, vol. 11, n° 5, November, p. 637-640.
- SCHREINER M., 2002, « Aspects of Outreach: A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance », *Journal of International Development*, vol. 14, p. 591-603.
- SENGUPTA R., AUBUCHON C.P., 2008, « The Microfinance Revolution: an Overview », *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90, 1, January/February 2008, p. 9-30.
- SERVET J-M., 2006, *Banquiers aux Pieds Nus*, Odile Jacob.
- SIMTOWE F., PHIRI A., ZELLER M., 2006, « Determinants of Moral Hazard in Microfinance: Empirical Evidence from Joint Liability Lending Programs », Malawi, *African Review of Money Finance and Banking*, p. 5-38.
- STIGLITZ J., 1990, « Peer Monitoring and Credit Market », *World Bank Economic Review*, 4, p. 351-366.
- YUNUS M., 2003, *Banker to the Poor*, Public Affairs.
- www.lamicrofinance.org