

**POURQUOI L'IMPACT DU MICROCRÉDIT SUR LA RÉDUCTION
DE LA PAUVRETÉ EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE
EST-IL LIMITÉ?**

Jean-Michel Servet

Institut de hautes études internationales et du développement
Case postale 136, 1211 Genève 21
Switzerland

jean-michel.servet@graduateinstitute.ch

The contribution raises ten questions as to how microcredit can contribute to poverty alleviation. It is not often that these ten conditions are all completely met. So, the impact of the microcredit is generally low with regard to the alleviation of poverty. The problems to achieve them are linked to the specificities of the clients and of the prevailing institutions in various sub-Sahara African countries.

keywords: financial inclusion, impact assessment, microcredit, over indebtedness, poverty alleviation

En Afrique¹ comme ailleurs, la croyance aux succès du microcrédit s'est surtout propagée avec la technique de communication du *story telling*. Elle a consisté dans la diffusion d'histoires d'emprunteurs (en général d'emprunteuses) qui augmenteraient leur bien-être grâce à de petits prêts. Non seulement ils, et surtout elles, accroîtraient leurs revenus de façon notable, réaliseraient de petits investissements productifs additionnels, mais aussi amélioreraient leur habitat, leur accès à l'eau et à l'énergie, scolariseraient davantage leurs enfants, pourraient mieux se soigner, s'opposeraient avec succès par exemple à l'alcoolisme et à la violence (des hommes), gagneraient une autonomie d'action et de déplacement, etc. Les succès financiers de certaines organisations, souvent appuyés par l'idée que les femmes remboursent mieux que les hommes, sont donnés à penser comme la preuve d'un effet positif incontestable de ces petits prêts pour leurs bénéficiaires. L'image du microcrédit ainsi médiatisée, et même longtemps validée par certains travaux académiques², ainsi que les espoirs placés en lui par les pouvoirs publics et les coopérations bilatérales et multilatérales et les fondations et organisations non gouvernementales ont généralement été fondés sur des dogmes économistes quant aux causes de la pauvreté. Celle-ci est assimilée à une faiblesse temporaire ou permanente du revenu provoquant des insuffisances de consommation et d'investissement ; elle n'est pas pensée en termes de discriminations sociales et culturelles.

Le Rapport 2012 réalisé par Results sous le titre *État de la Campagne du Sommet sur le microcrédit* (Maes & Reed, 2012) révèle les doutes qui se sont installés parmi les principales parties prenantes du microcrédit dans le monde. Ces rapports étaient naguère dithyrambiques quant à son efficacité présumée pour diminuer sensiblement la pauvreté. La critique du microcrédit la plus radicale et la plus médiatisée est sans nul doute aujourd'hui, à la charnière entre expertise, monde académique et acteurs, celle de Milford Bateman synthétisée dans *Why doesn't microfinance work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism* (2010)³. D'autres travaux scientifiques (voir ceux réunis par Fernando, 2006a; Lont & Hospes, 2004; Servet, 2006, notamment) avaient antérieurement interrogé les illusions répandues à propos de la supposée capacité du microcrédit à « mettre la pauvreté au

¹ Je remercie tout particulièrement pour leurs suggestions que je n'ai pas pu toutes suivre ici : Edoé Agbodjan (université d'Ottawa), Eveline Baumann (IRD Paris), Nathanael Ojong, Yves Somé et Théophile Sossa (IHEID Genève) ; ainsi que les chercheurs du projet de recherche sur les crises du microcrédit soutenu par la Banque européenne d'investissement (<http://www.microfinance-in-crisis.org/>) et les organisateurs de et participants à la session *Managing other people's money: financial services in sub-Saharan Africa after structural adjustment* de la 5th European Conference on African Studies à Lisbonne le 27 juin 2013 ; ainsi que deux lecteurs référés anonymes.

² Voir l'exemple donné ci-dessous en note 4.

³ Voir aussi de façon plus récente sa présentation de l'évolution du microcrédit en l'Afrique du Sud (Bateman, 2012) en Bosnie (Bateman, Sinkovic & Skare, 2012).

musée » selon l'expression du fondateur de la Grameen Bank M. Yunus dans son discours de réception du prix Nobel de la paix en décembre 2006.

Quand le microcrédit apparaît comme une réussite, cela tient à une situation locale exceptionnelle et il est très rare que celle-ci ait été obtenue sans accompagnement considérable et sans subventions directes ou indirectes aux organisations délivrant les prêts (Balkenhol, 2009). Les succès sont difficilement reproductibles de façon durable ou connaissent des limites importantes à leur duplication et à leur pérennité. À niveau global, l'impact du microcrédit apparaît donc le plus souvent faible à lui tout seul en matière de réduction des taux de pauvreté. Ce qu'indiquent les synthèses d'études récentes sur son impact (Duvendack et al., 2011; Stewart et al., 2012)⁴.

Citons quelques-unes des croyances affectant l'offre des services financiers répandues parmi les acteurs pour légitimer leurs actions et encore sous forme d'hypothèses implicites ou explicites dans de nombreux travaux universitaires. Le besoin essentiel des populations les plus démunies (d'un point de vue économique) serait un besoin de financement formel de leurs activités et les « pauvres » auraient une préférence avérée pour l'auto-emploi plutôt que pour l'emploi salarié ou une activité coopérative. Les institutions financières manqueraient systématiquement de ressources à prêter pour satisfaire les demandes supposées quasi illimitées de leur clientèle potentielle. Parce qu'il y aurait peu d'effets de saturation des marchés du microcrédit et parce que les risques de surendettement seraient limités, on pourrait mettre en place des institutions de microcrédit très rapidement rentables parmi des clientèles « pauvres », voire très pauvres, à condition qu'elles soient bien gérées.

La connaissance tant des besoins des emprunteurs que des services financiers effectivement apportés aux populations et des usages et effets réels du microcrédit est ainsi biaisée.

⁴ Toutefois, certains économètres paraissent ignorer ces travaux récents qui ont mis en avant une incapacité à prouver les effets positifs du microcrédit. Ils manifestent encore une étonnante crédulité vis-à-vis de celui-ci. Parmi quelques exemples, citons une étude annoncée dans le quotidien *L'Agefi* (17 mai 2013) sous la responsabilité de Jean-Louis Arcand, sollicité par Blue Orchard pour évaluer la diminution de la pauvreté parmi les clients du microcrédit (Ruche, 2013). Voir aussi un article paru dans *Globe* à l'automne 2012 sous le titre « Women's Micro-Finance as a Poverty Alleviating Strategy ». Son auteure, Martina Viarengo, jusque-là connue essentiellement pour des travaux économétriques sur l'éducation, participe au projet de mise en place du centre Finance et développement à Genève dirigé par Jean-Louis Arcand. Le centre est soutenu par une fondation du financier genevois Ivan Pictet, qui est par ailleurs un des principaux actionnaires du troisième fonds d'investissement suisse dans le secteur du microcrédit. On peut se demander si ceci est à l'origine de cette publication très complaisante, pour ne pas dire naïve, vis-à-vis du microcrédit par cette jeune professeure, qui apparaît par ailleurs sur le site du World Economic Forum comme associée depuis l'été 2012 à son Global Agenda Council on Women's Empowerment (<http://www.weforum.org/global-agenda-councils/martina-viarengo>). Celui-ci est une des principales organisations véhicule de l'idéologie néolibérale, aujourd'hui de plus en plus stigmatisée comme étant notamment à l'origine des déboires du microcrédit. Les dénonciations de la connivence d'universitaires avec la haute finance et la bourse dans le film *Inside Job* réalisé par Charles Ferguson (2010) dépassent en fait largement cette sphère.

Dix conditions d'ordre économique sont considérées dans cette contribution comme étant nécessaires pour que les microcrédits aient l'impact escompté positif direct et rapide sur les revenus des « pauvres » et des « plus pauvres ». Il ne s'agit en rien de normes morales ou éthiques de fonctionnement des programmes et établissements de microfinance. Elles sont ici appréhendées d'un point de vue socioéconomique⁵ à trois niveaux : micro-économique, meso-économique et macro-économique. Un effet positif du microcrédit sur les taux de pauvreté ne peut dépendre de la seule bonne gestion des institutions et d'une régulation adéquate du secteur pour parvenir à l'objectif imparti au microcrédit.

Six conditions de niveau micro-économique

Les six premières conditions se situent directement au niveau des emprunteurs, de la gestion et de l'utilisation qu'ils ou elles font du crédit reçu, ainsi que de ses conséquences pour leur budget.

Condition 1

Les clients des institutions de microcrédit doivent être « pauvres » ou bien localement les dépenses de biens et services de plus riches doivent avoir un effet positif sur les revenus des plus démunis.

