



COLLOQUE INTERNATIONAL
**La vulnérabilité des TPE et des PME
dans un environnement mondialisé**
11^{es} Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat
INRPME - AUF - AIREPME
27 au 29 mai 2009

La responsabilité sociale des institutions de microfinance dans le contexte de leur commercialisation¹

Jean-Michel SERVET
Professeur
IHEID

jean-michel.servet@graduateinstitute.ch

RÉSUMÉ

La « responsabilité sociale » des organisations privées (à but lucratif ou non), publiques ou mixtes délivrant des services microfinanciers est généralement confondue avec une responsabilité sociétale désignant un engagement citoyen. Elle est définie par des performances socio-économiques (accroissement des revenus, *empowerment* d'une population, etc.). La responsabilité sociale en microfinance est ici directement et essentiellement définie par la contribution à l'inclusion financière des populations. Celle-ci est entendue comme une offre de services financiers répondant effectivement et efficacement aux besoins des différentes catégories de la population, à un coût restant compatible avec leurs capacités de le couvrir. Il est donc nécessaire de comprendre, dans des contextes financiers différents, les éléments pertinents permettant de saisir cette responsabilité spécifique aux institutions dont l'activité principale est de délivrer des services de microfinance. En ce sens, elle se situe vis-à-vis de leurs clients ou usagers, mais aussi dans leurs rapports aux autres acteurs de la microfinance avec lesquels elles sont en concurrence ou coopèrent. Cette responsabilité est non seulement dans le résultat mais aussi dans les processus (incluant et non excluant) par lesquels ces institutions produisent et diffusent des services financiers pour leurs clients ou usagers et à travers lesquels l'objectif d'inclusion est atteint.

MOTS CLÉS

PME : éthique et responsabilité sociale des entreprises

-
1. Cet article est une contribution aux travaux menés dans le cadre du projet ANR RUME (*Rural microfinance and employment. Do processes matter?* IRD/IFP/Cirad/CIEAS) animé par Isabelle Guérin. Il s'appuie aussi sur les échanges entretenus avec et par le Réseau Entrepreneuriat et microfinance de l'AUF (animé par Eddy Bloy), au sein de l'équipe Travail et Mondialisation (UMR IRD 201, en particulier avec Eveline Baumann) et avec Symbiotics SA Genève (notamment avec Cédric Lombard). Nous remercions J. Audran, D. Fino, I. Guérin, S. Morvant, Etienne Perrot, Y. Somé et les chercheurs du projet RUME et de CERISE pour les nombreuses suggestions qu'ils nous ont faites et que nous n'avons pas pu toutes intégrer. Voir un premier état de cette réflexion dans « Responsabilité sociale *versus* performance sociale en microfinance », *Revue Tiers Monde*, n°197, janv.-mars 2009 et dans « La responsabilité sociale en microfinance dans le contexte d'une commercialisation croissante du microcrédit », contribution au *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2009*, Paris, Association d'économie financière.

INTRODUCTION

Pendant les trois premières décennies de l'essor de la microfinance moderne², jusqu'au début du XXI^e siècle, l'inscription de la microfinance dans le secteur de l'économie sociale et solidaire n'a pas été mise en doute car son objectif affirmé était « la lutte contre la pauvreté », celle-ci étant assimilée à une forme de solidarité³. Les statuts des organisations comme projet ou comme organisation de la société civile contribuaient à cette définition consensuelle. Dans un débat avec Muhammed Yunus organisé par le World Microfinance Forum Geneva en octobre 2008, Michael Chu, ancien président d'Accion International et responsable de fonds d'investissement en microfinance en Amérique latine exclut du milliard de familles pauvres vivant sur la planète, une moitié d'entre elles qui, selon lui, ne tireraient pas bénéfice de services financiers (World Microfinance 2008). Toutefois cet objectif d'un demi milliard de familles pauvres permet d'inscrire le microcrédit comme un instrument contribuant aux Objectifs du Millénaire de réduire de moitié la pauvreté dans le monde d'ici 2015, en particulier à travers les plans stratégiques nationaux.

Toutefois, il convient de ne jamais confondre bonnes intentions et réalités. L'observation des clientèles du microcrédit, du point de vue de leur composition sociale, permet de douter que celles-ci appartiennent systématiquement aux fractions les plus démunies de la population. Comme le disait lors de la Table ronde des Journées scientifique du réseau Entrepreneuriat, Antananarivo (mai 2007), une responsable de microfinance affichant malgré tout des objectifs sociaux : « *Les gens de la Banque [mondiale] sont venus me demander combien de pauvres il y avait dans ma clientèle. Je leur ai répondu que je cherchais d'abord des emprunteurs qui nous remboursent.* » Au Mexique l'expression « *offre d'opportunités* » est beaucoup plus répandue dans le milieu de la microfinance que celle de « *lutte contre la pauvreté* ». De façon générale, les activités de la microfinance se déroulent dans des zones à forte proportion de populations à faible revenu et souvent marginalisées : périurbains, villes secondaires et, dans une moins mesure, rural. Mais le plus souvent, en leur sein, les fractions ayant les capacités les plus élevées de ces zones en constituent les clientèles, car elles sont plus rentables. Remarquons aussi que les études d'impact ne permettent pas de prouver de manière irréfutable un rôle globalement positif des crédits sur les revenus des ménages⁴ tant il existe une fongibilité de leurs ressources financières. L'argent des micro crédits leur sert souvent de fait à mieux gérer dans le temps ressources et dépenses⁵. Graduellement, les objectifs de massification de l'offre de services de microfinance (principalement de microcrédits à court terme) et les conditions commerciales de leur diffusion ont positionné en des termes nouveaux ce secteur (Tiers Monde 2009). Au-delà de la problématique de lutte contre la pauvreté, se pose de plus en plus la question du besoin de l'inclusion financière généralisée.

-
2. Les institutions considérées ici comme « de microfinance » peuvent relever de statut divers : ce sont des établissements financiers privés ou publics, à statut bancaire ou non, comme des organisations non gouvernementales dont l'activité est de fait principalement voire exclusivement financière. Voir SERVET, 2006. Selon les pays, les institutions mutualistes et coopératives d'épargne et de crédit sont considérées comme partie prenante de la microfinance ou bien elles s'en distinguent nettement, ou encore s'en sont distinguées fortement jusqu'à une période récente, comme au Mexique où les politiques d'appui au développement de la microfinance favorisent une convergence faisant perdre aux coopérations une partie de leurs spécificités.
 3. Sur la distinction entre la solidarité fondée sur la réciprocité et la protection fondée sur la redistribution, voir SERVET 2007c.
 4. ARMENDARIZ 2005 mettait en doute les preuves de cet impact, compte tenu des difficultés d'attribuer les causes et de la multiplicité des effets.
 5. La critique d'une compréhension du fonctionnement des unités artisanales et paysannes (sans salariat) à partir des catégories de l'économie par A. TCHAYANOV (1925) reste encore d'une extraordinaire actualité.

