

## Aléa moral et asymétrie d'information : le prêt collectif à responsabilité conjointe

Isabelle Guérin, Centre Walras (CNRS – Université Lyon 2)

### RESUME

Le principe du prêt collectif, basé sur la responsabilité conjointe des emprunteurs, apparaît comme une véritable innovation financière dans la mesure où il prétend remédier au problème central auquel toute initiative d'intermédiation financière est confrontée : la gestion de l'information et la gestion des risques. L'analyse des pratiques nous amène à nuancer ce résultat. Du fait du contexte de très forte incertitude et de l'asymétrie des positions sociales, le rôle d'autosélection et d'incitation du groupe s'exerce de manière disparate. En outre, les groupes d'emprunteurs ne sont pas seulement des modalités efficaces de coordination ; ils sont également des lieux d'affrontement et de marchandage entre acteurs dotés de capacités cognitives et de pouvoir hétérogènes. Le rôle du groupe en matière de gestion de l'information et de gestion des risques dépend à la fois de l'articulation entre intérêts individuels et finalité collective, du degré d'interdépendance et de coopération, et enfin de l'articulation entre l'endogène et l'exogène. Quel que soit le rôle du groupe, les agents de crédit jouent également une fonction décisive de transmission de l'information. Enfin, au-delà des mécanismes d'incitation explicites et formalisés, les mécanismes d'incitation effectifs prennent plus souvent la forme de contrats implicites. Au total, la délégation de l'information ne peut faire l'économie d'une gestion collective des risques, d'une communication qui permette d'éviter les malentendus, de la prise en compte des rapports de pouvoir et enfin des éventuels " coûts sociaux " de la pression sociale.

### ABSTRACT

This paper utilizes case studies to explore the advantages and disadvantages of group lending schemes. A high degree of social connectedness facilitates action, coordination, effective sanctions and reduction of transaction costs. But empirical evidences give some insights on the conditions under which groups perform well or badly. First, differences in access to resources and the power structures involved cannot be ignored, even at the microlevel power. The ideal self selection process assumed by peer group theory is both rare and impractical. Neither is it possible to ignore eventual social costs of repayment pressure ; repayment discipline need to be tempered by additionnel mechanisms of risk management which are able to protect individuals. Finally, imperfect flows of information may also come from bank workers or development agents. Focusing on how peer groups use information doesn't allows us to mislead the role of intermediaries between lender and borrowers, and specially how they translate information and eventually how they monopolize and misappropriate it.

### INTRODUCTION

Le principe du prêt collectif, basé sur la responsabilité conjointe des emprunteurs, apparaît comme une véritable innovation financière dans la mesure où il prétend remédier au problème central auquel toute initiative d'intermédiation financière est confrontée : asymétrie d'information et aléa moral. Dans un contexte où les mécanismes de pression sociale sont suffisamment forts pour exercer un rôle de menace, on fait l'hypothèse que l'organisme prêteur délègue au groupe la gestion de l'information à la fois ex ante (sélection des emprunteurs solvables), et ex post (surveillance et contrôle des comportements de remboursement). L'approche collective apparaît ainsi comme un moyen de pallier

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

les problèmes de rationnement de crédit, inhérents aux marchés financiers des pays en développement où les fortes asymétries d'information et l'importance des coûts de transaction impliquent une mauvaise allocation des ressources [Stiglitz, 1990]. Aujourd'hui, l'importance acquise par ce type d'approche, notamment dans sur le continent asiatique et dans la mouvance de ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui la "microfinance", confirme les propositions de Joseph Stiglitz. D'après les statistiques de la Banque Mondiale [1997b], 65% des dispositifs de microfinance reposent sur une approche collective. Les deux plus importants d'entre eux, la *Grameen Bank* au Bangladesh et la *Bank Rakyat* Indonésienne, regroupent jusqu'à deux millions d'emprunteurs. On estime que l'offre globale touche huit à dix millions d'emprunteurs. Cette incontestable réussite ne doit toutefois pas masquer les risques de dérives, particulièrement marqués depuis que les organismes internationaux d'aide au développement ont décidé de soutenir massivement ce type de dispositif. À partir d'une revue de la littérature existante, et en confrontant les résultats obtenus aux réalités empiriques issues de plusieurs dispositifs africains, nous proposons de préciser les conditions d'efficacité du prêt collectif, à la fois pour l'emprunteur et l'emprunteur.

Une première section revient sur l'essor récent du prêt à responsabilité conjointe. Si cette formule suscite autant d'intérêt, c'est en partie car elle est cautionnée par les fondements théoriques néo-institutionnalistes dont s'inspirent les politiques soutenues par la Banque Mondiale. Reconnaître le rôle des organisations et dépasser la dichotomie État / marché est bien sûr une avancée incontestable. Deux critiques peuvent toutefois être avancées aux différents modèles inspirés de la nouvelle économie institutionnelle : l'incomplétude de l'hypothèse de rationalité, et le fait de considérer les groupes d'emprunteurs comme des « boîtes noires ». Les sections suivantes proposent de revoir le fonctionnement du prêt collectif à partir d'une reformulation de l'hypothèse de rationalité et d'une analyse des groupes d'emprunteurs qui tiennent compte de l'ambivalence inhérente à toute action collective. De ce fait, l'efficacité du prêt collectif est soumise à un certain nombre de contraintes, plus restrictives que ce que postulent les modèles. Ceci explique d'ailleurs que les dispositifs qui font preuve d'efficacité complètent le principe de la responsabilité conjointe avec d'autres mécanismes d'incitation, comme l'a déjà noté Jonathan Morduch [1999]. La section 2 précise l'origine des données empiriques. La section 3 propose une redéfinition des processus de décision et des comportements coopératifs. Les sections 4 et 5 se focalisent respectivement sur le rôle du groupe en matière d'incitation et sur les comportements de coalition. La section 6 porte sur la dimension stratégique de l'information et sur les risques d'appropriation et de détournement de l'information. En conclusion sont proposées quelques pistes susceptibles de limiter les risques de dérives évoquées.