Une première condition d'une contribution du microcrédit à un accroissement des ressources des fractions pauvres de la population est que les clients des institutions offrant ces services appartiennent aux catégories de la population dite « pauvre ». Or, le doute a été croissant quant au fait que les pauvres, et surtout des plus pauvres constituaient la cible effective de ces prêts. La demande de microcrédit par des populations non pauvres tient à ce que l'inclusion financière soit très limitée dans la plupart des pays en développement. C'est notamment le cas en Afrique subsaharienne où 29 % des adultes déclarent que leur seule source d'un éventuel prêt se trouve au sein de leur famille ou parmi leurs amis ; pour 2 % seulement c'est une banque. Dans de nombreuses régions, beaucoup plus nombreux sont les adultes faisant référence aux prêts des boutiquiers que ceux citant les banques (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012a, p. 37).

Rien d'étonnant à ce faible rôle des banques dans l'obtention d'un prêt. Le pourcentage de la population adulte détenant un compte dans une institution financière formelle est de 89 % dans les pays dits « développés » (allant même jusqu'à 99 % au Danemark). Mais il n'est que de 24 % en Afrique subsaharienne. C'est davantage qu'au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (18 %) et moins qu'en

⁵ Sur l'application de cette méthode pour analyser les processus d'inclusion financière, voir sa présentation résumée dans Servet (2006, pp. 26-28).

Asie du Sud (33 %) et en Amérique latine (39 %). Dans certains pays en particulier du Sud Est asiatique et de l'Afrique du Nord, le faible pourcentage de détenteurs d'un compte dans une institution financière formelle tient aux discriminations vis-à-vis des femmes et à leur faible autonomie économique. Ceci est moins vrai en Afrique sub-saharienne où 22% des femmes adultes détiennent un compte (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012a, p. 15; Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012b, p. 5). Il existe des situations quasi extrêmes comme la République démocratique du Congo où plus de 95 % des adultes n'ont pas de comptes dans une institution financière formelle ; tout comme au Niger (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012a, p. 5).

Il serait erroné d'établir une étroite corrélation entre le niveau de revenu par tête et le degré d'inclusion financière mesuré par la détention d'un compte dans une institution financière formelle. Le Ghana et le Bénin ont un revenu par tête similaire (équivalent à 560 dollars). Or dans le premier 29 % des adultes possèdent un compte formel alors que ce pourcentage n'est que de 10 % pour le second. De même on relève que 62 % de ceux appartenant au quintile le plus riche ont un compte formel au Nigeria alors que ce n'est le cas que de 22 % d'entre eux au Cameroun voisin (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012a, pp. 13-14). Si l'on fait l'hypothèse d'une complémentarité ou d'une substitution entre services des banques et des institutions de microfinance, les besoins de microcrédit sont donc différents de pays à pays en Afrique selon la fréquence de la disposition d'un compte bancaire.

Voyons maintenant ce qu'il en est de l'accès aux services financiers par des ménages à faible revenu. Sur l'ensemble du continent africain, alors que le pourcentage de pauvres au Maroc est moins élevé que dans des pays d'Afrique subsaharienne, ce pays en compte le pourcentage le plus élevé parmi le total des emprunteurs auprès des institutions de microcrédit (17 %). Il devance l'Afrique du Sud (10 %) et le Sénégal (9 %). En termes absolus, l'Afrique du Sud arrive en tête avec 3,3 millions d'emprunteurs pauvres recensés par ses institutions de microfinance, suivie de l'Éthiopie (1,5 million), du Maroc (un million), loin devant le Kenya (690.000), le Ghana (630.000) et l'Égypte (560.000) (Africa Microfinance Action Forum & Women's World Banking, 2009, p. 36-37).

Une large fraction de la population située au-dessus de la ligne de pauvreté se trouve ainsi en situation d'exclusion financière (différence importante avec les pays dits « développés » où les lignes de pauvreté et d'exclusion financière pour l'essentiel se confondent). Or, les populations exclues financièrement, mais non pauvres, présentent *a priori* des garanties de remboursement plus grandes. Les enquêtes de Jochem Zoetelief (2004, p. 63) dans la région de Dodoma en Tanzanie

par exemple montrent que ce sont davantage les *villages officiels* qui sont clients des organismes de financement venus de l'extérieur alors que les femmes participent plutôt à des groupes locaux de type informel. Les recherches doctorales d'Aminata Sall (2012) au Sénégal révèlent que les bénéficiaires du microcrédit tant en zone rurale (Kolda en Moyenne Casamance) que dans des quartiers populaires de la capitale sont loin d'être toutes « pauvres » et encore moins « très pauvres » et que le microcrédit entre dans les stratégies hiérarchiques au sein des groupes locaux, avec par ailleurs une instrumentalisation par le pouvoir central. De multiples enquêtes de terrain minutieuses vont dans le même sens quand la composition sociale des clientèles est analysée. Cette tendance a même pu se renforcer au cours du temps alors que les organisations ont dû abandonner de fait leurs objectifs initiaux de servir les pauvres sous la pression de la commercialisation de leurs services et des pressions à l'autonomie financière sans subvention. La recherche d'un équilibre financier pour les prêteurs explique souvent une diminution de la proportion de pauvres afin d'atteindre des objectifs financiers, alors que la définition même de la cible pauvreté parmi les clients reste floue et peu contrôlée. Un rapport social réalisé sur le RCPB, Réseau des caisses populaires du Burkina Faso, indique par exemple :

Les discussions ont surtout porté sur le contenu exact des termes 'laborieuses populations' mentionnés dans la mission. Les uns ont fait référence aux populations exclusivement pauvres ou aux personnes actives, les autres estimant plutôt que les termes s'appliquaient à l'ensemble de la population burkinabé. Ce débat s'est poursuivi tout au long de l'évaluation, sans jamais qu'un consensus ne soit trouvé. (Coulibaly, 2009, p. 4)

Ce rapport indique que si les caisses populaires dont les premières ont été mises en place à partir de 1972 dans la partie sud-ouest de la Haute-Volta (devenue depuis Burkina Faso) et étaient alors sous l'autorité d'un projet du ministère de l'Agriculture en ayant une vocation centrée sur le monde paysan, à partir de 1987, une nouvelle méthodologie a permis d'étendre les activités des caisses dans les zones urbaines de Ouahigouya et de Ouagadougou. La mission actuelle du Réseau des Caisses Populaires du Burkina est d'atteindre toute personne n'ayant pas accès aux services financiers. Il ne fait pas de la pauvreté et/ou de l'exclusion un critère pour choisir ses zones d'intervention (Coulibaly, 2009, pp. 7-8).

Dans la recherche qu'il a consacrée à la microfinance dans la région de l'Ogou au Togo, Edoé D. Agbodjan (2012) montre que le redressement de la FUCEC –

Togo⁶ après la crise qu'elle a connue au début des années 2000 a consisté en un ciblage d'une clientèle urbaine au détriment des zones rurales. Du fait de la fermeture de beaucoup de ses caisses rurales, le nombre total de caisses a chuté de 150 en 2000 à 50 en 2008. La prévalence d'implantations urbaines plutôt que rurales est forte sur l'ensemble du continent (Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, p. 97).

Très peu d'institutions ont des indicateurs actualisés de suivi de la pauvreté.

Quand un programme de microcrédit, notamment subventionné, exerce un contrôle sur le niveau économique de pauvreté des clients, il n'est pas exceptionnel que ses clients soient en fait des prête-noms de voisins ou de parents plus fortunés remplissant les conditions d'obtention du prêt. Le très large besoin de services financiers constitue pour les institutions de microfinance une opportunité d'expansion en vue d'une diminution de leurs coûts (avec de possibles effets locaux de saturation). Si le microcrédit s'adresse en fait à des clients situés au-dessus de la ligne de pauvreté, il contribue non à restreindre mais à accroître les inégalités de revenu et de patrimoine. Les couches sociales les plus démunies peuvent ensuite, par effet de mimétisme affectant leurs besoins, connaître un accroissement de leurs frustrations donc un sentiment d'appauvrissement (Servet, 2007c). Pour que le microcrédit à des couches non pauvres ait un effet positif pour les plus pauvres, il faudrait que se manifeste un *trickle down effect*. C'est-à-dire que l'enrichissement des plus riches ait un effet positif sur les revenus des plus démunis. Or l'expérience des politiques de développement depuis le début des années 1950 est loin de le prouver (Hillenkamp & Servet, 2012). Le microcrédit qui s'adresse à des populations non pauvres, mais financièrement exclues, a un effet positif en termes d'inclusion financière. Mais ceci est différent d'une augmentation des revenus et de la dotation en capital dont bénéficieraient les populations aux revenus les plus faibles.

Il convient donc que l'on ait une bonne connaissance des caractéristiques socioéconomiques des clients ou bénéficiaires des microcrédits (ce qui se révèle exceptionnel) pour prouver que la cible « pauvre » est effectivement atteinte par l'offre de microcrédit, et dans quelle proportion ; et qu'ils agissent positivement sur l'économie locale. Sinon, l'impact est celui d'une injection de ressources monétaires dans une localité qui permet temporairement d'accroître les dépenses ; mais dont l'effet durable se révèle très limité. L'éventuel effet de multiplication des revenus dépend notamment des fuites monétaires et financières hors de la zone d'injection.