1. LA MICROFINANCE SOUMISE À UN DOUBLE MOUVEMENT AMBIGU

Un double mouvement s'est produit :

- D'une part dans leurs relations avec les clients, la couverture des risques a été recherchée sans subvention. Sauf circonstances exceptionnelles (liées par exemple à la densité de la population), ceci n'est possible que quand les taux d'intérêt sont situés à un niveau élevé. L'autre opportunité est que des organisations, souvent de type coopératif ou mutualiste, captent une épargne faiblement rémunérée. Mais, cet équilibre financier apparaît plus souvent comme une stratégie imposée par les bailleurs de fonds qu'un objectif réellement et pleinement atteint. Des fonds publics ou privés à taux d'intérêt préférentiels permettent notamment de répondre à cette contrainte de soutenabilité financière. Des appuis extérieurs financent la recherche action, les innovations et les formations notamment. Il est à noter que la transformation des projets à caractère d'organisations non gouvernementales ou d'organisations financières non régulées en institutions financières de plein exercice a souvent été liée à leur volonté de les solidifier en leur permettant de capter de l'épargne pour la re-prêter. À partir de cette première transformation se sont constituées les conditions d'une mutation en des organisations à but lucratif.
- Et d'autre part, des institutions de microfinance sont devenues des objets de placements à but lucratif (Granger 2009, Lutz 2009). Une première vague de placements en microfinance a eu un mobile social, humanitaire ou caritatif ; l'illustre la SIDI créée en France à l'initiative du Comité catholique contre la faim et pour le développement, ou Oikocredit en lien avec le Conseil œcuménique des Églises. Dans cette démarche de responsabilité sociétale, on peut inclure ProFund mis en place par Accion⁶, Fundes (The Foundation for Sustainable Development) et Calmeadow. Les souscriptions à des fonds étaient associatives ou militantes. La deuxième vague d'investissements a été celle des institutions financières internationales (multilatérales comme la SFI du groupe de la Banque mondiale) ou issue des coopérations nationales comme KfW allemande, l'AFD française ou le FMO néerlandais. La troisième vague qui précède l'entrée plus récente dans le secteur des banques commerciales (la première a été Citigroup), est celle de fonds spécialisés à destination du Sud et de l'Europe orientale. Les plus connus sont d'origine suisse : Dexia Microfinance (1998) géré par Blue Orchard et Responsibility Global Microfinance Fund (en lien avec le Crédit suisse) ; à signaler aussi SNS Microfinance Fund d'origine néerlandaise. En Europe des pays comme les Pays-Bas, le Luxembourg et la Suisse ont créé des conditions institutionnelles financières favorables à cette expansion. Pour ce qui est de ces financements à but lucratif, la recherche d'une diversification des portefeuilles a conduit à ce que leur soit porté un intérêt croissant. Il est, dit-on, conseillé que ces placements ne dépassent pas 5% du portefeuille et que ceux-ci soient composites pour limiter les risques. Les placements internationaux en microfinance, sous la forme de prêts ou de participations au capital (*equity*) des institutions de microfinance, ont triplé entre 2004 et 2006 et se sont accrus jusqu'en 2008 à un rythme supérieur à 25 % par an. Le montant d'actifs seraient passés de 4 milliards de dollars en 2006 à 7 milliards en 2008 répartis dans 104 fonds, auxquels il convient d'ajouter des interventions des grandes banques commerciales et celles des investisseurs institutionnels.

6. Les origines d'Accion sont en 1961 celles du volontariat d'étudiants des Etats-Unis dans des bidonvilles de Caracas. Celles de Fundes en 1984 sont une initiative de S. Schmidheiny (fondateur du World Business Council for Sustainable Développement et de l'archevêque de Panama, Marcos McGrath. Calmeadow naît au Canada en 1963 comme une ONG fondée sur des principes de charité.

Ces mouvements de recherche de rentabilité pour la microfinance, de massification de l'offre et de développement de placements financiers dans le secteur sont liés. L'évolution s'inscrit dans la professionnalisation très forte des grandes organisations non gouvernementales. Nombre d'entre elles se sont de plus en plus éloignées de leurs objectifs premiers centrés sur l'émancipation non seulement économique mais aussi politique et culturelle des populations. Elles ont pu se transformer, au-delà de leurs champs d'intervention et de leurs statuts divers, en entreprises de conseil et de courtage en développement. À cette fin, les prestations microfinancières ont constitué une opportunité. Ceci a permis à des organisations de la société civile et à des projets de développement spécialisés en microfinance de devenir des banques. Bancosol en Bolivie, Equity au Kenya, ACLEDA au Cambodge et Financiera Independencia et Compartamos au Mexique sont fréquemment cités. Ce dernier exemple de commercialisation d'une institution de microfinance a souvent été débattu. En 2007, l'offre en bourse de 30% des actions de Banco Compartamos prêtant alors à ses 600 000 clients à des taux d'intérêt effectifs proches de 100 % par an, et la forte hausse des cours de ses actions (plus 20 % en un jour) ont provoqué une sorte d'électrochoc mondial face aux transformations en cours, et surtout quant au devenir de certaines vedettes de la microfinance. Nombre d'acteurs du secteur se sont demandés comment une organisation qui était une organisation non gouvernementale jusqu'en 2000, qui en tant que telle a bénéficié pour son essor de subsides publics et de fondations avait pu permettre à un petit nombre d'actionnaires (parmi lesquels les fondateurs) de s'enrichir autant et en un temps aussi bref.

De plus en plus d'acteurs et de chercheurs ont interrogé la possible concordance entre l'accroissement simultané à large échelle de performances financières et de performances sociales. Il n'y a pas de consensus sur cette compatibilité (Balkanol 2007). La situation est brouillée par le fait que la rentabilité n'est pas seulement poursuivie par des institutions à but lucratif. Dans les placements supposés privés de la microfinance, des institutions d'origine publique comme KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) bras financier séculier du ministère allemand de la Coopération économique et du Développement, l'Agence Française de Développement (en France sous la tutelle conjointe du ministère de l'Economie des Finances et de l'Emploi, du ministère des Affaires Étrangères et Européennes et du ministère de l'Intérieur, de l'Outre-mer et des Collectivités Territoriales) et le Dutch Development and Investment Corporation FMO dont l'État néerlandais détient 51% des parts, sont acteurs actifs directement ou indirectement dans les montages.

2. IDENTIFIER LA RESPONSABILITÉ SOCIALE

L'expression « responsabilité sociale » est au cours des deux dernières années dans les Rapports du PNUD et de la Banque Mondiale un terme presque nouveau qui a connu un accroissement considérable de son emploi. Les bailleurs de fonds privés et publics ainsi les organisations de la société civile qui investissent dans la microfinance attendent de plus en plus des informations sur les effets de leurs appuis (Tiers monde 2009).

Or, les placements privés dans les institutions de microfinance se trouvent à la merci de diffusion d'informations négatives (qui contrediraient la micro credit mania des dernières années dans la presse) (France 24, Fouillet 2006 et Kholiquzzaman (2007)). Un retournement de conjoncture conduirait aussi à une diminution des taux de remboursement par les clients et donc de la rentabilité. L'effondrement de l'ensemble des places boursières et l'affaiblissement considérable des cours des quelques institutions de microfinance côtoyées ont en partie diminué l'intérêt pour ce type de problématique.

Certaines réserves formulées à l'encontre des effets supposés toujours positifs de la microfinance (et plus particulièrement du microcrédit) ont conduit à une sensibilité croissante pour la question de la responsabilité sociale en microfinance, tant dans le monde des coopérations bilatérales et multilatérale que dans celui de la finance internationale. L'ONG ActionAid Bangladesh et Bangladesh Unayan Parishad par exemple ont soutenu un rapport dirigé par le professeur Qazi Kholiquzzaman Ahmad qui dresse un tableau rigoureux, à la fois d'un point de vue scientifique et par sa sévérité, des conséquences du microcrédit dans le pays (Kholiquzzaman 2007). Pour ce qui est de l'effet économique, il apparaît limité : « micro-borrowing does not usually provide the borrowers with an economic base to break out of income poverty and move on to significantly higher levels of income and living standard. Moreover, many get caught up in an increasing debt-syndrome and slide further into poverty. » Les raisons de ce faible impact et les effets négatifs relevés sont dus au poids considérable des activités financées qui ne sont pas productives mais seulement commerciales (37% du nombre des prêts cités par les emprunteurs). Or, l'enfermement dans le sous-développement économique tient précisément à l'importance des marges et des multiples intermédiations improductives. La location de terres compte pour 13% ; l'activité de transport par rickshaw pour 8% et l'élevage de vaches pour 7% seulement. Il s'agit aussi de couvrir des coûts d'éducation et de mariage des enfants (7%). À cela s'ajoute le remboursement de prêts antérieurs (6,4%). On doit aussi noter que le coût effectif du microcrédit est beaucoup plus élevé pour les emprunteurs que ne l'affichent les institutions, ce qui se traduit par un prélèvement important sur les ressources des ménages : le taux d'intérêt est de 30,5% au lieu de 10 % affiché par la Grameen Bank, de 44,8% au lieu de 15% pour BRAC comme pour ASA et de 42,3% au lieu de 14% pour PROSHIKA. Le rapport souligne : « the respondents taking micro-credit have generally remained tied to rudimentary economic activities, many of which do have much prospect of expanding into sustainable growth because of either market saturation (most of the products and services are directed to local markets) and/or limited scope of productivity improvement ». Si l'on dépasse ces dimensions liées aux systèmes de production et d'échange, pour s'attacher à des dimensions pensées comme non économiques, les conclusions sont tout aussi négatives. Parmi les clients (de fait des clientes pour l'essentiel), le microcrédit n'entre que pour 16% dans les raisons de l'accroissement du taux de scolarisation des enfants ; de même les trois quarts de celles qui ont accru leurs capacités à se soigner l'attribuent à d'autres causes que le microcrédit. Ce sont, semble-t-il, les politiques publiques et l'action d'organisations de la société civile qui font la différence en matière d'éducation et de santé. Ajoutons que seulement 10 % des emprunteuses affirment que le microcrédit leur a permis d'entreprendre de façon indépendante une activité. Plus inquiétant encore, 82% des femmes interrogées affirment que le montant des dots s'est ainsi accru et les femmes qui subissent dans le cadre familial des violences morales ou physiques (27,8% des enquêtées) déclarent pour 60% d'entre elles que cette violence a augmenté depuis qu'elles sont devenues bénéficiaires d'un microcrédit. Ceci provient de leurs nouvelles fonctions économiques et financières dans la famille. La violence n'a diminué que pour 27,3 % d'entre elles. Toutefois, un des éléments positifs relevés, est que 28% seulement d'entre elles déclarent que la prise en compte de leurs points de vue dans la gestion du microcrédit n'a pas évolué.