## I. L'ESSOR DU PRET COLLECTIF

Dès la fin des années soixante-dix, la Banque Mondiale reconnaissait la pertinence de la microfinance<sup>1</sup>. Récemment, son soutien a pris beaucoup plus d'ampleur, notamment par le biais du Groupe Consultatif d'assistance au plus pauvres (CGAP). Créé en 1995, ce programme vise, entre autres objectifs, à créer un climat propice au développement de la microfinance : généraliser le soutien de l'institution à des expériences concrètes, mais aussi favoriser la coordination entre les différents donateurs et contribuer à la diffusion de « pratiques optimales » (*best practises*). En 1997 à Washington, le premier « sommet du microcrédit » donne à la microfinance encore une autre ampleur. Organisé à l'initiative d'un consortium regroupant multiples organismes de microfinance ainsi que

---

<sup>1</sup> L'emploi du terme « micro » met l'accent sur l'échelle des projets financés : prêts de faible montants destinés à des projets de petite envergure, généralement d'auto-emploi. Parler de « faible » montant n'a de sens que par rapport à un niveau de vie. La Banque Mondiale retient comme critère un montant maximal de 30% du PNB par habitant. Ainsi, en France, un prêt d'environ 5 000 \$US (30 000 francs français) sera considéré comme de la microfinance, tandis qu'au Sénégal le montant retenu sera d'environ 300 \$US (1 500 francs français).

Le terme *microfinance* recouvre à la fois les opérations de crédit et d'épargne ; la spécificité des expériences destinées aux plus pauvres réside dans l'octroi de crédit préalable à l'épargne, ce qui explique l'emploi du terme *microcrédit*. Toutefois, ces mêmes expériences prévoient, à court ou moyen terme, la mobilisation d'épargne, c'est la raison pour laquelle nous utilisons le terme microfinance.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

baillleurs de fonds et fondations, soutenu par l'ONU et par plusieurs gouvernements, réunissant plus de 2000 organisations, cet événement officialise la reconnaissance de cet outil sur la scène internationale. L'objectif des promoteurs du sommet est explicite : ils lancent un appel à la mobilisation internationale, avec pour ambition de toucher cent millions de familles « les plus pauvres », notamment les femmes, d'ici 2005.

Cet engouement massif pour la microfinance s'appuie en très large partie sur le principe du prêt collectif. Deux approches peuvent être distinguées (§1), nous verrons ensuite l'origine des données empiriques (§2).

## 1. Groupes solidaires et banques villageoises

La Banque Mondiale distingue deux types d'approches collectives : le principe des *groupes solidaires* et celui des *banques villageoises*.

- Les groupes solidaires

Au début des années soixante-dix au Bangladesh, un professeur d'économie, Mohammed Yunus, fait le pari de prêter un peu d'argent à quelques femmes trop pauvres pour avoir accès à un quelconque système de crédit. S'inspirant des pratiques financières informelles locales, il propose de substituer des garanties morales à des garanties matérielles. De cette première initiative naîtra la *Grameen Bank*, devenue aujourd'hui le symbole du crédit aux pauvres. L'idée est simple ; il n'empêche qu'elle révolutionne le monde de la finance en montrant qu'octroyer du crédit à des pauvres dépourvus de terre, de biens et d'épargne est possible. Le principe, qualifié de *groupe solidaire*, est le suivant : le crédit s'adresse à un groupe de 4 à 7 personnes, et les différents membres se portent mutuellement caution. Aucune garantie ni épargne préalable n'est exigée, l'institution financière s'appuie sur l'autocontrôle du groupe pour pallier les risques de défaillance par le biais de la *two-two-one procedure*. Les deux premiers membres du groupe bénéficient d'un prêt ; si les deux emprunteurs remboursent dans le délai imparti (délai généralement relativement court), les deux membres suivants bénéficient à leur tour d'un prêt. Lorsqu'ils ont remboursé, le cinquième membre, qui joue le rôle de chef du groupe, obtient à son tour un prêt. Le principe de la responsabilité conjointe est complété par un management participatif ; un responsable est désigné pour chaque village, il joue le rôle d'intermédiaire entre les emprunteurs, les agents de crédit et les responsables de l'agence locale. Très régulièrement, tous les agents villageois se retrouvent pour faire le point et résoudre collectivement les problèmes éventuels. La *Grameen Bank* obtient le statut d'institution financière en 1983 ; elle a inspiré la mise en place de dispositifs de microfinance sur l'ensemble de la planète, au Sud mais aussi au Nord. Elle touche aujourd'hui près de 2,5 millions d'emprunteurs, dont 95% de femmes, avec un encours de prêt qui varie entre 30 et 40 millions de \$US. Les taux de remboursement sont d'environ 92%. La plupart des prêts sont d'une durée d'un an, pour des montants d'environ 135\$US. Le taux d'intérêt nominal annuel est de 20%, ce qui correspond à un taux d'intérêt réel de 15 à 16%. Près de 1000 agences ont été créées, couvrant l'ensemble du territoire bengali.

- Les banques villageoises

La seconde approche est qualifiée de "banque villageoise" (*village banking*) ou encore de "groupe d'auto-assistance". Elle est développée notamment par la fondation FINCA (*Foundation for International Community Assistance*) et s'appuie sur des groupes plus larges (10 à 50 personnes). Le groupe entier bénéficie d'un prêt, qu'il se charge ensuite de redistribuer à ses propres membres, selon des modalités qu'il a lui même choisies. Outre la taille des groupements, cette approche se distingue par les objectifs visés : au-delà de l'accès au crédit, les programmes visent à promouvoir la mobilisation d'épargne et à améliorer les capacités d'auto-organisation des groupements (l'*empowerment*) ; l'objectif à terme étant l'autonomie financière des groupes. Initié au cours des années quatre-vingt en Amérique Latine, le modèle des banques villageoises a été répliqué depuis dans plus de 25 pays, sur environ 3000 sites, aussi bien aux Etats-Unis que sur le continent africain. On estime aujourd'hui qu'environ 90 000 clients sont concernés par ce type de dispositif. À l'heure actuelle, on estime qu'en moyenne, les banques villageoises parviennent à s'autofinancer à hauteur de

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

70%. Cette moyenne masque bien sûr de fortes disparités. Selon les contextes et les moyens développés, les capacités d'autonomisation sont ensuite très variables.