⁶ Plus de 60 % des bénéficiaires du microcrédit au Togo sont clients de la FUCEC-Togo (Faîtière des Unités Coopératives d'Épargne et de Crédit-Togo) selon les données de la CAS-IMEC (Cellule d'appui et des suivi des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit).

Condition 2

Le prêt doit être effectivement employé par les emprunteurs à accroître leurs capacités productives et non leur consommation.

Une deuxième condition d'une efficacité du microcrédit comme outil de développement, au sens minimaliste d'un accroissement des revenus, dépend de l'usage du prêt. Pour engendrer des revenus, les emprunteurs doivent effectivement l'employer à accroître leurs capacités productives ou leur fonds de commerce. C'est l'image que la plupart des acteurs de la microfinance donnent de l'instrument : pensé comme une initiative économique, il a longtemps été réduit dans l'imaginaire à des prêts destinés à la création d'auto-emplois ou de micro-entreprises. Son objectif principal serait d'accroître les revenus par le développement du micro-entrepreneuriat (surtout par un appui aux unités existantes et en particulier à leur fonds de roulement).

Tous les clients du microcrédit sont loin d'être des autoentrepreneurs. On rencontre dans certains pays de petits salariés, notamment des fonctionnaires comme au Cameroun ou en Afrique du sud des mineurs. Le surendettement de ces derniers a été à l'origine de leur révolte sévèrement réprimée durant l'été 2012. Refusant de subir la honte d'être surendettés, ils ne s'en prenaient pas aux établissements de microcrédit mais à leurs employeurs; ils exigeaient des augmentations de salaire afin de rembourser leurs dettes dont le remboursement faisait l'objet de prélèvement automatique sur leurs comptes bancaires (Bateman, 2012 ; James, 2013).

Quand le prêt sert à une activité génératrice de revenus, il est intéressant de relever la différence observée entre les investissements des hommes et des femmes dans des unités productives. Selon l'enquête de Julie L. Gifford (2004, p. 73) à Kampala (Ouganda), les activités masculines démarrent avec un capital minimum dix fois supérieur à celles des femmes ; les activités masculines se révélant par ailleurs là beaucoup plus profitables que celles des femmes. En règle générale, l'efficacité de microprêts destinés à l'essor des activités économiques des plus pauvres apparaît limitée, notamment parce que ces crédits sont à court terme.

Dans de nombreux cas, en situation de forte informalité, on constate une fongibilité importante des ressources financières des ménages ; ce qui rend illusoire de vouloir contrôler l'usage final des prêts au sein des micro unités productrices de biens et de services. Il existe des cloisonnements moraux des usages des ressources monétaires que la socioéconomie a analysés (Guérin, 2003; Zelizer, 2005). Ceux-ci peuvent comprendre l'intériorisation des règles de l'organisation de microcrédit d'employer les fonds pour une activité génératrice de revenus. Mais ceci peut se traduire aussi par des substitutions dans l'usage des fonds au sein du

ménage ou par la personne. La transgression de l'engagement pris pour un usage productif peut être légitimée par la contrainte et la nécessité.

Milford Bateman (2010, p. 29), s'appuyant sur Finoscope, une étude de FinMark Trust, affirme que seule une petite partie des crédits sont de fait destinés à accroître les activités productives. En Ouganda comme en Tanzanie par exemple, ce pourcentage ne dépasse pas 15 %. L'étude conclut que « la raison principale d'emprunter est pour acheter de la nourriture. Ensuite, les dépenses pour les funérailles, les frais de scolarité et les dépenses médicales apparaissent comme les besoins les plus urgents. Un grand nombre d'études ont montré exactement la même chose dans la plupart des autres pays » (Bateman, 2010, p. 29⁷ voir aussi données p. 137 pour Afrique du Sud). Le Rapport *Measuring Financing Inclusion* de Demirgüç-Kunt et Klapper (2012a, p. 5) s'appuyant sur la même source (The FinMark Trust survey de 2009) affirment qu'au Kenya les services tant d'épargne que de crédit servent surtout pour régler des « problèmes familiaux » et moins à un objectif directement lié aux besoins des activités génératrices de revenus. La moitié du volume prêté aux ménages pauvres est dans ce cas. Ces crédits servent notamment à satisfaire des besoins de consommation.

Si l'on s'attache à l'une des principales institutions de microfinance du Kenya, qui est cotée en bourse, Equity Bank son rapport d'activités révèle que 30,43 % du volume global de ses prêts sont pour la consommation, 9,15 % pour les microentreprises et 2,95 % pour l'agriculture ; le reste du portefeuille allant pour 41,88 % aux petites entreprises et pour 15,55 % aux moyennes entreprises (Equity Bank, 2012, p. 47, p. 78). Ce poids des petites et moyennes entreprises dans les crédits d'Equity Bank, est à mettre en relation avec le fait qu'elle sert près de la moitié de tous les clients de l'ensemble des institutions de microfinance du pays (715.000 clients sur un million et demi) et que, prises ensemble, celles-ci y réalisent entre 15 et 20 % de tous les crédits alors que dans la plupart des autres pays ce taux ne dépasse pas 5 %. Il peut même se situer à 2 % seulement.

Les petits crédits servent surtout à une meilleure gestion inter-temporelle des ressources et dépenses des ménages et de leurs membres comme l'a montré *Portfolio of the Poor* (Collins, 2009) dont une partie des enquêtes a été menée en Afrique du Sud. De nombreuses populations se servent du microcrédit comme dans les pays dits "développés" les ménages usent de leurs cartes de crédit alors que l'usage de celles-ci demeure généralement confidentiel en Afrique subsaharienne. Dans sa partie centrale et occidentale, 16 % des adultes seulement pos-

⁷ « The overview study concludes that 'the main reason for borrowing money is to buy food. Thereafter, funerals, school fees and medical expenses become the most pressing needs. A whole host of studies have shown exactly the same thing in most other countries. »

sèdent une carte de débit (et 64 % des détenteurs d'un compte bancaire) ; mais ce pourcentage est beaucoup plus faible pour ce qui est des cartes de crédit proprement dites : 3 % en ont une. Ce pourcentage tombe même à moins de 2 % au Sénégal (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012a, p. 36; Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012b, p. 8, p. 12).

L'emploi consumériste des microcrédits n'accroît pas globalement la fraction des ressources consacrée à un investissement additionnel à fins productives. Ils peuvent permettre de mieux gérer les budgets familiaux en lissant recettes et dépenses⁸ ; sans pour autant avoir un impact positif direct se traduisant par une expansion notoire des activités génératrices de revenus et de ceux-ci. Si les prêts servent à acheter des médicaments ou pour couvrir des frais de scolarité par exemple, ils produisent un effet positif indirect. Toutefois un effet immédiat en termes d'accroissement des revenus est alors exceptionnel. L'enquête d'Edoé Agbodjan (2012) dans la région de l'Ogou au Togo montre que, en certains cas, l'effort des emprunteurs finançant par un prêt une activité génératrice de revenu est considérable, en termes de durée du travail, de mobilisation de la main d'œuvre domestique notamment des enfants, pour réduire les coûts opérationnels. Mais il est tel que la poursuite de l'activité au-delà du remboursement du prêt est limitée. Il conviendrait donc dans toute enquête sur le soutien au micro entrepreneuriat par le microcrédit de tenir compte du taux de survie de ces activités, bien au-delà de la période immédiatement consécutive au prêt lui-même.

Condition 3

Si un investissement est réalisé, il doit exister des débouchés pour l'activité ainsi financée.

Une troisième condition d'ordre microéconomique d'un effet directement positif d'un micro prêt sur les revenus de l'emprunteur est que, si un investissement est réalisé, il doit l'être dans une activité pour laquelle existent des débouchés. Or, on constate bien souvent un effet d'imitation par celles et ceux qui bénéficient de petits prêts (Bateman, 2010; Ojong, 2013, p. 103, p. 104; Servet, 2006, p. 413). Ce mimétisme entrepreneurial réduit considérablement l'effet potentiel des prêts pour ce qui est de la génération de ressources nouvelles additionnelles compte tenu de la concurrence locale renforcée dans la même branche d'activités. Nous

⁸ Il serait sans doute pertinent d'observer le lien existant entre prêt auprès d'une institution de microcrédit et réception régulière d'envoi de fonds par des membres de la famille expatriés, dans la mesure où ces transferts constituent aux yeux des agents de crédit une sécurité pour le remboursement d'un prêt. Or en Afrique subsaharienne ces envois jouent un rôle important dans l'inclusion financière des populations. Alors qu'en moyenne dans le monde 14 % des détenteurs d'un compte bancaire et 7 % des adultes utilisent un compte bancaire pour recevoir ce type de transfert ; ces pourcentages sont en Afrique subsaharienne de 38 % pour les détenteurs d'un compte bancaire et de 9 % des adultes. Les détenteurs d'un compte bancaire sont 66 % à l'utiliser ainsi en Somalie, de 55 % au Zimbabwe et de 45 % en Sierra Leone (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012b, p. 9).

retrouverons cette condition à un niveau méso économique. L'échec au Sénégal du soutien public à la création de petites entreprises par des jeunes diplômés de l'université (opération dite maitrisards lancée en 1982) et qui s'étaient massivement engagés dans les transports, la boulangerie et la pêche (sans en connaître en profondeur les modalités de fonctionnement) illustre ces difficultés (Baumann, forthcoming, chap. 6).