Il a fallu une dizaine d'années pour que se mette en place un rating financier des organisations financières. Le rating social est beaucoup plus récent, mais il connaît un développement très rapide au cours des deux ou trois dernières années. On peut remarquer que certains experts qui, naguère, semblaient effarouchés quand étaient mis en doute les effets positifs de la microfinance sur les degrés de pauvreté et l'évolution des revenus des clientèles et les capacités des prétendus bénéficiaires et qui écartaient tout débat public sur ce sujet, ont su

avec une grande rapidité et habileté, et sans vergogne, se convertir dans l'offre de ce genre d'évaluation. Elle est devenue juteuse pour eux. Ceci illustre leur efficacité à être des courtiers en développement. Il est difficile de démêler leurs contributions positives et leur parasitisme dans un contexte où les flux financiers dans le sens Sud Nord l'emportent désormais sur les flux inverses⁷. Toutefois, il convient dans une réflexion sur la responsabilité sociale des institutions de ne pas confondre celle-ci avec l'éthique⁸. Celle-ci a pour objet de déterminer des normes déterminant des choix et des hiérarchies dans les objectifs que se donnent ceux et celles qui sont en charge des institutions. L'éthique ou une idéologie peut commander la recherche de tel ou tel type de performances d'une institution : le choix pourra se faire dans un des champs du social ou de l'environnement, dans les relations de travail ou la gouvernance internes à une organisation, dans les effets sur les clients ou plus généralement des communautés locales notamment. D'un côté, l'éthique est basée sur des normes morales (Labie, Marek), pouvant aller jusqu'à une limitation du taux d'intérêt⁹ voire à son remplacement par une intégration de la prise de risque de l'activité financée elle-même comme dans la finance islamique. Citons ainsi l'interdiction du financement de certaines activités comme les porcheries ou les boissons alcoolisées pour des mouvements musulmans, les armements, la pornographie, le tabac pour certains ou le nucléaire pour d'autres). D'un autre côté, l'éthique suppose aussi une cohérence entre les fins poursuivies (aux niveaux locaux et globaux) et les moyens employés pour les atteindre. Les approches en termes d'éthique et en terme de responsabilité sociale se recoupent partiellement. Leurs recouvrements sont à l'origine de confusions que nous proposons ici d'éclairer en soulignant leurs implications pratiques et idéologiques.

Le premier point de vue prend en compte diverses performances qui ont pour point commun de ne pas être des performances immédiatement financières. Ces performances peuvent être sociales, notamment en matière de lutte contre la pauvreté, contre les discriminations frappant telle ou telle catégorie de la population en vue d'un développement socialement soutenable. Elles peuvent aussi porter sur l'environnement en appuyant une croissance écologiquement durable¹⁰. La Sipem à Madagascar par exemple refuse de financer des activités qui utilisent du charbon de bois, dans la mesure où ceci conduit à une déforestation de la Grande Île. Le second point de vue situe la responsabilité sociale ou morale des institutions au cœur de leur champ particulier d'activités. En l'occurrence, la responsabilité sociale d'une institution financière doit être de contribuer à l'inclusion financière de l'ensemble des populations. De façon plus précise, il convient que les services financiers

7. Voir GUTNER 2001. Ce type de critique était déjà au cœur des analyses Tibor Mende.

8. Sur éthique et microfinance, voir notamment les réflexions menées par les revues *Bien Commun* (Genève) et *Ethics and Economics* en particulier les contributions de Marek Hudon et de Marc Labie.

9. La recherche d'une morale financière peut comprendre un partage d'une partie de la rémunération. Les fonds éthiques se distinguent ainsi ou sont associés à une démarche souvent qualifiée de solidaire ou de partage.

10. Sur la promotion des performances sociales en microfinance, voir *Dialogue européen* 2008. Parmi les outils, voir l'Outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance du CGAP, le *Progress out of Poverty PPI* de la Grameen Foundation et les travaux d'IRIS soutenus par l'USAID ; les travaux menés par le Consortium Imp-Act et CERISE, site disponible ainsi que ceux de SPTF (Microfinance Gateway) et de MIX-Market. Outre les normes produites par les organisations telles que le BIT ou l'OCDE, il existe aussi des standards pour l'environnement (ISO 14001) et pour les droits de la personne humaine notamment en matière de conditions de travail (SA 8000) à l'initiative du *Council on Economic Priorities*. Lors d'une réunion tenue à Bangkok en septembre 2005, ISO (*International Organization for Standardization*) avec l'appui de *Swedish Standards Institute* (SIS) et de la *Brazilian Association of Technical Standards* (ABNT) a tracé les grandes lignes de la norme de la *social responsibility* ISO 26000. Celles-ci semblent se limiter à des normes de l'Organisation Internationale du Travail.

soient adaptés aux besoins des populations visées et que leur coût les rendent accessibles à celles ci.

Remarquons qu'il existe différents types d'investisseurs : des particuliers, des fondations, des organisations confessionnelles, des institutions publiques agissant sous des modalités marchandes notamment. Ceci fait que l'on peut trouver différents types de motivation d'investissement de type éthique, moraux, sociaux, etc. À ces motivations différentes doivent correspondre des indicateurs différents. De nouvelles cotations en termes de performances sociales, environnementales, de partage ou de comportement proprement éthique (les quatre pouvant se croiser et faire l'objet d'index synthétiques) sont des moyens d'attirer des investisseurs voulant donner un sens à leurs placements, tout en recherchant un certain niveau de rémunération. Fort opportunément, il existe aussi un marché pour ce genre de placements et certains acteurs développent ce type nouveau de produits et de cotation. M. Yunus (2007) par exemple propose la création d'une bourse afin de permettre les placements du social business et la cotation de ce type d'entreprises. De même, les entreprises sont soumises à des cotations et à des images médiatiques positives ou négatives qui influencent certains clients et qui favorisent ou non l'embauche de nouveaux salariés. De nombreux soutiens à la microfinance sont fondés sur de telles démarches.

3. LA RESPONSABILITÉ CITOYENNE COMME RECHERCHE DE PERFORMANCES SOCIALES OU ENVIRONNEMENTALES

La diversification des placements d'un patrimoine d'un particulier peut prendre une dimension citoyenne par des engagements d'investissement social ou pour un développement durable. Il va de même de certaines activités des entreprises, directement ou par le biais des fondations qu'elles créent et soutiennent. The Netherlands Development Finance Company (FMO) a publié par exemple, sous le titre Social and Environmental Field Guide for Micro Finance Institutions, un guide de bonnes pratiques en microfinance pour l'application des normes de l'Organisation Internationale du Travail et ce document a été traduit en français avec l'appui de la Société Générale.