Une enquête réalisée par la Banque Mondiale en 1995 dans les pays en développement (dans le cadre de son programme *Sustainable banking with the poor*) met en évidence l'importance récente de ces deux modes d'approche collective [Banque Mondiale, 1997b]<sup>2</sup>. L'enquête montre également (voir le tableau ci-dessous) que l'approche collective s'adresse à une clientèle *a priori* plus touchée par l'exclusion bancaire : les femmes, généralement les plus démunies en termes de patrimoine et d'épargne préalable, ainsi que le milieu rural, *a priori* plus risqué et plus coûteux en termes d'intermédiation financière du fait de la dépendance vis-à-vis des aléas naturels et de la dispersion des emprunteurs. Le tableau ci-dessous donne les principales caractéristiques des programmes individuels et collectifs.

**Tableau 1. Comparaison des institutions accordant des prêts individuels et des prêts collectifs**

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

Source : Banque Mondiale, " Inventaire mondial des institutions de microfinance ", *Sustainable banking with the poor*, janvier 1997.

## 2. Origine des données empiriques

Trois dispositifs ont été choisis, en raison de leur capacité à illustrer les différents modes de fonctionnements du prêt collectif et de la pression sociale. Nous avons opposé plus haut *groupes solidaires* et *banques villageoises* ; dans la pratique, il est toutefois nécessaire d'aller au-delà de cette dichotomie. Si le principe de la *Grameen Bank* a été répliqué dans le monde entier, des adaptations sont à chaque fois nécessaires compte tenu des spécificités et des contraintes de chaque contexte. C'est ce que nous allons voir avec le PPPCR au Burkina Faso (Projet de Promotion du Petit Crédit Rural) ; le principe de la responsabilité conjointe au sein de groupes solidaires de petite taille est doublé d'une responsabilité conjointe *sectorielle*. Le programme *Crédits Rotatifs* du Crédit Mutuel du Sénégal représente un système hybride entre groupe solidaire et banque villageoise. Nous avons choisi

<sup>2</sup> Cette enquête visait à recenser les institutions de microfinance ayant au moins 1000 clients et créées avant 1993 ; au total 206 institutions ont été évaluées.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

également de présenter l'expérience des Caisses Villageoises de Crédit Autogérées ; le dispositif n'appartient pas au réseau FINCA, mais le principe est le même, et ce dispositif présente l'incontestable mérite d'avoir atteint l'autonomie financière. Soulignons d'emblée que l'échelle des dispositifs de microfinance d'Afrique de l'Ouest est beaucoup plus restreinte que celle des dispositifs présents en Amérique latine ou en Asie, tels que la *Grameen Bank*, la *Bank Rakyat* Indonésienne, en encore *Bancosol* en Bolivie. La dispersion beaucoup plus forte des emprunteurs (du fait d'une pression démographique plus faible), les difficultés économiques et agricoles et enfin les problèmes de gouvernance sont autant d'éléments qui justifient ce décalage.

### **2. 1. Le PPCR au Burkina Faso : responsabilité conjointe et sectorielle<sup>3</sup>**

Le PPCR est une tentative d'adaptation du principe de la *Grameen Bank* dans un contexte sahélien, particulièrement risqué du fait des sécheresses régulières, d'une clientèle dispersée et d'un contexte économique déprimé. Avec un PNB par habitant de 300\$ US par an (contre 520\$US pour la zone sahélienne), le Burkina Faso fait partie des pays les plus pauvres. Le dispositif été mis en place en 1988 à l'initiative d'un promoteur français (le CIRAD), en partenariat avec une ONG locale et la Caisse Nationale de Crédit Agricole burkinabé, qui se charge du refinancement des caisses. Le dispositif s'est donné comme objectif de viser la clientèle la plus pauvre : les femmes en milieu rural. Le montant moyen des prêts est de 50\$US. En 1996, le dispositif comptait 25 000 clients, dont 98% de femmes et 60% en milieu rural. Le prêt est généralement annuel, et les remboursements sont hebdomadaires. Le taux d'intérêt nominal s'élève à 20% ; le taux d'intérêt réel a été négatif au cours des années de forte inflation qui ont suivi la dévaluation de 1994 ; depuis 1996, il s'est stabilisé à environ 15%. Le dispositif a aujourd'hui le statut d'ONG, l'objectif à terme étant de se transformer en institution financière.

Le principe de garantie reprend celui de la *Grameen*, à savoir une responsabilité conjointe au sein d'un groupe d'emprunteurs (généralement au nombre de 5) ; elle est doublée d'une responsabilité conjointe *sectorielle* : les groupes solidaires sont regroupés en *quartiers*, et les quartiers sont eux-mêmes regroupés en *villages*. Au sein de chaque village, tous les groupes sont mutuellement responsables : si l'un des groupes ne rembourse pas, l'ensemble du village est bloqué pour l'octroi d'un nouveau prêt. Chaque village regroupe entre 200 et 800 clients. Ce système pyramidal a été instauré, d'une part pour diminuer les coûts de transaction, d'autre part pour profiter de la forte pression sociale villageoise, nous y reviendrons.

### **2. 2. La convention « crédits rotatifs » du Crédit Mutuel du Sénégal : responsabilité sectorielle et fonds de garantie<sup>4</sup>**

Le dispositif *Crédits rotatifs* du Crédit Mutuel du Sénégal s'inspire à la fois du principe des groupes solidaires et des banques villageoises. Ce dispositif a été mis en place en 1994 en partenariat avec la fédération des groupements de promotion féminine du Sénégal et le Fonds Européen de Développement. Pour l'institution financière, ce partenariat était le seul moyen de s'adresser à une clientèle féminine, dépourvue de garanties et d'épargne préalable. La fédération des groupements de promotion féminine joue en quelque sorte un rôle d'*intermédiation sociale* qui complète la fonction d'intermédiation financière du Crédit Mutuel<sup>5</sup>. Le crédit, d'un montant de 420\$US, est octroyé à des groupes de femmes, dont la taille varie entre 10 et 250 personnes. La gestion du crédit est ensuite

<sup>3</sup> Pour toutes les données et informations relative au PPCR, nous nous inspirons d'entretiens avec certains responsables du projet, ainsi que de Ellsasser [1992] et Banque Mondiale [1998].

<sup>4</sup> Nous nous appuyons ici sur nos propres enquêtes de terrain, réalisées entre octobre 1996 et mars 1997, dans le cadre d'une étude d'évaluation commanditée par l'Association Française des Volontaires du Progrès et le Fonds Européen de Développement. Les enquêtes ont été menées auprès de 100 femmes bénéficiaires du dispositif, 45 groupements, 12 agents de crédits et 6 agences de Crédit Mutuel [Guérin, 1997].