La faiblesse (ou l'absence) de surplus engendrés par le microcrédit contribue au surendettement. Celui-ci peut conduire pour le masquer à un rééchelonnement des prêts et pour les remboursements à une décapitalisation. Les taux de remboursements des prêts affichés par les organisations se révèlent souvent inférieurs à ce qu'ils sont en réalité, si l'on inclut le rééchelonnement et les prêts de cavalerie (emprunter à une autre organisation directement ou à travers un prêteur nom pour rembourser un premier voire un deuxième prêt aussi). Si l'on méconnaît ces pratiques, l'effet positif des microcrédits sur les revenus se révèle en fin de compte largement surestimé.

Condition 4

Le coût financier du prêt doit être inférieur au bénéfice monétaire de l'activité additionnelle génératrice de revenus qu'il finance.

Une quatrième condition de niveau micro-économique est que le coût du prêt, à travers le taux d'intérêt et les commissions acquittés⁹, soit inférieur au rendement de l'activité pour laquelle se fait l'investissement.

Pour répondre à l'exclusion financière, une des difficultés pour les institutions de microcrédit dans les pays en développement voulant s'adresser à des populations à faible revenu est le coût relativement supérieur de distribution de prêts de petit montant par unité monétaire prêtée. Cela tient en partie au niveau du salaire moyen d'un agent de crédit (et plus généralement d'un cadre) par rapport au volume prêtée. Cette différence est plus forte en Afrique subsaharienne qu'en Asie du Sud par exemple (le salaire moyen du secteur est trois fois plus élevé en Afrique qu'il n'est sur les autres continents selon Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, p. 97). Ceci pouvant s'expliquer par un rendement financier des banques plus élevé en Afrique que dans le reste du monde (Monga, 2013). Les densités de population plus faibles en Afrique que dans le reste du monde induisent des surcoûts, avec des différences régionales et nationales importantes ; le Rwanda, le Burundi et l'Ouganda densément peuplés s'opposent par exemple à l'Éthiopie, la Zambie ou à la Tanzanie. D'où là encore une charge en temps et en déplacement

⁹ Sur la représentation du taux d'intérêt comme marge bénéficiaire du prêteur voir : Baumann, 1998.

dans la distribution des services financiers¹⁰. Ce surcoût dont les causes vont bien au-delà de questions démographiques vaut tant en microfinance que pour les banques commerciales (Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, pp. 51-52, pp. 63-64). En Ouganda, la détention d'un compte bancaire coûte l'équivalent du quart du PNB par tête. Rien d'étonnant à ce que 54 % de ceux dépourvus de compte citent le coût de sa gestion comme étant la raison de ne pas en disposer (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012b, p. 7).

Le coût de distribution de prêt explique que le microcrédit privilégie le financement d'activités commerciales plus que l'artisanat, et celui-ci plus que l'agriculture. Selon la synthèse établie de la moyenne des taux d'intérêt en 2009 selon les régions par David Roodman (2012, p. 185, p. 186), la moitié des organisations de microfinance en Afrique subsaharienne chargeaient un taux (après déduction du taux de hausse des prix à la consommation) inférieur à 24 %¹¹. Si les taux d'intérêt sont plus faibles dans le sud est asiatique (taux inférieurs à 15 % pour la moitié des organisations) et légèrement plus faibles en Europe de l'Est et Asie centrale (23 %), ils sont supérieurs en Amérique latine et aux Caraïbes (taux inférieur à 28 % pour la moitié des organisations), en Asie de l'Est et dans le Pacifique (taux inférieur à 29 %), au Moyen Orient et en Afrique du Nord (taux inférieur à 32 %). Il est pertinent aussi d'observer les taux extrêmes : 5 % des organisations pratiquent des taux d'intérêt (une fois déduite la hausse des prix à la consommation) supérieurs à 67 % par an en Afrique subsaharienne alors que ces taux sont de 73 % pour les organisations les plus coûteuses en Amérique latine et Caraïbes et qu'ils ne sont « que de » 61 % en Asie orientale et dans le Pacifique, de 48 % en Europe orientale et en Asie centrale, de 44 % dans le sud est asiatique et au Moyen Orient et en Afrique du Nord.

Même si les taux d'intérêt affichés en Afrique par les organisations de microfinance peuvent apparaître inférieurs à ceux observés dans de nombreuses autres régions du monde, il convient de comparer ces taux aux revenus des activités auxquelles se livrent ceux et celles qui empruntent. Selon David Roodman (2012, p. 186), 80 % des microcrédits dans le monde auraient un taux d'intérêt qui ne dépasserait par 20 % (après déduction de la hausse des prix à la consommation). Il qualifie ce niveau de faible. Or, quand des intérêts acquittés sont supérieurs au

¹⁰ Ceci peut aussi expliquer que les systèmes mutualistes d'épargne et de prêt sont plus fréquents en Afrique subsaharienne grâce à la prise en charge par la participation à la base d'un certain nombre d'opérations et donc de couverture de certains coûts (Périlleux, 2011). Voir aussi le rôle plus important de l'épargne (Beck, 2011, p. 95).

¹¹ Cela tient au coût relatif des ressources financières pour la microfinance : importance plus grande de l'épargne et intervention de financement à caractère solidaire, éthique, etc. (Beck, 2011, pp. 95-96). De ce point de vue, une commercialisation plus grande du microcrédit en Afrique subsaharienne, si comme en Amérique latine elle élargissait le nombre de clients, toute chose égale par ailleurs, elle pourrait considérablement renchérir là le coût du crédit.

rendement d'une activité (notons que les activités agricoles rapportent globalement rarement plus de 15 %, voire 8%), les prêts sont demandés pour financer une partie de l'activité (comme les achats d'engrais ou de semences) en induisant une sous rémunération du travail et de la propriété et donc un drainage de ressources du monde agricole vers le secteur financier, et du monde rural vers le monde urbain, comme cela par exemple a été observé au Rwanda naguère dans les caisses mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit.

D'où la nécessité de subventions publiques et ou privées pour diminuer le coût du prêt en milieux agricoles et ruraux afin d'accroître la marge dont peut bénéficier l'emprunteur (Morvant-Roux, 2009). Or, la pauvreté en Afrique est très forte parmi les populations rurales et vivant d'agriculture.

Quand le prêt est de fait affecté à la consommation, le prélèvement peut devenir insupportable pour l'emprunteur et conduire à son appauvrissement du fait d'un prélèvement dépassant très largement ses capacités de remboursement.

Condition 5

Celui ou celle qui mène l'activité doit avoir les capacités managériales et techniques suffisantes pour le faire.

Une cinquième condition de succès du microcrédit est que celui ou celle qui mène l'activité ait les capacités managériales et techniques pour le faire. Le crédit ne suffit pas pour soutenir le microentrepreneuriat. La formation technique, financière, managériale, etc. des emprunteurs est un élément complémentaire indispensable pour que le prêt soit bénéfique (tout en laissant la liberté au bénéficiaire dans sa gestion...).

Prenons à nouveau l'exemple de la région de l'Ogou étudié par Edoé D. Agbodjan (2012). L'activité de commercialisation des céréales y est une des principales activités financées par la microfinance. Or, on observe que bien que cette activité paraisse très lucrative, en raison de l'écart important entre les prix en temps d'abondance et ceux de disette, il y a de très fortes barrières d'entrée sur ce marché. Pour y réaliser des gains, il faut posséder une connaissance fine des marchés, des réseaux d'information, une capacité à négocier les prix, etc. De nombreuses femmes se sont surendettées en cherchant à y entrer. L'accompagnement technique est donc ici essentiel : l'USAID, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, par exemple appuie techniquement un des plus grands regroupements de femmes commerçantes de la région, Akotche Tchikossan ; un groupement qui s'était surendetté auprès de la Faïtière des Unités Coopératives d'Epargne et de Crédit-Togo.