Quand on dresse la liste des sponsors de telle ou telle institution de microfinance, force est de constater que les origines des fondations qui interviennent sont des entreprises dont l'activité est le plus souvent très éloignée de la finance. Un groupe de distribution comme Carrefour par exemple soutient la microfinance. Une telle intervention peut prendre sens pour une société de distribution si le soutien est spécifique aux quartiers où les hypermarchés sont installés ; il s'agit alors de favoriser l'essor de petits fournisseurs de services à proximité ou d'encourager une évolution professionnelle de certains salariés qui deviennent ainsi micro-entrepreneurs. La responsabilité sociale d'hypermarchés peut aussi apparaître tout à fait justifiée et efficace dans le champ du commerce équitable, de la santé publique ou de l'environnement par exemple. De même on comprend qu'un groupe d'assurance automobile puisse encourager ses clients à ne pas utiliser leur véhicule en subventionnant leur abonnement aux transports en commun. Dans de nombreux autres cas le soutien à des projets de microcrédit n'a aucun rapport avec l'activité même du sponsor. C'est le cas d'Accor Hôtels, de la marque italienne Benetton, du cimentier Lafarge, de groupes agro-alimentaires comme Nestlé et Danone, d'un conseiller en management et informatique Capgemini Sogetis ou d'une firme automobile comme Ford. Parmi les très nombreux appuis de la plus médiatisée des organisations françaises de microfinance, PlanetFinance, on relève certes des groupes financiers comme Axa, Citigroup, Crédit Agricole Private Equity ; mais aussi, en plus grand, nombre des firmes

dont le lien avec la microfinance peut étonner : Microsoft, Peugeot, Orange, SFR, Suez, Accor Hôtel, l'agence de voyage Directours, un producteur de verre Glaverbel, Bombardier Transportation, et même Damas, The Art of Beauty...

La recherche de performances non financières peut passer pour une des spécificités de la microfinance, au point, nous l'avons vu, qu'elle a pu être définie à partir du critère de pauvreté ou de marginalité supposées des clientèles visées. On constate des objectifs en matière de pourcentage de clients dits « pauvres », de femmes, de réfugiés, d'une présence dans des zones reculées, etc. Afin d'appréhender la pauvreté, des critères simples peuvent être définis dans des enquêtes en s'appuyant sur les actifs productifs possédés, sur le logement, sur les déplacements et la mobilité (empowerment), sur la consommation des certains biens alimentaires, le recours aux soins, l'accès à l'éducation notamment. Le problème est que toucher des pauvres ou des femmes dans leur capacité d'accès à tel ou tel bien ou service ne signifie pas nécessairement améliorer leur bien être tel qu'il est vécu par les populations. Il convient à chaque fois de contextualiser la représentativité de tel ou de tel ou tels de ces critères et de ne pas considérer qu'il existe une définition universelle de la pauvreté. Les OMD, Objectifs du Millénaire, ne sont qu'une des figures choisies parmi les multitudes de hiérarchies de valeurs possibles.

Apporter des microcrédits à tel ou tel type de populations jugées défavorisées ne produit pas à tout coup des effets positifs. Les causes d'une détérioration de leur bien être peuvent être :

- le surendettement;
- le surcroît de travail (notoirement des femmes, si ce n'est pas du travail productif à proprement parler, c'est celui des charges qui leur incombent y compris à travers des formes de participation contrainte à des réunions régulières);
- la détérioration des conditions de travail (travail dangereux, insalubres et portant atteinte à la santé des travailleurs, travail des enfants et déscolarisation);
- les fuites monétaires (et donc de revenus) hors des systèmes de production et d'échange locaux qui à terme conduisent à un appauvrissement et non à un enrichissement des communautés (par suite des charges financières imputées par rapport au rendement des activités financées), etc.

Un problème apparaît aussi quant à la compatibilité des objectifs choisis. Se posent des questions d'arbitrage. Peut-on par exemple viser à la fois la création d'emplois et d'activités génératrices de revenu et en tout lieu et en tout temps s'assurer que celles-ci ne sont pas à l'origine de pollutions ou de surexploitation des sols qui détruisent l'environnement (c'est bien souvent le cas de la tannerie) ? Elles peuvent aussi appuyer des entreprises dont les conditions d'emploi qui ne correspondent pas aux normes que les organisations internationales défendent comme un « travail décent » (dans leur lutte contre le travail des enfants ou contre la servitude par dette par exemple) ? On remarque que viser un clientèle féminine selon le dogme qui veut que « les femmes sont plus pauvres que les hommes » peut s'avérer contreproductif en termes de lutte contre la pauvreté. Selon Benchmarking de la microfinanzas en México¹¹, le pourcentage de femmes parmi les clients est de 95 % pour les institutions dites financièrement soutenables contre 75 % pour celles qui ne le sont pas (par comparaison les pourcentages de l'échantillon ne sont respectivement que de 57,8 et 64,8 dans le reste de l'Amérique latine). Au Mexique, il n'est pas exceptionnel que le taux d'intérêt annuel des prêts dépasse 100 %. Dans les zones de forte émigration vers les Etats-

11. *Benchmarking* 2008, p. 46.

Unis, le sexe ratio se trouve généralement profondément modifié. Emigrent principalement les hommes (mari et fils). Dans les localités, ceux qui ont la capacité financière de partir sont ceux qui possèdent le capital et les revenus les plus élevés. Cette émigration procure des flux de revenus vers les familles, et ceux-ci accroissent ensuite les inégalités locales aussi bien au sein des communautés qu'entre celles-ci, selon la proportion de migrants. Les agents de crédit ont de plus tendance à privilégier dans leur portefeuille de prêts les familles comprenant des migrants car leurs garanties de remboursement apparaissent plus fortes. Si le microcrédit ne cible que les femmes, il a donc pour effet au sein des communautés locales de renforcer les inégalités en contribuant à renforcer les dotations des familles les plus aisées au détriment des plus démunies. S'ajoute que certaines formes de microcrédit peuvent augmenter le revenu moyen dans une population¹² alors que s'accroissent la disparité des revenus, la vulnérabilité et la précarité du plus grand nombre. L'augmentation du revenu moyen n'est bénéfique pour tous que si l'accroissement des revenus des plus riches entraîne de façon automatique une amélioration de la situation des plus pauvres.

Et, il ne suffit pas de constater la présence d'activités de microfinance et une amélioration de la situation selon certains critères pour l'imputer aux premières. Des interventions directes en matière de santé, d'éducation, de désenclavement peuvent en être la cause réelle. Nous l'avons déjà relevé à partir de l'exemple du Bangladesh¹³.

Enfin, se fixer des objectifs généreux est insuffisant, encore faut-il se donner les moyens de contrôler qu'ils soient plus ou moins bien atteints. Les bonnes intentions ne doivent pas être confondues avec le bien lui-même. La responsabilité morale des institutions serait donc non seulement de défendre des objectifs positifs, mais aussi de donner les moyens de suivre les impact et effets de leurs activités de financement.