<sup>5</sup> Les systèmes mutualistes et coopératifs sont de plus en plus nombreux à imaginer des programmes spéciaux destinés à une clientèle féminine. Voir à ce sujet Fournier et Ouadréago [1996], Guérin [1999]. Au sujet des partenariats entre institutions financières et milieu associatif et ONG, voir MacGuire et Conroy [1997], Guérin [2000a].

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

entièrement déléguée au groupe qui décide lui-même des conditions d'attribution et du choix des bénéficiaires, et qui se charge de surveiller les remboursements. Certains choisissent une répartition égalitaire, dès que le groupe dépasse une certaine taille, le montant individuel devient dérisoire. En milieu rural cette option est quasi-systématique, c'est la raison pour laquelle la majorité des montants (73%) sont inférieurs à 8\$US. En revanche en milieu urbain, le groupe procède plus souvent à une sélection : la majorité des montants (72%) sont compris entre 16 et 50\$US. Cette différence tient aussi à la taille des groupements, généralement plus grande en milieu rural. Le taux d'intérêt est de 2% par mois sur le montant restant dû, ce qui équivaut à un taux d'intérêt nominal d'environ 8% sur 6 mois, et à un taux réel d'environ 6%. Deux types de garanties sont exigées, associant *partage* et *mutualisation* des risques. Le *partage* des risques se fait par le biais d'un fonds de garantie, alimenté à la fois par les groupements emprunteurs et par un bailleur de fonds, le Fonds Européen de Développement. La *mutualisation* des risques reprend le principe de la responsabilité conjointe sectorielle : les groupes sont responsables les uns des autres à l'échelle du quartier. Chaque quartier regroupe entre 20 et 30 groupes, soit 300 à 1 000 femmes. À la date de l'enquête, le taux de remboursement à échéance était de 95%, il atteignait 98% à 6 mois. Au-delà de l'accès au crédit, ce programme vise également à renforcer l'*empowerment* des groupes féminins : les promoteurs espèrent que la gestion collective de crédit va permettre aux clientes d'acquérir et/ou de renforcer leur compétences en matière d'organisation collective, de budgétisation, etc. En revanche, contrairement au principe des banques villageoises, le dispositif ne vise pas l'autonomisation financière des groupes. Précisons enfin que ce programme est la première initiative destinée aux femmes d'une telle ampleur dans ce pays. Après 15 mois d'activités au printemps 1997 — date de l'enquête —, 1500 crédits collectifs avaient été accordés, pour un montant de 800 000 \$US de crédits cumulés. Le nombre de groupes bénéficiaires était évalué à 1000 et le nombre de femmes à 50 000.

### ***2. 3. Pression sociale versus responsabilité conjointe : les caisses villageoises autogérées<sup>6</sup>***

Les caisses autogérées ont été mises en place sous l'égide d'un opérateur français, le Centre International de recherche et de développement (CIDR)<sup>7</sup>. L'objectif à terme est simple tout en étant très ambitieux : former des ONG locales à la mise en place de systèmes de microfinance. Il s'agit finalement moins de créer directement des systèmes que de professionnaliser des opérateurs locaux dans le domaine de la décentralisation financière. Des caisses ont été mises en place au Mali, Burkina Faso, en Gambie, à Madagascar, au Cameroun, à Sao Tomé, et en Ethiopie. En 1996, l'ensemble de ces réseaux représentait 260 caisses, 67 500 membres dont 25 800 femmes, un encours d'épargne de 831 500 \$US, et un encours de crédit de 2 010 000 \$US. C'est au Mali que l'expérience est la plus avancée puisqu'une partie des caisses ont atteint leur objectif d'autonomie financière. Contrairement aux expériences précédentes, l'accent est mis autant sur l'octroi de crédit que sur la mobilisation d'épargne, même s'il est possible pour les clients d'emprunter sans épargne préalable. En 1997, le réseau comptait, 131 caisses, 45 478 membres, dont 35% de femmes, ce qui représente 28% du total des clients de microfinance du Mali. L'encours de crédit s'élevait à 1,94 million \$US, soit 21% de l'ensemble des prêts octroyés par les institutions de microfinance maliennes ; l'encours d'épargne atteignait 654 000 \$US, soit 6,5% de l'épargne collectée par les institutions de microfinance maliennes. Le taux de recouvrement a toujours été supérieur à 98%. Les caisses sont gérées par un comité de gestion composé de 6 à 12 personnes, hommes et femmes, issus des différents quartiers du village. Le choix des membres se fait par les villageois, sur des critères d'honnêteté, de sérieux et de dévouement. Le rôle du comité consiste à analyser les demandes de crédit et décider des octrois, contrôler la bonne gestion des caisses (notamment le respect des décisions de prêt par les caissiers et l'encaisse en fin de journée), assurer la promotion de la caisse, informer régulièrement les villageois

<sup>6</sup> Nous nous appuyons sur des entretiens menés avec les responsables, sur des rapports de terrain [CIDR, 1993, 1993]. Nous nous appuyons également sur Chao-Beroff [1997], et Paxton [1998].

<sup>7</sup> Depuis 1961, le CIDR est une ONG qui étudie, formule et met en œuvre des programmes de développement local et régional basés sur la création et / ou l'appui à des activités économiques et financières. C'est dans ce cadre qu'est né le concept des caisses villageoises autogérées. Leurs principes ont été élaborés à l'issue d'un long travail de recherche et d'expérimentation.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

de son évolution et tenir une assemblée générale annuelle. Le montant des prêts oscille entre 5 et 1000\$US ; leur durée varie entre un mois et un an, et le remboursement se fait en une seule échéance. Les taux d'intérêt, fixé par l'assemblée villageoise, est en moyenne de 43% en valeur nominale, et de 34% en valeur réelle. Ce taux doit être comparé aux taux de rémunération de l'épargne : 21% en taux nominal, et 14% en taux réel. Pour chaque prêt une garantie physique est exigée (bicyclette, fusil, radio, charrue ou charrette, etc.). Les objets choisis n'ont généralement aucune valeur comptable, du fait de leur ancienneté ; mais ils ont une valeur marchande non négligeable du fait de leur utilité et de leur rareté.