Des ressources importantes doivent donc être consacrées à l'accompagnement professionnel technique et commercial des créateurs d'activité. Ils doivent acquérir les capacités de mieux être informés, en amont sur les approvisionnements et en aval sur les clientèles potentielles. Leurs lieux de vie doivent être désenclavés, tant en milieux ruraux qu'urbains compte tenu des marginalités et des exclusions souvent prévalentes.

Le fait d'accorder à un groupe qui aura une activité collective et non individuelle *peut* constituer un facteur supplémentaire de réussite (notamment quand le groupe trouve plus facilement des débouchés qu'un individu). Une initiative prise en mars 2012 par le gouvernement du Nigeria pour utiliser la microfinance afin de moderniser les garages du pays en les regroupant en coopératives peut l'illustrer. Un fonds d'environ 6.3 millions de dollars a été créé à cet effet pour servir à financer la modernisation des ateliers de mécanique à travers tout le pays. S'ils veulent bénéficier du financement, les garagistes doivent se regrouper en coopératives de dix membres au moins. Pour construire ce réseau de garages coopératifs, le National Automotive Council, une agence gouvernementale dépendant du ministère de l'Industrie, veut faire appel à des bailleurs de fonds ou équipementiers étrangers, dans une logique de «partenariat public-privé».

Mais, le plus souvent, l'interprétation élargie de l'activité de microfinance agrégeant finance et politiques de formation et d'information a été graduellement abandonnée au profit d'une vision minimaliste, strictement financière, du microcrédit. Celle-ci a tendu à éliminer les activités non financières (jugées trop coûteuses) des établissements au nom de l'accroissement de compétences financières spécialisées et du fait qu'il est difficile d'exercer une pression forte au remboursement en gérant des aspects non financiers des relations avec les clientèles. D'où, là encore, la nécessité d'une formation et d'un accompagnement parallèle à différents niveaux (Régnier & Song-Naba, 2004; Song-Naba, 2010; pour l'exemple du Burkina-Faso et du Ghana).

Condition 6

La capacité des microentrepreneurs à s'exposer à un niveau supérieur de risques est essentielle.

Une sixième condition, située au niveau de l'unité qui reçoit le prêt, est que les emprunteurs puissent s'exposer à un niveau supérieur de risques. Les études sur la pauvreté montrent que, davantage que la faiblesse des revenus, ce sont la précarité, la faible dotation en moyens de faire face à une crise, à une maladie, etc., qui handicapent les fractions des populations les plus démunies (Sossa, 2013; pour le cas du Bénin et plus généralement de l'Afrique de l'Ouest). Ceci appa-

raît essentiel notamment dans les zones où la prévalence du sida est importante et où le coût des traitements est élevé pour le budget de nombreuses familles (exemple, Gifford, 2004, p. 73, p. 82; Gierema, 2009 pour l'Ouganda; Sossa, 2013, pp. 126-128, p. 155 pour le Bénin; Smets & Bähre, 2004, p. 226 pour l'Afrique du Sud). Les taux élevés de mortalité du fait d'une prévalence du virus supérieure en Afrique sub-saharienne que dans d'autres parties du monde dépriment les taux de remboursement des prêts et plus encore peut-être le niveau de confiance nécessaire aux relations économiques et financières.

Or, le recours à l'assurance est extrêmement limité en Afrique. Selon Demirgüç-Kunt et Klapper (2012b, p.12), seulement 3 % des adultes en Afrique sont recensés comme ayant personnellement contracté une assurance maladie et 6 % de ceux travaillant dans l'agriculture, la sylviculture ou la pêche ont pris une assurance récolte, intempéries ou du bétail au cours des douze derniers mois.

Les populations les plus exposées aux risques, afin de ne pas accroître ceux-ci, ont par conséquent tendance à se tourner vers les activités les moins risquées. Or ce sont aussi celles qui dégagent les revenus les plus faibles. De ce point de vue, pour ce qui est de l'appui financier, pour se prémunir contre les risques, ces populations auraient bien souvent plus un besoin immédiat de services de transferts à faible coût et rapides pour les migrants, et plus généralement d'épargne et d'assurance, que de prêts à finalité productive. Développer une protection sociale institutionnalisée est indispensable pour voir diminuer la pression sociale (fonction d'assistance, de protection ou de solidarité) exercée par l'entourage sur les ressources des microentrepreneurs. D'où la nécessité, dans un contexte de très faible protection sociale publique, de coupler le microcrédit avec des assurances (de différente nature) et de sécuriser l'épargne. Le Rapport *Measuring Financing Inclusion* de Demirgüç-Kunt et Klapper (2012a) montre que les besoins d'urgence et en particulier de santé sont les raisons les plus communes des prêts dans les pays en développement. C'est le mobile généralement le plus souvent cité avec un taux de 11% des réponses ; viennent ensuite, loin derrière, avec 5 % la construction d'une maison et les frais de scolarité ; les frais de mariage et de funérailles se situant à 3 % tout comme l'achat d'une maison ou d'un appartement. À noter que les frais de scolarité représentent 8% des réponses en Afrique subsaharienne. Le pourcentage des adultes interrogés indiquant les besoins d'urgence et de santé comme premier motif d'un crédit est de 30 % au Soudan comme à Madagascar. On constate aussi que les adultes faisant partie du quintile le plus pauvre de la population sont 14 % à déclarer avoir un prêt en cours (tout type de prêt confondu) qu'ils ont contracté pour raison de santé ou d'urgence ; ce pour-

centage n'est que de 8 % parmi le quintile regroupant les plus riches (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012a, p. 39).

Deux conditions de niveau méso-économique

Les études d'impact menées seulement auprès des emprunteurs laissent de côté la possibilité que ces prêts introduisent une distorsion dans la concurrence locale entre microentrepreneurs ; ceux qui ne reçoivent pas de prêt pouvant perdre une partie de leur clientèle et connaître une diminution de leurs revenus. Il faut aussi être certain que le capital apporté à des microactivités dégage un rendement supérieur à celui investi dans des grandes ou moyennes entreprises. Ce critère tenant compte de la taille des entreprises doit aussi être considéré par secteurs d'activités.

Condition 7

Le gain des bénéficiaires du microcrédit ne doit pas se faire au détriment d'autres microentrepreneurs

L'accroissement du volume d'activités pour les bénéficiaires du microcrédit ne doit pas produire, grâce à une diminution de leurs charges, une concurrence en quelque sorte déloyale vis-à-vis d'autres microentrepreneurs n'ayant pas accès au microcrédit. Si celui-ci permet à certains d'acquérir leurs intrants en plus grande quantité et donc à moindre coût, ceci favorise une baisse de leurs prix de vente ; ou élargit leur capacité à faire avance de leurs marchandises à leurs propres clients ou d'obtenir des crédits-fournisseurs. Une éventuelle baisse du chiffre d'affaires de ceux ne bénéficiant pas du microcrédit peut provoquer un transfert d'activité des seconds aux premiers et donc un jeu à somme nulle pour l'économie locale¹².

Condition 8

Le rendement moyen des microactivités doit être supérieur à celui d'activités plus capitalistiques.

Une autre condition d'un succès du microcrédit à niveau méso-économique est que le rendement des microactivités ainsi financées soit supérieur à celui d'activités plus capitalistiques financées par ailleurs. L'argument en faveur de

¹² On doit ici souligner que bien souvent les institutions de microfinance sont en concurrence et ciblent les mêmes clients ; ceux qui leur apparaissent les plus fiables, les plus solides, donc sont supposés les plus rentables. Ceci renforce la dotation en crédits de ces clients. Ce que l'on observe au niveau des clients se traduit par la concentration des microfinancières dans les mêmes zones. Pour minimiser leurs risques, la diversification des implantations est généralement faible. On peut voir dans la même rue d'une même ville les agences de plusieurs institutions de microfinance (Ojong, 2013, p. 208 donne l'exemple de Bamenda au Cameroun). Un rapport social du RCPB au Burkina Faso note que moins de 5 % des caisses populaires de cette institution sont situées dans des zones sans autre organisation de microfinance ou agence bancaire (Coulibaly & Kedem, 2009, p.8).

petits prêts se fonde sur l'illusion d'une décroissance de la productivité marginale du capital en tout lieu et en tout temps. Autrement dit, on présume que les rendements et la productivité décroissent avec la taille de l'unité de production de biens ou services, comme dans une fonction mathématique qui serait continue. Si cela peut être la règle pour une unité de production (hormis les productions incluant de fortes doses de savoir aujourd'hui où le coût de production est décroissant), il n'en est pas de même à un échelon global. On peut tout aussi bien supposer qu'il existe une productivité moyenne selon les types d'entreprises (décroissante pour un type d'entreprise et croissante selon la catégorie) ; donc que les productivités des unités de tailles moyenne ou grande sont plus élevées que celles des petites unités et qu'au sein de chacune de ces catégories, on voit au-delà d'une certaine taille sa productivité diminuer.