4. LA RESPONSABILITÉ SOCIALE EN MICROFINANCE AU CŒUR DE MÉTIER DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Les stratégies de responsabilité citoyenne des entreprises, que nous venons brièvement de présenter, leur font privilégier tel ou tel besoin pour la société en générale ou telle ou telle performance pour les projets qu'elles soutiennent. Toutefois, quelles que soient ses bonnes intentions, l'approche recèle le danger d'une privatisation de l'organisation du collectif, alors que des besoins essentiels sont négligés. Autrement dit, le risque est celui d'un régime ploutocratique dans lequel ceux qui peuvent contribuer décident du bonheur des autres, sans que les supposés bénéficiaires aient besoin d'être impliqués dans la définition de ces objectifs. Dans l'évergétisme antique analysé notamment par Paul Veynes (1995), l'assemblée du peuple imposait des dépenses publiques aux riches. Dans ses formes modernes, ces derniers décident de ce qui conviendrait le mieux à la société. Ceci peut être à l'origine d'une régression et d'une déviation périlleuse du fonctionnement démocratique des sociétés (Servet 2007b). En nous situant dans une problématique financière, nous définissons la responsabilité sociale en matière de microfinance par sa contribution directe à l'inclusion financière des populations. Celle-ci doit être entendue comme une offre de services financiers répondant effectivement et efficacement aux besoins des différentes catégories de la population, à un coût devant rester compatible avec leurs capacités de le couvrir et sous des formes qui leur soient culturellement accessibles. Cette prise en compte du degré d'inclusion bancaire est

12. Nous avons développé une critique de cet effet de *trickle down* dans SERVET, (2007b).

13. KHOLIQUZZAMAN 2007.

essentielle car les inégalités sont considérables à travers la planète. Selon les pays, le taux d'inclusion financière va de 1% à presque 100% des ménages¹⁴. Il existe de fortes disparités entre les continents, tout comme entre régions et localités. En Amérique Latine, les taux nationaux oscillent entre 5% au Nicaragua et 60% au Chili, en étant le plus souvent compris entre 25% et 40%. Il s'agit de moyenne nationale qui cachent de fortes disparités régionales. Si l'on s'attache à la seule microfinance supposée compenser les déficiences de l'accès aux banques par de larges fractions de la population, on constate que cet accès peut lui-même être limité. Selon le Benchmarking de la microfinanzas en México (2008), les 1500 succursales des institutions de microfinance (soit une moyenne de 2,8 succursales pour 200 000 habitants) sont inégalement réparties sur le territoire. Chiapas, Chihuahua, Tabasco, Veracruz et Campeche comptent en moyenne 6,7 succursales pour 200 000 habitants alors que douze États n'en compte que 2. Les succursales sont présentes dans 456 municipios (soit dans seulement 19 % du total des municipios du pays). Compte tenu de cette inégalité, cela signifie que dans certains États les succursales se trouvent essentiellement dans les capitales des États et dans leurs principaux centres urbains, alors que dans d'autres États la répartition est meilleure entre les municipios. Le Nord du Mexique où la couverture de la microfinance est la plus faible est également celle où la concentration de la population est inférieure. Sur l'ensemble du Mexique, les institutions de microfinance sont présentes dans 82 % des municipios considérés comme pauvres par le SEDESOL (Ministère du Développement Social). À noter que 70 % des succursales sont celles de 27 % des institutions de microfinance au Mexique. Si un État comme le Chiapas compte 34 institutions (156 succursales), Veracruz 26 (en ayant 151 succursales) et l'État de Mexico 21 (en ayant 133 succursales), ces deux États étant démographiquement les plus peuplés). Les États de Sud Californie, de Colima, de Durango et Quintana Roo ne connaissent la présence que de quatre institutions délivrant des services de microfinance¹⁵. Si l'on compare les statistiques sur la pauvreté et celles relatives à la présence d'institutions de microfinance, dans la plupart des pays dits « en développement », des populations à revenus moyens, qui ne peuvent pas de ce fait être qualifiées de « pauvres » et surtout pas de « très pauvres », n'ont pas accès aux services financiers de base¹⁶. La limitation dans l'accès n'est pas seulement la conséquence de restrictions légales et de barrières réglementaires ou de l'absence physique d'institutions dans certains lieux. Elle naît aussi d'un degré d'analphabétisme financier élevé pouvant rendre quasi impossible l'usage de services financiers inadaptés¹⁷.

Il est donc nécessaire de définir, dans des contextes financiers différents, les éléments pertinents permettant de saisir cette responsabilité spécifique aux institutions dont l'activité principale est de produire et de délivrer des services de microfinance. Cette responsabilité se situe non seulement dans le résultat mais aussi dans les processus (incluant et non excluant) par lesquels ces institutions produisent et diffusent des services financiers pour leurs clients ou usagers. Elle est vis-à-vis de leurs clients ou usagers. Elle est aussi dans leurs rapports aux autres acteurs de la microfinance avec lesquels elles sont en concurrence ou coopèrent. Un grand nombre de débats se sont récemment focalisés sur le niveau des taux d'intérêt, notamment à partir de l'exemple de Compartamos au Mexique, dont les taux sont proches de 100 % par an. Une étude diffusée par le CGAP (Rosenberg 2009) peut être qualifiée de point de vue de bailleur de fonds dans la mesure où cette question de la rentabilité des activités et de l'usage fait des crédits (pour générer ou non des revenus) n'est pas intégrée de façon

14. CLAESSENS S. 2006 DEMIRGÜÇ-KUNT 2007, MORVANT-ROUX 2007.

15. *Benchmarking* 2008, p. 46 p. 24-25. Cf. pour l'Inde les travaux de Cyril Fouillet (thèse en cours CERMI Bruxelles) et pour Madagascar RAJAONIMARIA, 2009.

16. MORVANT-ROUX 2007.

17. GLOUKOVIEZOFF Thèse 2008, Université Lumière Lyon 2.

centrale à la réflexion, par ailleurs utile et bien documentée. La question que se pose un bailleur est d'abord généralement de savoir si le taux d'intérêt imposé aux emprunteurs est élevé du fait des conditions difficiles de distribution de ce crédit, ou bien parce que l'efficacité de l'organisation de microfinance est limitée et qu'elles pourraient donc réduire ses coûts (au bénéfice des emprunteurs en diminuant les taux ou à celui des pourvoyeurs en capitaux). La marge dégagée peut aussi être affectée à un investissement dans la diversification et pour meilleure adaptation des produits, pour des innovations dans la diffusion des services, etc. ou simplement pour une massification afin de devenir hégémonique. De nombreuses critiques adressées à l'encontre de Compartamos l'ont été en raison d'une distribution du surplus non pas aux bénéficiaires des emprunteurs mais à celui des actionnaires, traçant ainsi une ligne rouge entre les institutions conservant à travers leur expansion un projet social et celles ayant un projet perçu comme principalement lucratif. La réponse des fondateurs de Compartamos est que l'accroissement des gains pour ceux qui placent en microfinance doit permettre d'accroître la notoriété du secteur et donc d'attirer plus de capitaux que les fonds publics et ceux des fondations sont incapables de lui donner compte tenu des besoins d'expansion du secteur. Indirectement les populations en bénéficieraient.

Cette interrogation sur l'accroissement de la productivité des pourvoyeurs de crédit et de la distribution des gains est pertinente, tout comme l'est celle sur l'extension de la diffusion et l'amélioration de la qualité de services financiers. Elle ne serait toutefois se réduire à ce point de vue réducteur. Il est présumé dans ce type d'approche, généralement centrée sur le microcrédit, que la rentabilité des activités est supérieure au taux d'intérêt acquitté et que les prêts permettent un accroissement de la dotation en capital des micro-entreprises. Les études de terrain font douter que tous les emprunteurs bénéficient du microcrédit conformément aux histoires complaisantes contées à foison dans les sites des institutions de microfinance. Pour certains emprunteurs, le microcrédit permet effectivement un accroissement de la dotation en capital et des revenus (entre 10 et 35 % des cas observés). Pour d'autres, il y a surendettement et pertes en revenus et capital (10 à 20 % des cas); et pour le plus grand nombre le microcrédit permet simplement d'ajuster dépenses et revenus, sans que globalement le revenu et la dotation en capital s'accroissent. Un taux d'intérêt de 100 % peut amener à penser que les pourvoyeurs de microcrédit sont simplement devenus de nouveaux usuriers. Il s'agit d'une sorte de retour du balancier. Les success stories voulaient nous faire croire que le microcrédit permettait d'éradiquer l'usure en oubliant que les pratiques financières formelles, informelles et semi-formelles s'articulent toujours (Servet, 1995, Villarreal, 2004) et que le poids de la finance informelle diminue beaucoup plus rarement qu'on l'imagine naïvement. De fait, il n'existe pas de niveau d'intérêt élevé en soi. Si l'on prête à 100 % pour une activité qui en rapporte 150, est dégagée une marge d'environ 50 %. Si le taux d'intérêt effectif du prêt n'est que de 30 %, mais que l'activité dégage une marge globale inférieure, de 20 % par exemple, l'emprunteur se trouve appauvri par le crédit, quelles que soient les bonnes intentions de son prêteur. Si le prêt à taux de 75 % se substitue à un autre prêt à 100 %, il y a gain pour l'emprunteur. C'est en ces termes que la comparaison doit se faire, pour juger des conséquences d'un certain niveau des taux d'intérêt.