**Tableau 2. Caractéristiques des programmes de microfinance étudiés**

	Grameen Bank, Bengladesh Date de création : 1977 Dernières données disponibles : 1998 <sup>8</sup>	PPCR, Burkina Faso Date de création : 1988 Dernières données disponibles : 1996	Convention Crédit Rotatif, Sénégal Date de création : 1994 Dernières données disponibles : 1997	Caisses autogérées, Mali Date de création : 1986 Dernières données disponibles 1997
Clientèle	2,4 million	25 000	50 000	45 000
Montant moyen des crédits accordés et durée	Montant ind : entre 19 et 34\$US Durée : un an	Montant ind : 10\$US Durée : un an	Montants collectifs :420\$US Montants ind : entre 8 et 50 \$US Durée : 6 mois	Montants varient entre 5 et 1000\$US Durée varie entre 1 mois et 1 an
Mode de remboursement	hebdomadaire	hebdomadaire	mensuel	Une seule échéance
Encours de prêt	Entre 30 et 40 millions \$US	/	192 330 \$US	1,95 millions \$US
Taux d'intérêt Nominal réel	Taux annuel 20% 15-16%	Taux annuel 20% 15%	Taux sur 6 mois 8% 5-6%	Taux annuel 43% 34%
Clientèle visée	95% de femmes majoritairement rural	98% de femmes majoritairement rural	100% femmes rural et urbain	35% de femmes rural et urbain
Garanties exigées	Responsabilité conjointe	Responsabilité conjointe et sectorielle	Responsabilité sectorielle Fonds de garantie	Garanties matérielles Exigence de proximité (clients locaux)
Taux de remboursement	92% à échéance 97- 98% à 6 mois	98%	95% à échéance 98% à 6 mois	98%

Au total, ce qui relève de contrats explicites ne joue qu'un rôle limité ; ce sont essentiellement des mécanismes *implicites* qui justifient l'aptitude à la rigueur, ou au contraire à la défaillance. Ces mécanismes ne sont intelligibles que si l'on redéfinit les processus de décisions et les comportements coopératifs.

## II. LES FONDEMENTS THEORIQUES : LE NEO-INSTITUTIONNALISME

### 1. L'évolution des politiques financières macroéconomiques

Revenir quelques instants sur l'évolution des politiques financières impulsées par la Banque Mondiale au sein des pays en développement<sup>9</sup> permet de mieux comprendre l'intérêt suscité par ce

<sup>8</sup> Données disponibles sur le site internet de la *Grameen Bank* : [www.grameen.com](http://www.grameen.com)

<sup>9</sup> La Banque Mondiale n'est bien sûr pas la seule institution à encourager ce type d'initiative ; elle ne fait qu'adhérer à un vaste mouvement qui a pris forme depuis les années quatre-vingt. Toutefois, la reconnaissance par la Banque Mondiale lui imprime nécessairement sa marque. Comme le suggère Béatrice Hibbou [1998], la Banque Mondiale peut être considérée comme l'idéal typique des bailleurs de fonds : cette dernière a

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

type d'initiative. Aux lendemains de la seconde guerre mondiale, les politiques mises en œuvre, légitimées à la fois par les courants dépendantiste, structuraliste et post-keynesien, accordent un rôle prééminent à l'État. L'orientation donnée aux marchés financiers répond surtout à un souci de développement et d'investissement ; c'est l'heure des banques de développement, des taux subventionnés et du crédit de l'animation rurale. Les remboursements sont catastrophiques, les coûts exorbitants. Les modes de fonctionnements, importés du Nord, sont certes inadaptés ; mais c'est aussi la généralisation des " crédits-dons " qui participe largement à la perversion des systèmes : l'échec de cette première phase est patent. Incriminés de laxisme en matière de gestion bancaire, de « prédation » et de « recherche de rente », les États sont en première ligne sur le banc des accusés. La crise économique et financière, relayée par les théories du *Public Choice* et de la bureaucratie, sonne le glas de la planification [Hugon, 1998].

Au cours des années soixante-dix, face aux dysfonctionnements et à la délégitimation des États, le consensus " classico-keynesien " cède alors la place au " consensus de Washington " : à une économie administrée par les règles se substitue une économie de marché régulée par les prix. L'utopie de l'État développeur devient celle du marché autorégulateur [Hugon, 1998]. Commence ainsi le règne des politiques libérales de stabilisation et d'ajustement, légitimées cette fois par des soubassements néoclassiques [Coussey, 1994]. En vertu d'hypothèse dite de la répression financière, la libéralisation des taux d'intérêt est encouragée. On suppose que cette libéralisation va favoriser la mobilisation de l'épargne et susciter une répartition optimale des capitaux. Ici encore, les résultats sont plus que mitigés. L'objectif du marché autorégulateur n'est pas remis en cause, mais on se rend compte que le contexte d'incertitude exacerbé et d'information imparfaite freine, voire bloque la marche vers le libéralisme.

Dans la mouvance des approches néo-institutionnalistes, inspirées notamment par les travaux de Joseph Stiglitz et d'Oliver Williamson, le débat se focalise alors sur ce qu'il est convenu d'appeler la " good governance " et l'environnement institutionnel nécessaire au marché. Le raisonnement est le suivant : le contexte d'information imparfaite explique à la fois les déviations des comportements individuels par rapport à l'hypothèse de rationalité, et l'hétérogénéité des structures de marché par rapport à l'hypothèse de concurrence parfaite. Seul un environnement institutionnel " efficace " peut conduire à une efficacité informationnelle, à la fois individuelle et collective. Le mot d'ordre n'est plus " getting the right prices " mais " getting the right institutions " [Williamson, 1995]. Qu'entend-on par efficacité ? Diminuer les coûts de transaction, limiter les asymétries d'information et garantir le respect des engagements sont les trois fonctions principales que doivent remplir les institutions. Non seulement le contexte d'information imparfaite implique une rationalité limitée, mais il ouvre la voie à l'exacerbation des comportements opportunistes, à la fois individuels et collectifs. Il devient donc essentiel de contrôler les « passagers clandestins ». L'internalisation par un mode de coordination hiérarchique des transactions ou par des réseaux est préférable dès lors que les coûts (coûts de recherche d'information, de négociation et de contrôle) sont inférieurs aux coûts du marché. La dichotomie État / marché laisse ainsi la place à une dichotomie public / privé à travers la reconnaissance d'une interdépendance entre État, marché, et organisations. L'État est réhabilité, mais dans une conception strictement instrumentale et fonctionnaliste<sup>10</sup> ; et surtout l'accent est mis sur les organisations susceptibles de prendre en charge le collectif [Stiglitz, 1986 ; Williamson, 1995].