Or, on observe une promotion forte de l'entrepreneuriat pauvre en Afrique sub saharienne dans les plans nationaux stratégiques de réduction de la pauvreté au détriment d'autres modèles productifs¹³. Ces choix stratégiques peuvent être encouragés par certaines figures médiatisées du microcrédit comme Jacques Attali. Ainsi, le 29 octobre 2012 à Abidjan, lors d'un colloque sur les grandes orientations stratégiques dans l'optique de faire de la microfinance un véritable outil de développement économique et social de la Côte d'Ivoire, il a réaffirmé que ce service financier en étant « assaini » était un outil important dans la lutte contre la pauvreté « car créateur de croissance et d'emplois notamment pour les jeunes »¹⁴.

La Côte d'Ivoire apparaît ici tout à fait dans les normes, pour ne pas parler des illusions, sub sahariennes à propos du microcrédit. Or, si on compare ces plans africains de réduction de la pauvreté, et la contribution que devrait y jouer la microfinance, avec les politiques menées dans deux pays moteurs de la croissance mondiale au cours des deux dernières décennies, à savoir la Chine et l'Inde, malgré le ralentissement récent que ces deux pays ont subi, il est évident que leur développement économique a été assis sur la promotion d'entreprises d'une certaine taille et sur l'essor du salariat industriel. Si, par ailleurs, l'offre de services de microfinance est encouragée aussi dans ces pays asiatiques, c'est plus comme un moyen de survie pour certaines couches de la population que comme principal instrument d'une politique de croissance de leurs revenus.

¹³ On doit relever ici que les performances récentes en matière de croissance du PNB en Afrique subsaharienne qui a permis de parler, après les « dragons » puis les « tigres asiatiques », des « lions africains » (selon le titre d'une étude du cabinet américain McKinsey *L'Heure des lions : l'Afrique à l'aube d'une croissance pérenne* diffusée en 2010) sont principalement dues au boom d'exportations de matières premières et non aux réussites locales du micro-entrepreneuriat.

¹⁴ <http://news.abidjan.net/h/443914.html>; <http://news.abidjan.net/h/443899.html>; <http://www.planetfinance.org/france/FR/actualite.php?page=3>; <http://microfinance.tresor.gouv.ci/index.php/programmes>.

Deux conditions de niveau macro-économique

Sont enfin retenues deux autres conditions se situant à un niveau macro-économique. L'une concerne les risques que la solvabilisation de la demande des emprunteurs se traduise par l'acquisition massive de biens importés. L'autre, ceux de drainage de ressources du fait du versement d'intérêts ou de dividendes aux institutions finançant de l'extérieur le microcrédit.

Condition 9

La dépense réalisée grâce aux microprêts ne doit pas se traduire par une importation de biens provoquant une fuite de ressources.

Une neuvième condition est que l'investissement réalisé grâce aux micro prêts se traduise par une dépense endogène qui provoque non une importation de biens mais une demande de biens et services produits localement. Or, quand, par exemple, les prêts servent à acquérir des médicaments fabriqués à l'étranger, il y a bien (on l'espère) amélioration de l'état sanitaire. Ceci est positif. Le microcrédit agit alors comme un facteur de croissance et de développement humain. Toutefois, les pays réalisant les exportations de biens et services acquis par ces prêts bénéficient de l'effet économique de cette demande alors que localement ceci n'est pas immédiat. Sans doute peut-on ici transposer à niveau macro les résultats d'une étude menée à niveau méso en 1997 au Brésil à Conjunto Palmeiras, un quartier pauvre de la périphérie de Fortaleza (Meyer, 2012, p. 9). Elle montrait que la pauvreté du quartier tenait moins à la faiblesse des revenus de ses habitants qu'à une fuite des ressources disponibles (à travers leurs dépenses) vers le centre ville. D'où la pertinence de mettre en place une monnaie complémentaire locale et d'offrir des microcrédits¹⁵ dans celle-ci pour endogénéiser le plus possible la circulation monétaire¹⁶. L'effet attendu pouvait être moins le pourcentage croissant des achats faits avec cette monnaie citoyenne que la sensibilisation des habitants du quartier à privilégier des consommations de biens et services produits à proximité. Nous ne connaissons pas d'études similaires menées en Afrique subsaharienne.

¹⁵ A noter que ces microcrédits en monnaie locale sont pour acquérir des biens de consommation. Les microcrédits productifs sont consentis en monnaie nationale mais peuvent être remboursés en monnaie locale.

¹⁶ Les monnaies locales complémentaires sont très peu développées en Afrique sub-sahariennes. On les rencontre notamment en Afrique du Sud, au Sénégal et au Kenya (Dissaux, 2013). Mais elles sont généralement méconnues voire réprimées comme l'illustre l'arrestation à Mombasa (Kenya) fin mai 2013 de cinq promoteurs de Bangla Pesa, un projet de ce type par l'ONG Koru Keyna deux semaines après la mise en circulation de ces coupons monétaires (Benyawa, 2013; sur ce projet voir : <http://koru.or.ke/bangla> et <http://coastvibes.wordpress.com/2013/06/09/the-truth-behind-bangla-pesa/>). Il faisait suite à celui de Eco-Pesa dont les coupons avaient circulé en 2010 à Kongowea dans le cadre d'un projet mêlant objectifs environnementaux (nettoyer le bidonville) et dynamique locale des échanges. Un parlementaire local, Badi Twalib, a protesté contre les arrestations des promoteurs de cette monnaie locale et contre l'accusation de fabrication de fausse monnaie (Anonyme, 2013) et quatre mois après l'arrestation des promoteurs du Bangla Pesa les charges ont été levées.

Condition 10

Les intérêts acquittés par les emprunteurs ou les dividendes versés par les banques locales de microcrédit aux détenteurs de leurs titres ne doivent pas enfin entraîner un drainage des ressources au seul bénéfice d'autres pays.

La dixième condition d'un effet globalement positif du microcrédit sur les revenus est que les intérêts acquittés par les emprunteurs ou des dividendes versés ne produisent pas un drainage des ressources au seul bénéfice de prêteurs ou investisseurs notamment extérieurs.

Il faut qu'existe une insuffisance locale avérée de ressources financières à investir ; par conséquent un besoin d'importation de capitaux. Or, un grand nombre des pays aux revenus par tête parmi les plus faibles de la planète, et pas seulement, connaissent une surliquidité de leurs établissements bancaires. L'Afrique subit tout particulièrement cette frilosité des banques commerciales dans leur politique nationale de crédit, qui explique leur surliquidité. Selon une étude du Fonds Monétaire International, c'était en 2004 le cas de 41 pays d'Afrique sub-saharienne sur 44 ; seuls la Gambie, le Malawi et la Sierra Leone y échappaient (Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, p. 147, p. 195, pp. 209-210; *Doumbia*, 2011; Saxegaard, 2006; Schümperli Younossian, Fino & Servet, 2007, p. 15, Servet 2007a). Cette surliquidité n'a pas cessé avec la crise mondiale. Elle a été confirmée par le rapport annuel 2011 de la zone franc de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Ojong, 2013, pp. 180-181). En microfinance, l'apport de fonds d'origine extérieure se substitue souvent, hors l'épargne mobilisée par l'institution, à ce qui pourrait être une mobilisation de ressources financières locales.

L'Afrique sub-saharienne, qui a fait l'objet en 2011 de seulement 8 % des placements des véhicules de microfinance, attire moins ces placements externes à caractère lucratif que les autres régions du monde (comme l'Amérique latine et les Caraïbes (37 %), l'Asie centrale et l'Europe (34 %)). Si à l'échelon planétaire des proportions similaires dans la répartition de ces apports externes de fonds sont constatées depuis 2006, on peut penser que l'Afrique subsaharienne, compte tenu de crises du secteur dans certains pays extérieurs à cette zone (comme le Nicaragua, la Bosnie, le Maroc et l'Inde), pourrait être plus attirante dans un proche avenir pour ces placements : en 2011, les apports des véhicules de microfinance en Afrique sub saharienne se sont accrus de 79 % (Ojong, 2013, pp. 38-40).

Prenons l'exemple d'Equity Bank, une institution cotée en bourse au Kenya et qui était à sa fondation en 1984 une *building society* offrant des prêts par hypothèque, que la Banque centrale du pays avait déclarée insolvable en 1993 et qui avait

alors dû être restructurée. Son principal actionnaire est aujourd'hui Helios un groupe panafricain d'investissement, qui détient 24,45 % de son capital ; Hélios a aussi investi dans les paiements électroniques notamment au Nigeria. Le deuxième groupe actionnaire, avec 7,66 % du capital, est Britam (British-American Investments Company – Kenya) (Equity Bank, 2012 p. 7, p. 82). Par ailleurs, près d'une trentaine de fonds ont des prêts en cours à Equity Bank, dont un fonds luxembourgeois (Dexia), deux fonds suisses (Blue Orchard et ResponsAbility), deux fonds chinois, des fonds ougandais et tanzaniens (Equity Bank, 2012, p. 78). Il est à noter que cette banque de microcrédit, outre ses 112 agences au Kenya, possède des filiales au Sud Soudan, au Rwanda, en Tanzanie et en Ouganda. En raison du caractère exceptionnel d'Equity, comme institution ayant des actionnaires en partie étrangers, c'est surtout par les crédits ouverts par des groupes financiers étrangers aux institutions africaines de microcrédit que se réalise l'exportation d'une partie des intérêts payés par les petits emprunteurs. Toutefois, le poids des institutions à caractère mutualiste ou coopératif en Afrique subsaharienne en particulier francophone réduit les fuites de capitaux du fait de cette mobilisation intérieure de l'épargne (Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, p. 95).