Il est surtout illusoire de penser que l'emprunteur a toujours le choix de refuser le prêt s'il juge son taux trop élevé et ses conditions inadaptées. Ce serait vrai si les micro-entrepreneurs étaient en mesure de faire une comparaison simple coût du prêt/bénéfice tiré du prêt et que dans leur mode de gestion ceci soit la variable privilégiée. Dans un modèle de gestion d'une entreprise familiale partiellement soumise aux contraintes du marché, l'emploi de membres de la famille ou de dépendants peut être privilégié par rapport à la génération de recettes. Si l'unité subit une période de soudure et est en attente d'un revenu à venir, elle se trouve

contrainte d'emprunter. Il est erroné aussi de penser que l'intervention du microcrédit a en tous lieux et tous temps permis de diminuer les taux d'intérêt. Dans un pays, comme le Bangladesh, saturé de microcrédits (80 % de la population y a aujourd'hui potentiellement accès), les taux d'intérêt ont peu diminué alors que leur baisse semble avoir été plus forte en Bolivie. Or dans des pays où la concurrence entre institutions par les taux est faible (le Mexique est un de ceux-là), ceci provoque un prélèvement par la sphère financière formelle sur les richesses créées grâce aux crédits ou, pire, dans la gestion quotidienne inter-temporelle des revenus et des dépenses. Pire, car dans ce cas, et ceci est déjà aussi en partie positif car cela permet aux populations de survivre, le microcrédit ne finance pas des activités génératrices d'activités nouvelles. On peut penser qu'avant l'essor des institutions de micro crédit des prélèvements analogues ont pu être réalisés par les prêteurs privés dits « usuriers ». Toutefois, dans ce cas, compte tenu des origines locales de ceux-ci et de leur immersion dans les communautés locales qui leur permet une bonne estimation des risques qu'ils prennent et des pressions qu'ils peuvent exercer sur les débiteurs, on a de fortes raisons de penser qu'il y avait ensuite une endogénéisation des dépenses. Ce qui n'est pas le cas si des capitaux sont prêtés de l'extérieur. Un mouvement s'est dégagé dans la microfinance pour ne pas se satisfaire des taux affichés par les organisations en mettant en évidence le coût effectif de l'emprunt (du fait notamment d'épargne non ou faiblement rémunérée, de cotisation bloquée et du calcul de l'intérêt non sur le capital restant dû mais sur la somme initialement empruntée). Il conviendrait que soient approfondies les études sur la comparaison entre les taux d'intérêt pratiqués et les rendements des activités, et sur la génération effective de ces activités.

Afin d'apprécier les degrés d'inclusion financière, il ne suffit pas de connaître la diffusion des services (nombre de prêts ou de compte dans une population) pour proclamer l'inclusion financière réussie. Il convient d'apprécier aussi l'adaptation et la qualité des services (notamment au delà même du taux d'intérêt à travers les coûts non monétaires d'obtention d'un crédit). Pour connaître l'adéquation aux besoins, il faut prendre l'avis des clients (pour reconnaître la distinction entre demande et besoins notamment)¹⁸. La situation de contrainte dans laquelle se trouvent de nombreuses fractions des populations quant à l'accès aux services financiers fait qu'ils y ont recours même lorsque ce n'est pas le besoin le plus pressant. Actuellement, au Mexique¹⁹ seulement 9 % des institutions de microfinance offrent des produits d'épargne à leurs clients, 14 % des institutions des produits de microassurance (mais en fait il ne s'agit que d'une assurance du capital restant dû lié à un prêt). Seules 4 % des institutions de microfinance offre une option d'assurance vie (indépendante d'un prêt) ; l'assurance automobile est proposée par 2 % des institutions. À noter que ceci correspond moins au fait qu'il s'agit d'un bien exceptionnellement possédé par les clients de la microfinance que du fait que peu de Mexicains conduisent en étant assurés (l'assurance n'est obligatoire que pour ceux qui achètent un véhicule à crédit, par contrainte des sociétés faisant ce type de prêt). Et même les transferts de migrants ne concernent que 4 % des institutions. Le cas mexicain n'a rien d'exceptionnel. L'offre de crédit est souvent massivement privilégiée (sauf dans les systèmes mutualistes) alors que l'épargne, l'assurance et les transferts seraient les plus utiles pour faire face à la précarité et à la vulnérabilité. Or cette offre de crédit productif est encouragée quand bien même elle conduit à un surendettement, compte tenu de faibles rendements d'activités peu diversifiées et que le besoin est celui de crédits de soudure

18. Pour avoir une meilleure connaissance des besoins des clients, il est utile de se concentrer non sur les *success stories* mais d'analyser les raisons des abandons des clients et pour certains d'entre eux leur échec qui les conduit au surendettement et pour certains à une incapacité de rembourser.

19. *Benchmarking de la microfinanzas en México* 2008, p. 11.

dans certaines périodes de l'année ou en cas de maladie (pour éviter une décapitalisation qui diminue les revenus ultérieurs). En dépit de l'inclusion financière très faible à l'échelle de la planète, aucun indicateur synthétique d'accès et d'usage²⁰ des services financiers ne figure parmi l'ensemble des indicateurs adoptés sous l'appellation Objectifs du Millénaire pour le Développement²¹. Il n'y en a pas plus parmi les critères de développement humain du Programme des Nations Unies pour le Développement, et de façon plus surprenante encore dans les Rapports sur le développement dans le Monde de la Banque mondiale. L'oubli d'indicateurs financiers parmi ceux retenus pour mesurer le développement humain contraste avec la forte médiatisation du microcrédit depuis le premier sommet du microcrédit en 1997 jusqu'à l'attribution du prix Nobel de la paix à Muhammad Yunus et à la Grammen Bank en 2006. Pourtant les indicateurs proposés par les diverses organisations multilatérales occupant le champ du développement sont diversifiés. Ils dépassent un cadre strictement économique. Peuvent s'y trouver des références à la santé, à l'éducation, à l'environnement, à la participation des femmes à la vie collective et aux conditions de logement²². Ces indicateurs apparaissent avant tout comme des capacités à rendre les humains plus productifs dans un processus accéléré de privatisation et de marchandisation des activités humaines (Servet 2007b). Or cette transformation induit une extension et un approfondissement de la financiarisation des sociétés. Certes toutes les sociétés humaines connaissent sous des formes très variables et à travers des institutions à caractère très différent des pratiques financières²³. Mais l'accroissement du taux de dépendance par rapport à ces opérations financières et par l'usage d'instruments monétaires pour la reproduction au quotidien d'une immense majorité de la population fait que l'on peut affirmer que les sociétés humaines ont de ce point de vue connu un changement qualitatif au cours de la deuxième moitié du XXe siècle. Ces mutations dans la situation de dépendance par la finance produisent des transformations de l'organisation des sociétés par la finance (Servet 2006).