---

progressivement acquis un quasi-monopole de la pensée institutionnelle dans le champ de l'économie du développement. Elle influence donc largement l'ensemble du discours du développement et les axes d'intervention privilégiés à un moment donné. Le Fonds Monétaire International possède un corps de doctrine beaucoup plus restreint et ne prétend pas imposer une doctrine globale ; les accords de Lomé n'exercent qu'une influence marginale sur les économies africaines ; et enfin les pays européens, y compris la France, n'ont toujours pas su développer un discours alternatif et cohérent.

<sup>10</sup> Le fait qu'individus et institutions soient capables de s'adapter ne conduit pas nécessairement à une situation efficiente au sens de Pareto, du fait du contexte d'information imparfaite et de l'incomplétude des marchés. Cette non efficacité implique un rôle potentiel pour les gouvernements [Stiglitz, 1986 ; Williamson, 1995]. Un rapport récent de la Banque Mondiale (1997) attribue cinq fonctions à l'Etat [Hugon, 1998] : établir un système de prix, maintenir un environnement de politiques non discriminantes y compris la stabilité macroéconomique, investir dans les services de base et l'infrastructure, protéger l'environnement et favoriser l'équité.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

Les groupes de villageois acquièrent alors une nouvelle légitimité. On se demandait jusque là pourquoi les paysans acceptaient d'y participer, puisqu'ils étaient généralement payés en deçà de leur productivité marginale. L'approche néo-institutionnaliste permet de justifier l'existence de ces groupes sans remettre en cause l'hypothèse de rationalité. Ils apparaissent comme une réponse au partage des risques et au problème d'incitation auxquels sont confrontés les propriétaires. L'interdépendance entre les paysans évite au propriétaire de mettre en place un système coûteux de supervision et de contrôle. Le groupe est une solution intermédiaire entre le salariat (où le propriétaire supporte l'ensemble des risques) et le travail indépendant (où le travailleur supporte l'ensemble des risques) [Stiglitz, 1986].

## **2. La responsabilité conjointe comme moyen de limiter les asymétries d'information**

C'est dans cette mouvance que s'inscrit l'attention accordée au principe de la responsabilité conjointe initié par la *Grameen Bank*. Comment évaluer la qualité de l'emprunteur et son comportement dans le futur ? Comment inciter l'emprunteur à révéler toute l'information dont il dispose et à ne pas adopter un comportement opportuniste ? Telles sont les questions centrales auxquelles est confronté tout prêteur, et qui renvoient au problème de l'asymétrie d'informations. L'emprunteur est le seul à détenir certaines données, ce qui met le prêteur dans une position de faiblesse. Cette asymétrie d'information peut se situer *ex ante* : l'emprunteur dispose d'une information privée avant le contrat de dette. Cette première forme d'asymétrie conduit au problème de la "sélection adverse", selon lequel il est difficile de distinguer les "bons" emprunteurs des "mauvais" emprunteurs. L'asymétrie peut se situer également *ex post* : le prêteur court le risque d'une exécution partielle du contrat ou de sa non-exécution du fait des comportements opportunistes de l'emprunteur. Cette seconde forme d'asymétrie conduit au "hasard moral". Le prêteur ne peut accepter de s'engager dans la relation de dette que s'il a les moyens de limiter cette asymétrie d'information et l'incertitude qui lui est liée : recherche d'information, surveillance, incitations diverses à l'exécution des contrats sont autant de moyens qui sont généralement mis en œuvre.

Dans le contexte entrepreneurial des pays du Sud, le problème des asymétries d'information est encore plus complexe. La collecte d'informations est à la fois difficile et coûteuse. L'évaluation de la solvabilité des emprunteurs est une première difficulté. Les critères objectifs utilisés généralement par les institutions financières (taux de rentabilité de l'activité, niveau de revenu de la personne, ratio d'endettement, etc.) ne sont guère adaptés puisqu'il est délicat, pour ne pas dire impossible, d'isoler l'activité économique de l'ensemble des contraintes qui pèsent sur l'emprunteur [Bloy et Mayoukou, 1994]. Admettons que la collecte d'informations soit possible, son coût serait de toute façon prohibitif compte tenu du montant des prêts.

Si l'on s'en tient aux méthodes classiques des institutions financières, le seul moyen de pallier ce manque de données consisterait à mettre l'accent sur le contrôle du comportement de l'emprunteur, par exemple en exigeant une garantie matérielle. Le problème est alors difficile à résoudre quand l'emprunteur n'a pas de patrimoine. Les "pauvres" sont-ils condamnés à être exclus de tout système de crédit ? Substituer des garanties matérielles par des garanties "morales" peut être un moyen de dépasser le problème, et c'est sur ce principe que repose le prêt à responsabilité conjointe, dont on mesure ici toute la pertinence. On fait le pari que le groupe permet de pallier les deux problèmes de l'asymétrie d'information : insuffisance de données sur l'activité et difficulté à surveiller le comportement de l'emprunteur lors du déroulement du crédit. L'entourage est de toute évidence le mieux placé pour évaluer la solvabilité d'un de ses membres. Réputation, bonne foi, capacité d'endettement, voire les dettes déjà contractées par ailleurs<sup>11</sup> sont autant d'éléments qui déterminent la solvabilité d'un emprunteur et que l'entourage est en mesure d'apprécier. Cette capacité d'autosélection est d'autant mieux assumée lorsque le groupe fonctionne déjà sous la forme d'une

---

L'intervention de l'Etat ne peut être efficace qu'il est capable de mettre en place des règles et surtout de les faire appliquer.

<sup>11</sup> Celles-ci étant un signe éventuel de fragilité mais aussi d'appartenance à de multiples réseaux sociaux qui sont autant de soutiens potentiels.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

tontine<sup>12</sup>. Les membres ont l'habitude de faire des arbitrages, d'évaluer les priorités des uns et des autres ; ils ont également eu l'occasion de "tester" leurs capacités de remboursement. Comme le suggère Célestin Mayoukou, la connaissance mutuelle des membres du groupe et leur expérience en matière de finance informelle constitue une "externalité positive d'information". Outre la mémoire collective, l'avantage "informationnel" du groupe réside également dans sa capacité à assurer une "coordination des temporalités différentes" : d'une part celles du court terme et du quotidien, et notamment de l'incertitude quotidienne, d'autre part celles du long terme des institutions financières [Mayoukou, 1999].