Des fonds internationaux de garantie peuvent permettre de répondre à la situation de surliquidité et créer une dynamique financière endogène (Fino & Vicent, 2007; Servet, 2007b). De même plutôt que le crédit les formes de participation à du capital risque peuvent jouer un rôle positif quand elles s'inscrivent dans une perspective solidaire (comme le Fonds Afrique par exemple soutenu par Garrigue en France qui est implanté en Afrique sub-saharienne et en Amérique centrale).

L'idée d'un couplage entre microcrédit et les monnaies locales participe aussi à la volonté d'endogénéiser les ressources financières. Mais ces expériences, connues au Brésil et en Amérique centrale pour ce qui est des pays en développement et émergents, sont encore très peu voire mal connues actuellement en Afrique¹⁷.

Conclusion

Ainsi, aux niveaux micro, méso et macro, le succès du microcrédit pour constituer un outil économique et financier efficace pour lutter contre la pauvreté suppose un certain nombre de conditions. Elles concernent notamment la clientèle cible des prêts, l'usage productif ou non que celle-ci en fait, l'existence ou non d'une demande solvable pour absorber le surcroît de production supposé engen-

¹⁷ Voir ci-dessus note 11.

dré par ce financement, un coût du crédit devant être inférieur à la rentabilité de l'activité ainsi financée (sous peine d'appauvrissement), les risques d'une part de drainage externe de ressources locales du fait des intérêts ou des dividendes acquittés par les établissements de microfinance et d'autre part d'un déséquilibre dans les flux internationaux de biens et services ainsi engendrés.

Il est exceptionnel que ces dix conditions soient simultanément réunies et que chacune se réalise parfaitement.

Dans un nombre croissant de pays, au fur et à mesure que les microcrédits s'y répandent, le surendettement des emprunteurs augmente (parce que les revenus dégagés sont insuffisants pour couvrir les coûts de ces crédits dont une grande part est affectée en fait à la consommation)¹⁸. On observe aussi un effet de saturation de la demande de crédit dans certaines zones¹⁹. Si l'on s'attache au seul impact économique du microcrédit, sa prétendue « révolution » a donc échoué. Sa légitimation doit utiliser d'autres arguments. Face aux échecs et à la montée des impayés, quand la bulle du microcrédit éclate çà ou là, il est possible de débattre à l'infini pour savoir s'il s'agit d'une crise ou de crises du microcrédit.

L'année 2011 a connu une régression du nombre de clients du microcrédit dans le monde ; une première depuis son émergence dans les années 1990. Selon le Rapport de la campagne du microcrédit 2012, à l'échelle planétaire, le nombre de clients qui avait atteint 205 millions en 2010 est retombé à 195 millions en 2011, et parmi ces derniers le nombre de ceux réputés « pauvres » a chuté de 138 à 125 millions. Toutefois, le microcrédit poursuit sa croissance en Afrique subsaharienne : le nombre de clients y est passé de 10.7 millions en 2009, à 12.6 millions en 2010 et à 14.2 millions en 2011 (évolution très positive par rapport la zone Asie Pacifique qui a vu décroître le nombre de clients des institutions de microfinance de plus de 15 millions alors que l'Amérique latine et les Caraïbes stagnaient (plus 105.000 clients seulement). Cette évolution s'explique en particulier par le fait que le microcrédit est beaucoup moins répandu en Afrique subsaharienne qu'il ne l'est désormais dans de multiples autres pays. Selon un sondage effectué dans dix-huit pays africains subsahariens, en moyenne 36 % de la population savent qu'il existe une offre de services microfinanciers dans leur communauté alors que 46 % déclarent qu'ils n'ont pas localement accès à ces services ; seuls 18 %

¹⁸ L'étude du surendettement des clients comme étant une des causes principales de crise du microcrédit dans un nombre encore limité de pays et surtout de risque de crise dans un nombre beaucoup plus grand est au cœur du programme de recherche *MFI Crises*, <http://www.microfinance-in-crisis.org/> soutenu par la Banque européenne d'investissement sous la direction d'Isabelle Guérin (IRD), pour lequel j'ai effectué des enquêtes de terrain au Maroc, au Nicaragua et en République dominicaine.

¹⁹ Ojong (2013, pp. 232-233) remarque que dans son échantillon d'enquêtés dans le Nord-Ouest du Cameroun 7,1 % ne sont clients d'aucune organisation de microcrédit parce qu'ils refusent d'en être et qu'ils trouvent que les services financiers des *njangis* (tontines), bien répandues dans cette région, leur conviennent mieux.

n'en ont jamais entendu parler. Ces pourcentages varient considérablement d'un pays à l'autre. Si la proportion de ceux qui savent qu'existe une offre dans leur localité est de 65 % au Malawi, de 63 % en Ouganda, de 57 % au Kenya et de 56 % au Sénégal, c'est le cas de moins de la moitié de la population dans les quatorze autres pays (avec des pourcentages très faibles au Zimbabwe (15 %) où 39 % des interrogés n'en ont jamais entendu parler, en République démocratique du Congo (16 %) où 22 % sont dans ce cas et en Côte d'Ivoire où 18 % ignorent son existence (Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, p. 104). Ceci explique la faible pénétration du secteur du microcrédit rapportée à sa cible, la population en dessous du taux national de pauvreté : le pourcentage de emprunteurs est de 2,2 % pour l'ensemble du continent (4,3 % en Afrique de l'est mais 1,6 % en Afrique du sud, 0,4 % en Afrique centrale et 1,1 % en Afrique de l'Ouest ; la moyenne du continent étant renforcée par l'Afrique du Nord avec 7,2 % (Beck, Maimbo, Faye & Triki, 2011, p. 92)²⁰. La microfinance ne connaît donc pas (encore) en Afrique subsaharienne les effets de saturation et de concurrence (parfois exacerbée) que subissent d'autres parties du monde. D'où l'attrait que le continent peut exercer, avec une augmentation du nombre de clients de 1.4 millions entre 20011 et 2012, pour les organisations chargées de placements à but lucratif. Toutefois, des moyennes nationales peuvent masquer des concentrations de l'offre en certaines localités, cause potentielle de nouvelles crises.

Pour réussir en Afrique subsaharienne, ou pour se refonder, sans connaître de crises de croissance analogues à celles subies en Bosnie, en Andhra-Pradesh (Inde du Sud Est), au Maroc ou au Nicaragua, la croissance du microcrédit devrait y être accompagnée de mesures adéquates pour répondre à ses limites économiques, sociales et culturelles. Or, là comme ailleurs, sa nécessaire réforme est engagée de manière très insuffisante, tout particulièrement à la suite de la commercialisation massive de ce service financier²¹ et des contraintes que celle-ci exerce. Pourtant, au sud du Sahara, des leçons pourraient aussi être tirées des divers échecs du microcrédit afin que les mêmes erreurs n'y soient pas commises par les autorités publiques dans leurs plans stratégiques de réduction de la pauvreté et par ceux qui espèrent trouver dans des placements dans les établissements africains de microcrédit des opportunités introuvables si facilement et si rapidement ailleurs.

²⁰ Pour ce qui est des épargnants, les pourcentages sont de 4,1 % pour l'ensemble du continent (10,1 % en Afrique de l'Est mais 3 % en Afrique du sud, 1,2 % en Afrique centrale et 3,3 % en Afrique de l'Ouest et 0,1 % en Afrique du Nord) selon Beck (2011, p. 92).

²¹ Baumann & Fall (2013) montrent bien à travers l'exemple du Sénégal que la forme institutionnelle des coopératives et mutuelles ne constitue pas en la matière un garde-fou suffisant.