Comment, dans un contexte de financiarisation, de plus en plus pressante et pour certains oppressantes, d'inclusion financière formelle aussi restreinte à l'échelle de la planète, interpréter cet oubli des capacités d'agir dans le domaine financier ? Cette négligence fait que la communauté internationale peut se sentir peu engagée à agir universellement pour lutter pour l'inclusion financière. Bien qu'on observe une extension et une intensification de la financiarisation dans toutes les sociétés contemporaines, y compris pour des populations aux revenus peu élevés, l'accès aux services financiers n'est pas (encore) communément pensé comme un droit humain fondamental. L'usage des instruments monétaires et financiers n'est pas interprété comme un élément d'identité²⁴. Pourtant, la capacité de faire face aux risques de l'existence, de saisir des opportunités pour jouir d'un revenu meilleur et de gérer dans le temps ressources et dépenses passe de plus en plus par l'usage d'instruments financiers (Baumann 2007). L'accès à des services financiers est fondamental pour exister dans les sociétés contemporaines car il est tout simplement devenu indispensable pour vivre au quotidien²⁵. Les services financiers sont appréhendés comme des moyens d'action, et non en eux-mêmes comme des besoins et des éléments d'identité des personnes et des groupes. Ils sont pensés comme un vecteur. Ils ne le sont pas comme un besoin en soi. Le microcrédit, de

20. Pour une analyse approfondie de cette définition avancée dans les *Rapports Exclusion et liens financiers* (Paris, Economica), voir la thèse de G. GLOUKOVIEZOFF (université Lyon 2).

21. Voir http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi_goals.asp.

22. Voir les cibles et objectifs dans http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi_goals.asp.

23. Cf l'exemple de l'Europe d'Ancien Régime par FONTAINE, 2008.

24. Sur cette approche des relations monétaires et financières, voir AGLIETTA, ORLEAN (1998), SERVET (1995), SERVET (1998), THÉRET (2008), VILLARREAL (2005) et ZELISER (1994).

25. Nous avons développé cette dimension dans SERVET 2006 et MORVANT-ROUX 2007.

très loin le plus médiatisé des services microfinanciers, est communément compris comme un outil permettant de favoriser l'émergence d'activités génératrices de revenu en particulier les plans visant à atteindre les OMD. Or dans les pays en développement, à la différence du microcrédit intégré dans les politiques de l'emploi des pays à haut revenu moyen par tête, il est exceptionnel que le microcrédit finance des entreprises nouvelles. Alors que le microcrédit est pensé principalement comme un moyen économique d'action, ses effets multiplicateurs de revenu ne sont pas clairement identifiés et surtout quantifiés avec une grande précision en dehors d'études de cas particuliers peu probantes pour tirer des conclusions générales. Il n'est pas compris comme une nécessité pour gérer dans le temps ressources et flux de dépenses vitales et sociales. Ceci fait que la réflexion sur la responsabilité sociale des différents acteurs de la société pour une inclusion financière généralisée, et par conséquent les engagements politiques que celle-ci suppose, est plus exceptionnelle que celle menée pour d'autres besoins, comme l'alimentation, l'accès à l'eau, la santé, l'éducation, le logement et l'environnement. Ces besoins sont jugés par eux-mêmes fondamentaux pour la survie des humains dans une société voulue comme démocratique (en l'étendant à une représentation politique équitable, y compris en terme de genre). Mais la finance ne l'est pas encore, bien que la financiarisation se soit rapidement et fortement généralisée.

CONCLUSION

Nous sommes partis d'investisseurs socialement responsables. Notre analyse a ensuite été principalement centrée sur la responsabilité sociale des institutions de microfinance agissant sur le terrain. La responsabilité sociale des investisseurs n'est pas uniquement dépendante en aval de la somme des conséquences immédiates et indirectes des choix opérés par les institutions qu'ils soutiennent. Il existe une part de responsabilité qui incombe aux financeurs des institutions. De façon non limitative, on peut citer certains choix :

- Le choix de favoriser des prêts dans la monnaie locale plutôt qu'en devises étrangères ;
- Le choix de mobiliser des ressources financières locales (par exemple par le biais de fonds de garantie) pour éviter des dynamiques exogènes fortes ;
- Le choix de cibler des secteurs employant une large fraction des populations à faible revenu et sans accès aux services financiers dans certains pays : l'agriculture plutôt que le commerce, quand bien même les taux de retour sur investissement y sont généralement beaucoup plus élevés et rapides mais les effets sur le décollage économique quasi nuls ;
- Le choix d'implantation dans des zones géographiques réputées plus difficiles et largement marginalisées du financement international ;
- Le choix de soutenir des organisations émergentes nouvelles dans le secteur microfinancier pour favoriser leur développement (risque plus élevé que de soutenir des institutions bien documentées) ;
- Le choix de bien tenir compte de tous les éléments contextuels dans la proclamation de résultats jugés positifs. Ceci doit permettre de ne pas créer d'illusions néfastes vis-à-vis de concurrents et de leur fixer des objectifs que dans leur contexte d'intervention (densité de population, insécurité, revenus moyens, etc.) qu'il leur est ensuite impossible d'atteindre ;
- Le choix de favoriser à travers la participation à des réseaux, des séminaires, des groupes de discussion, etc., la diffusion des informations pour contribuer par une concurrence participative à l'amélioration générale des performances et des innovations du secteur microfinancier.

Ce faisant, la question de la responsabilité sociale n'interpelle pas seulement des institutions et acteurs, aux statuts et niveaux d'intervention divers, qui procurent les fonds et ceux qui proposent des services financiers aux populations. Cette question implique aussi leurs sous traitants techniques (experts et évaluateurs), des autorités publiques (aux niveaux locaux, nationaux et internationaux), les organisations non gouvernementales, qui sont fort actives dans le secteur et... les chercheurs (Wampfler, 2006). Il existe une responsabilité sociale propre aux experts. La crise en cours a montré tout le danger du conformisme. Or on constate une difficulté d'être entendu en se situant dans une position hétérodoxe par rapport aux croyances communes. Sont ainsi impliqués à travers la question de la responsabilité sociale située dans un champ particulier d'activités, non seulement les institutions financières, mais l'ensemble des acteurs de la chaîne de production et de prestation de services microfinanciers. Se posent en effet la question des capacités d'accès et d'usage de populations actuellement en situation d'exclusion ou de marginalisation financière. Mais aussi celle des conditions de production et de fourniture de ces services et de l'ensemble de leurs effets. Ils peuvent se faire pour le gain exclusif de leurs pourvoyeurs et mettre en cause un développement socialement durable des sociétés²⁶.

Il est naïf de croire qu'il existe dans le champ des prestations microfinancières des catégories d'intervenants qui, par leurs statuts, seraient de bons acteurs alors que d'autres (par exemple les intermédiaires financiers ou telle catégorie d'entre eux comme les banques commerciales) seraient néfastes ou corrupteurs des bonnes intentions. Le microcrédit n'est pas plus, en soi, une bonne ou une mauvaise forme d'intervention. Il s'agit d'une technique de financement qui, employée dans des contextes particuliers et à destination de publics spécifiques, peut améliorer ou au contraire fragiliser et même affaiblir (et parfois de façon considérable) la situation de telle ou telle catégorie de la population (Fernando, 2006, Kholiuzzaman, 2007). Telle ou telle forme d'intervention par la microfinance peut se révéler, selon le contexte, positive, neutre ou néfaste pour telle ou telle fraction de la population et peut favoriser, ou au contraire freiner (voire s'opposer à) une dynamique de croissance des activités à une échelle macro économique. Une clarification du rôle effectif des diverses parties prenantes d'une opération financière, au delà de leurs statuts particuliers, se révèle donc nécessaire.