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

### **3. Le prêt collectif comme mode de « good governance »**

Le prêt collectif apparaît également comme un moyen de remédier aux carences de gouvernance en renforçant le « capital social » des sociétés locales. Banalisé depuis les travaux de James Coleman [1988] et de Robert Putnam [1995], le terme « capital social » fait désormais partie du vocabulaire de la Banque mondiale. L'hypothèse est la suivante : la nature et l'intensité des interactions au sein de la société civile sont un facteur clef des performances économiques et gouvernementales régionales. L'engagement civique est à la base du capital social, que Robert Putnam définit de la manière suivante : "*modes d'organisations sociales, telles que les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel*" [Putnam, 1995, p. 65].

Les réseaux sociaux et les normes qui leur sont sous-jacentes jouent un rôle déterminant à la fois d'un point de vue politique, à travers l'efficacité des gouvernements, et économique, *via* la diminution des coûts de transaction. Le capital social diminue l'opportunisme, facilite la réciprocité et la confiance sociale, considérées comme un "lubrifiant" des transactions politiques et économiques ; il facilite la circulation de l'information, autorisant ainsi une diminution des coûts de transaction ; enfin il facilite la coordination et l'action collective, autorisant ainsi une meilleure coopération à la fois politique et économique.

Le principe des banques villageoises, lorsqu'il vise à promouvoir les capacités d'organisation collective, s'inscrit explicitement dans cette mouvance. On suppose que la gestion d'un crédit va renforcer l'interdépendance et la coopération locale. Bien au-delà du prêt, le capital social ainsi créé devrait faciliter les performances économiques futures : directement, en limitant les coûts de transaction et en autorisant la mise en œuvre de contrats incomplets, et indirectement, à travers une l'acquisition de compétences en matière d'auto-organisation.

### **4. Les limites des approches néo-institutionnalistes**

Si la reconnaissance du rôle des organisations et le dépassement de la dichotomie État / marché est une avancée incontestable, il reste que l'on ne peut se contenter d'une conception fonctionnaliste des organisations en question et négliger leur caractère foncièrement social, politique et culturel [Hugon, 1999b]. Comme le suggère Jonathan Morduch [1999], force est de constater que le rôle du prêt collectif a été « exagéré », tant chez les économistes que chez les praticiens qui y voient l'outil idéal permettant de concilier accessibilité et viabilité [Morduch, 1999]. De la même façon, la notion de capital social, aussi pertinente soit-elle lorsqu'elle reconnaît l'imbrication des dimensions économiques, politiques et sociales, devient pernicieuse dès lors qu'elle est banalisée et employée sans tenir compte des spécificités locales [Harris et de Renzio, 1997].

---

<sup>12</sup> Les tontines sont des associations rotatives d'épargne, présentes dans la plupart des pays en développement. Dans sa formule simple, les membres de la tontine cotisent régulièrement, et chaque membre récupère à tour de rôle l'ensemble des cotisations. Leur fonctionnement repose essentiellement sur la confiance et la connaissance mutuelle des épargnants. Pour une approche économique du principe tontinier, voir notamment Bekolo-Ebe [1989], Lelart [1989], Mayoukou [1994], Nsolé [1984].

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

Dans la mouvance de l'approche néo-institutionnaliste, maints modèles ont été élaborés spécifiquement pour analyser le rôle potentiel des groupes d'emprunteurs en termes de gestion des risques, de l'information et des coûts, proposant de répondre aux deux questions suivantes : à quelles conditions l'approche collective est-elle un moyen de diversifier les risques et de les partager ? À quelles conditions le prêteur peut-il optimiser la coopération entre les emprunteurs ?

On est confronté à une situation que les théories de l'agence qualifient de « principal / agents-multiples »<sup>13</sup>. En d'autres termes, il s'agit de s'interroger sur les difficultés inhérentes à la production en équipe : comment éviter les comportements de « cavalier seul » lorsque la contribution marginale de chaque membre est inobservable ? Comment éviter par ailleurs les phénomènes de collusion, c'est-à-dire une situation dans laquelle l'ensemble des agents coopéreraient mais en poursuivant un intérêt incompatible avec ceux du principal ?

Pour répondre à ces deux questions, plusieurs modèles ont été proposés. Les travaux précurseurs de Diamond [1984] ouvraient la voie dans ce domaine, en mettant en évidence les avantages du prêt collectif en termes de diversification des risques. Partant du principe que les emprunteurs mènent des activités distinctes, et donc non corrélées du point de vue du risque, le prêt collectif à responsabilité conjointe apparaît comme un moyen de mutualiser les risques. Depuis, les modèles se sont élargis et complexifiés. Ils se focalisent soit sur le rôle du groupe en matière d'*incitation* [Besley et Coate, 1995], soit sur les *avantages informationnels* du groupe [Mayoukou, 1999 ; Stiglitz, 1990 ; Varian, 1990]. Certains mettent l'accent sur les avantages pour l'*emprunteur*, c'est notamment le cas du modèle proposé par Joseph Stiglitz [1990]. Celui-ci montre que la responsabilité conjointe, même si elle comporte des coûts (participation au groupe, contrôle des autres, partage des risques des autres) s'avère avantageuse pour l'emprunteur dans la mesure où elle permet d'obtenir des prêts plus intéressants : taux d'intérêt plus faibles, montants plus élevés, garanties matérielles moindres. D'autres approches se focalisent sur les gains obtenus par le *prêteur* : gains en termes d'économies d'échelle et en termes de taux de remboursement [Besley et Coate, 1995] ou de coût de recherche d'information [Varian, 1990]. Hal Varian suggère par exemple qu'il est plus avantageux pour le principal (l'institution prêteuse) de mettre en place des formes d'*incitation ex ante* que des pénalités *ex post* et la menace de pénalités sociales du groupe apparaît comme une forme d'*incitation ex ante* possible.