References

- Agbodjan, E. D. (2012). *Déterminants monétaires de la performance sociale des institutions de microfinance : une analyse à partir du cas de la région de l'Ogou (Togo)*. Thèse de doctorat en études du développement. Genève: The Graduate Institute Geneva.
- Africa Microfinance Action Forum (AMAF) & Women's World Banking (WWB). (2009). *Diagnostic pour l'action : la microfinance en Afrique*. In http://www.womensworldbanking.org/wp-content/uploads/imported/pdf/french/africa_diagnostic_f.pdf
- Balkenhol, B. (Ed.) (2009). *Microfinance et politique publique: portée, performance et efficience*. Paris: Presses universitaires de France.
- Anonyme (3 June, 2013). MP supports the use of Bangla Pesa... Says it's NOT MONEY but just a food voucher. *The Kenyan Daily Post*. In <http://www.kenyan-post.com/2013/06/mp-supports-use-of-bangla-pesa-says-it.html>
- Bateman, M. (2010). *Why doesn't microfinance work ? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London & New York: Zed Books.
- Bateman, M. (14 november, 2012). The rise and fall of microcredit in post apartheid South Africa. *Le Monde diplomatique*. In <http://mondediplo.com/blogs/the-rise-and-fall-of-microcredit-in-post>
- Baumann, E. (1998). 'Chez nous, c'est 10 % par mois !' Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar. In Harding, L., Marfaing, L., & Sow, M. (eds.), *Les opérateurs économiques et l'Etat au Sénégal* (pp. 189-202). Hambourg: LIT. In <http://www.documentation.ird.fr/hor/fdi:010022295>
- Baumann, E. (forthcoming). *Sénégal. Le travail dans tous ses états*.
- Baumann, E., & Fall, A. M. (10-12 June, 2013). Senegal: the rise and foretold fall of microfinance? *Third European Research Conference on Microfinance*. Norway: University of Agder.
- Beck, T., Maimbo, S. M., Faye, I., M., & Triki, T. (2011). *Financing Africa Through the Crisis and Beyond*. Washington, D. C.: World Bank
- Benyawa, L. (May 30, 2013). NGO accused of supplying illegal tender. *Standard Digital*. In http://www.standardmedia.co.ke/?articleID=2000084855&story_title=ngo-accused-of-supplying-illegal-tender
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Coulibaly, M., & Kedem, S. (2009). *Rapport social Evaluation SPI du RCPB-Burkina Faso. Bilan Social de la Confédération des Institutions Financières et de ses membres*. Réseau des Caisses Populaires du Burkina.
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2012a). Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database. *Policy Research Working Paper*, 6025. DOI: 10.1596/1813-9450-6025
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2012b). Financial Inclusion in Africa: An Overview. *Policy Research Working Paper*, 6088. DOI: 10.1596/1813-9450-6088
- Dissaux, T. (2013). *Développement endogène et monnaies complémentaires sur le continent africain*. Institut Veblen pour les réformes économiques.
- Doumbia, S. (2011). Surliquidité bancaire et "sous-financement de l'économie" : Une analyse du paradoxe de l'UEMOA. *Tiers Monde*, 205, pp. 151-170.

- Duvendack, M., et al. (2011). *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Equity Bank. (31 December, 2012). *Annual Report and financial statements*. Nairobi: Equity Bank.
- Fernando, J. L. (Ed.) (2006a). *Microfinance. Perils and prospects*. London & New York: Routledge.
- Fernando, J. L. (2006b), Introduction. Microcredit and empowerment of women: blurring the boundary between development and capitalism. In Fernando, J. L. (Ed.), *Microfinance. Perils and prospects*. London & New York: Routledge.
- Fino, D., & Vincent, F. (2007). Financer le risque : un nouveau projet pour la coopération internationale. La couverture du risque pour accéder à des ressources financières : l'expérience du Fonds international de Garantie (FIG). *Autrepart*, 4 (44), 47-62. DOI: 10.3917/autr.044.0047
- Gifford, J. L. (2004). Utilizing, accumulation and protecting livelihood assets : the role of urban informal financial services in Kampala, Uganda. In Lont, H., & Hospes, O. (Eds.), *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt* (pp. 69-88). Delft: Eburon Academic Publishers.
- Guérin, I. (2003). *Femmes et économie solidaire*. Paris: La Découverte.
- Hillenkamp, I., & Servet, J.-M. (2012). La lutte contre la pauvreté, enjeu international. *CERISCOPE Pauvreté*. In <http://ceriscope.sciences-po.fr/pauvrete>
- James, D. (2013). Regulating credit: tackling the redistribution of neoliberalism. *Fifth European Conference on African Studies (ECAS5)*. Lisbonne: ISCTE-IUL.
- Lont, H., & Hospes, O. (Eds.) (2004). *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt*. Delft: Eburon Academic Publishers.
- Maes, J. P., & Reed, L. R. (2012). *État de la Campagne du Sommet du microcrédit. Rapport 2012*. Washington, D.C.: Campagne du Sommet du Microcrédit (MCS).
- Meyer, C. (2012). *Les finances solidaires comme biens communs durables : étude de cas de la Banque communautaire de développement Palmas (Brésil)*. Thèse de master en sciences de la population et du développement. Bruxelles: Université Libre de Bruxelles.
- Monga, C. (2013). Managing other people's money: financial services in sub-Saharan Africa after structural adjustment. *Fifth European Conference on African Studies (ECAS5)*. Lisbonne: ISCTE-IUL.
- Morvant-Roux, S. (Ed.) (2009). *Exclusion et liens financiers — Microfinance pour l'agriculture des pays du Sud — Rapport 2008-2009 réalisé à l'initiative de, et publié par, la Fondation FARM*. Paris: Economica.
- Ojong, N. D. (2013). *Microfinance, Informal Financial Mechanisms and Low-Income Populations : An analysis of the life-styles of low income populations in the North West Region of Cameroon*. Thèse pour le doctorat en études du développement. Geneva: Graduate Institute of International and Development Studies.
- Périlleux, A. (2011). *Governance and Growth of Cooperatives in Microfinance*. Thèse de doctorat en sciences économiques et de gestion. Belgium: Université de Mons.
- Régner, P., & Song-Naba, F. (2004). Plaidoyer pour une combinaison de l'appui financier et technique aux petites entreprises dans les pays en développement africains. *Techniques financières et développement*, 77, pp. 14-24.

- Roodman, D. (2012). *Due Diligence. An impertinent inquiry into microfinance*. Washington: Centre for Global Development.
- Ruche, S. (17 may, 2013). Les enseignements post-crise. Microfinance. *L'Agefi*.
- Sall, A. (2012). *Les stratégies et initiatives des femmes dans le secteur de la microfinance. Le cas du Sénégal*. Thèse pour le doctorat en sociologie. Paris: Université Paris Descartes.
- Saxegaard, M. (2006). Excess Liquidity and effectiveness of monetary policy: Evidence from Sub-Saharan Africa. *IMF Working Paper*, WP/06/115.
- Schümperli Younossian, C., Fino, D., & Servet, J.-M. (2007). De l'aide extérieure à la mobilisation des ressources locales. *Annuaire suisse de politique de développement*, 26 (2), 11-21. In <http://aspd.revues.org/110>
- Servet, J.-M. (2006). *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Paris: Odile Jacob.
- Servet, J.-M. (2007a). Au-delà du trou noir de la financiarisation. *Annuaire suisse de politique de développement*, 26 (2), 25-56. In <http://aspd.revues.org/117>
- Servet, J.-M. (2007b). Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement. *Annuaire suisse de politique de développement*, 26 (2), 143-156. In <http://aspd.revues.org/138>
- Servet J.-M. (2007c). Les illusions des objectifs du Millénaire. In Lafaye de Michaux, E., Mulot, É., & Ould-Ahmed, P. (Eds.), *Institutions et développement. La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement* (pp. 63-88). Rennes: Presses universitaires.
- Smets, P., & Bähre, E. (2004). When coercion takes over: the limits of social capital in microfinance schemes. Lont, H., & Hospes, O. (Eds.), *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt* (pp. 215-236). Delft: Eburon Academic Publishers.
- Song-Naba, F. (2010). *Promotion des petites entreprises de transformation agroalimentaire au Burkina Faso et au Ghana : rôle des services d'appui technique et financier*. Thèse de doctorat en études du développement. Genève: Institut de hautes études internationales et du développement.
- Sossa, T. (2013). *La microassurance santé comme modèle alternatif de protection sociale : Cas des mutuelles de santé dans le département du Mono au Bénin*. Thèse pour le doctorat en études du développement. Genève: Institut de hautes études internationales et du développement.
- Stewart, R., et al. (2012). *Do micro-credit, micro-savings and micro-leasing serve as effective financial inclusion interventions enabling poor people, and especially women, to engage in meaningful economic opportunities in low- and middle-income countries? A systematic review of the evidence*. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Viarengo, M. (2012). Women's Micro-Finance as a Poverty Alleviating Strategy. *Globe. La revue de l'Institut*, 10, pp. 16-17.
- Zelizer, V. (2005). *La signification sociale de l'argent*. Paris: Seuil.
- Zoetelief, Jochem (2004). Microfinance from below: exploring rural livelihoods in Tanzania. In Lont, H., & Hospes, O. (Eds.), *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt* (pp. 57-65). Delft: Eburon Academic Publishers.