Une ultime remarque est de souligner qu'il serait erroné d'opposer de façon simpliste les performances financières aux autres performances (sociales et environnementales). Il ne s'agit pas systématiquement d'un coût supplémentaire. Cette demande peut permettre par exemple d'accroître les taux de remboursement des crédits, de fidéliser les clients, par une plus grande participation, de diminuer certaines charges dans certaines transactions, etc. Une institution qui se situe dans une perspective de responsabilité sociale a en général une vision plus lucide de l'avenir et elle est donc mieux à même de faire face à d'éventuels chocs externes mais aussi internes. C'est le cas pour prévenir le surendettement qui à terme peut entraîner une forte baisse des remboursements. C'est aussi celui de la mise en place de systèmes de microassurance qui peuvent accroître le bien être des clients. La promotion de la responsabilité sociale des institutions n'a rien d'une nouvelle forme de compassion. Elle peut être une contribution à moyen et à long terme de leurs performances financières. Une première façon d'interpréter la responsabilité sociale des entreprises est de la penser comme un coût à couvrir et une perte à subir. Une deuxième approche la considère comme un risque à assumer dans le cadre d'une bonne gestion à long terme. Situer le champ de responsabilité sociale pour une entreprise dans son corps de métier peut aussi permettre d'anticiper le risque d'éventuelles poursuites devant des tribunaux, ou simplement des campagnes de dénigrement

26. Voir l'exemple des paiements par téléphones mobiles dans SERVET 2009.

devant l'opinion publique, par des organisations de la société civile, des communautés locales, des groupes d'activistes, des gouvernements étrangers, etc., quand une activité se révèle en un lieu donné affecter une fraction d'une population à la suite d'une crise sectorielle ou de la détérioration de l'environnement physique ou culturel. En matière financière, ce risque est beaucoup plus limité que dans d'autres. Toutefois, il constitue aujourd'hui un cadre général d'expansion des actions de responsabilité sociale pour l'ensemble des activités. Une troisième approche considère la responsabilité sociale comme un investissement par l'image positive de l'entreprise qui peut ainsi être renforcée ou créée. Les deux premières interprétations sont celles d'un risque à couvrir. Elles sont une attitude défensive. La troisième approche est positive. Nous serions même tentés de dire offensive. Elle fait de la responsabilité sociale une opportunité pour les institutions qui s'y engagent. Elle inscrit ainsi des intérêts particuliers dans la nécessaire recherche d'un bien commun.

BIBLIOGRAPHIE

- Aglietta, M. et A. Orléan (dir.) (1998), *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.
- Armendariz, B. et J. Morduch (2005), *The Economics of Microfinance*, Cambridge MA, MIT, 360 p.
- Audran, J. (2008), *Microfinance, Inclusion financière et création de valeur sociale. Au-delà des bonnes intentions, la gestion de la performance sociale dans les véhicules d'investissement en microfinance*, Mémoire Master IHEID.
- Balkenhol, B. (dir.) (2007), *Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency*, Londres, Palgrave-Macmillan/ILO.
- Baumann, E. et al., (2007), *Risques et microfinance*, *Revue Autrepart*, Armand Colin/IRD, n° 44.
- Benchmarking de las microfinanzas en México (2008), *Un informe del sector*, Mexico, ProDesarrollo/Microfinance Information eXchange, 56 p.
- Claessens, S. (2006), « Access to financial services: a review of the issues and public policy objectives », *The World Bank Research Observer*, vol. 21, n° 2, automne, p. 207-240.
- Demirgüç-Kunt, A., B. Thorsten et P. Honohan (dir.) (2007), *Finance for All ? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Washington, D.C., BIRD, 249 p.
- European Microfinance Platform, (2008), « Le rôle des investisseurs dans la promotion des performances sociales en microfinance », *Dialogue européen n° 1*, 121 p.
- Fernando, J.L. (dir.) (2006), *Microfinance. Perils and Prospects*, Routledge, Londres.
- Fontaine, L. (2008), *L'économie morale*, Paris, Gallimard.
- Fouillet, C. (2006), « La microfinance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh », *Bulletin d'information du Mardi*, CIRAD/GRET, Espace Finance, 25 avril.
- France 24 (2008), <http://www.france24.com/fr/20080324-le-magazine-laction-humanitaire-humanitaire?q=node/1078209>, Reportage.
- Gloukoviezzoff, G. (2006), « From financial exclusion to overindebtedness: the paradox of difficulties of people on low income? », dans L. Anderloni, M.D. Braga et E.M. Carluccio (dir.), *New frontiers in banking services*, printemps, p. 191-212.
- Granger, B. (2009), « Évaluer la microfinance après le scandale Compartamos », dans *Rapport sur l'argent dans le Monde 2009*, à paraître.
- Gurtner, B. (2007), « Un monde à l'envers : le Sud finance le Nord », dans *Financer le développement par la mobilisation des ressources locales*, *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n° 2, p. 57-80.
- Kholiduzzaman, A.Q (dir.) (2007), *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka, The University Press Limited, 65 p.
- Labie, M. (2007), « Réflexions préliminaires pour une approche éthique de la gestion des organisations en microfinance », *Ethics and Economics*, vol. 5, n° 1, p. 1-8.

- Lutz, E. de et R.-X. Coupez Bernard (2009), « Paradoxes et défis de la microfinance : une industrie qui résiste à la crise, une nouvelle classe d'actifs », dans *Rapport sur l'argent dans le Monde 2009*, à paraître.
- Morvant-Roux, S. (dir.) (2009), *Microfinance et Agriculture, Rapport Exclusion et liens financiers 2009*, Paris, Economica.
- Morvant-Roux, S. (2007), « De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance », *Horizons bancaires*, Paris, FARM, n° 334, novembre, p. 23-35.
- Rajaonimaria, H.E. (2009), *L'exclusion financière et l'influence des nouveaux acteurs dans le secteur de la microfinance à Madagascar*, Mémoire Master en Études du développement, Genève, IHEID, 2009.
- Rosenberg, R., A. Gonzalez et S. Narain (2009), « The new moneylenders : are the poor being exploited by high microcredit interest rates ? », *CCAP Occasional Paper n° 15*, février, 28 p.
- Servet, J.-M. (dir.) (1995), *Épargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Paris, AEF/Uref, 295 p.
- Servet, J.-M. (1998), *L'euro au quotidien, une question de confiance*, Paris, Desclée de Brouwer, collection sociologie économique, 157 p.
- Servet, J.-M. (2006), *Banquiers aux pieds nus, La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 512 p.
- Servet, J.-M. (2007a), « Au-delà du trou noir de la financiarisation », *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n° 2, p. 25-56.
- Servet, J.-M. (2007b), « Les illusions des objectifs du Millénaire », dans E. Lafaye de Michaux, É. Mulot et P. Ould-Ahmed (dir.), *Institutions et développement : la fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, Presses universitaires, p. 63-88.
- Servet, J.-M. (2007c), « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, une contribution à la définition de l'économie solidaire », *Tiers Monde n° 190*, avril-juin, numéro Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique, p. 255-273.
- Servet, J.-M. (2009), « Responsabilité sociale versus performance sociale en microfinance », *Revue Tiers Monde*, n° 197, janvier-mars.
- Somé, Y. (2008), *La responsabilité sociale des organisations de microfinance : quels critères pour une meilleure contribution de la microfinance à l'inclusion financière? l'exemple du Burkina Faso*, Mémoire Master IHEID.
- Tchayanov, A. (1925, trad. 1990), *L'organisation de l'économie paysanne*, Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Théret, B. (dir.) (2008), *La monnaie dévoilée par ses crises*, Paris, EHESS, 2 vol.
- Tiers Monde (2009), « La microfinance est-elle socialement responsable ? », n° 197, janvier-mars.
- UNCDF (2005), *Microfinance and the Millennium Development Goals*, International Year of Microcredit 2005, octobre, 19 p.
- Veynes, P. (1995), *Le pain et le cirque, sociologie historique d'un pluralisme politique*, Paris, Le Seuil, 896 p.
- Van Oosterhout, H. (2005), *Where does the money go? From policy assumptions to financial behaviour at the grassroots*, Utrecht, Dutch Univ. Press.
- Villarreal, M. (dir.) (2004), *Antropología de la deuda. Credito, Ahorro, Fiado y Prestado en las finanzas cotidianas*, México, CIASAS, 388 p.
- Wampfler, B., I. Guérin et J.-M. Servet (2006), « The role of research in microfinance », *European Dialogue*, n° 36, septembre, p. 7-21.
- World Bank (2007), *World Development Report 2008: agriculture for development*, Washington, World Bank.
- World Microfinance Forum Geneva (2008), « Is it fair to do business with the poor ? », *Symposium Special Issue*, octobre, 12 p.
- Yunus, M. et K. Weber (2007), *Creating a World Without Poverty, Social Business and the Future of Capitalism*, New York, Public Affaires.
- Zeliser, V. (1994), *The Social Meaning of Money. Pin Money, Paychecks, Poor Relief and Other Currencies*, New York, Basic Books, xi-286 p.