D'autres approches, enfin, prennent en compte simultanément le point de vue du prêteur et de l'emprunteur. Ainsi Jonathan Conning [1997] propose un modèle d'agence spécifique, qu'il qualifie de modèle d'« agents multiples à responsabilités multiples ». En effet, chaque membre du groupe (agent) est incité par un prêteur (principal) à agir selon deux modalités différentes : en tant qu'emprunteur, il sélectionne les actions à mener à l'égard d'un projet de production financé par le prêteur ; en tant que membre du groupe, il exerce un contrôle sur les activités des autres membres. Or ces deux activités sont difficiles à contrôler par le prêteur, et sont donc toutes deux soumises au problème de l'aléa moral. L'auteur montre que la garantie sociale peut se substituer à la garantie matérielle et être efficace, mais à condition que les membres disposent d'un « avantage significatif en matière de coût de contrôle ».

Quelle est la portée explicative de ces modèles quand on les confronte aux réalités empiriques ? Si un certain nombre de conclusions et de recommandations sont tout à fait pertinentes, et nous aurons l'occasion de les évoquer, il reste que bon nombre des mécanismes incitatifs observés échappent totalement à la modélisation. Celle-ci n'est pas non plus capable d'expliquer les causes d'échec. D'après l'enquête menée par la Banque mondiale [1997], les prêts collectifs enregistrent entre 12 et 17% d'impayés contre 9% pour les prêts individuels. Les résultats bruts masquent en fait une très forte disparité : quand des institutions enregistrent des taux quasi-nuls, d'autres croulent sous les impayés, on ne peut donc en déduire une efficacité moindre du prêt collectif. Par contre, s'interroger sur les facteurs d'échec devient urgent, notamment lorsqu'on sait que ce type d'expérience est amené à se développer très fortement au cours des prochaines années.

---

<sup>13</sup> La théorie de l'agence décrit des situations où deux individus ont intérêt à collaborer : l'agent (qualifié encore de mandataire) effectue, moyennant rétribution, une tâche pour le principal (qualifié encore de mandant). La théorie cherche les mécanismes d'incitation qui fassent que l'agent agisse dans le sens du principal.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

D'autres travaux ont déjà souligné les limites du cautionnement mutuel. Certains insistent sur la prise en compte des intérêts individuels : exiger une responsabilité conjointe ne peut faire l'économie d'incitations individuelles, telles que l'octroi de prêt progressif, les remboursements réguliers ou encore la nature répétée des interactions prêteur / emprunteur, notamment dans un contexte où il existe une forte concurrence [Morduch, 1999 ; Lapenu et alii, 2000]. Certains insistent sur le rôle premier de l'efficacité organisationnelle et du sentiment d'appartenance à l'institution financière. Pankaj Jain [1997], à partir d'enquêtes effectuées auprès de la *Grameen Bank*, montre que la discipline qui règne en matière de remboursements est moins l'effet de la caution mutuelle que le fruit d'une « culture organisationnelle », partagée à la fois par les agents de crédits et les emprunteurs et fortement entretenue par les responsables. D'autres évoquent la nécessité de garanties complémentaires telles que les fonds de prévoyance, seul moyen de tester l'engagement des emprunteurs et leur coopération et de s'assurer d'une gestion collective des risques [Huppi et Feder, 1991 ; Conning, 1997]. D'autres travaux encore, mettent l'accent sur la nécessité de tenir compte de la nature et de l'intensité des réseaux sociaux locaux : les responsabilités déléguées au groupe, lesquelles peuvent être plus ou moins étendues, doivent tenir compte du degré de coopération préexistant [Bhatt et Tang, 1998]. Nous proposons de prolonger ces réflexions, sur lesquelles nous aurons l'occasion de revenir, en redéfinissant le processus de décision et les comportements coopératifs.

### **III. REDEFINIR LE PROCESSUS DE DECISION ET LES COMPORTEMENTS COOPERATIFS**

Les modèles proposés souffrent de deux écueils : l'inadéquation de l'hypothèse de rationalité et le fait de considérer les groupes comme des « boîtes noires ».

#### **1. L'inadéquation de l'hypothèse de rationalité**

Dans la plupart des modèles évoqués, la mise en scène est la suivante : un emprunteur a la possibilité de bénéficier d'un prêt avec responsabilité conjointe et le modélisateur s'interroge sur l'opportunité de son comportement tout au long du processus de prêt. À chaque étape, on considère que l'emprunteur est parfaitement rationnel et qu'il procède à un arbitrage en termes de coûts / avantages :

- arbitrage entre les différentes formes de prêt auxquels il a accès ;
- arbitrage entre le rendement espéré d'une activité productive et le bénéfice privé qu'il pourrait retirer d'un usage non productif ;
- arbitrage entre le coût du contrôle auprès de ses pairs et le coût en cas de défaillance d'un de ses pairs ;
- et enfin arbitrage entre le bénéfice privé qu'il peut retirer d'un non remboursement et le coût des pénalités sociales de la part du groupe en cas de non remboursement.

Or dans la réalité, le processus de décision est très éloigné d'une succession d'arbitrages en termes de coûts / avantages. À chaque étape, on suppose que l'emprunteur a le choix entre différentes options. Mais a-t-il réellement le choix ? L'analyse des processus de décision individuels doit être affinée en tenant compte de trois dimensions : le contexte de très forte incertitude, le respect des obligations communautaires et l'asymétrie des positions sociales.

#### **1. 1. Incertitude et préférence pour le présent**

Les sources d'incertitude sont multiples : aléas climatiques pour ceux qui mènent des activités agricoles ; aléas des cours de vente et de l'approvisionnement pour ceux qui mènent des activités commerciales et artisanales, puisque la plupart du temps il n'existe aucun mécanisme de stabilisation ; aléas familiaux (maladie, décès), dont les frais viennent ponctionner le capital productif, les dispositifs de protection sociale, faut-il le préciser, restent réservés à une minorité. L'univers n'est pas *risqué*, il est *incertain*, au sens où les aléas ne sont pas probabilisables. Le contexte d'incertitude implique une très forte *préférence pour le présent*, ce qui conduit à redéfinir le rôle du taux d'intérêt. Concernant la

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

première étape du processus de décision de l'emprunteur, on postule que l'arbitrage va se faire en termes de coûts (coût monétaire *via* le taux d'intérêt, coût d'opportunité, en termes de recherche d'information, de temps passé à négocier le prêt, etc.). On postule également que le taux d'intérêt est un rapport un temps. On part de l'hypothèse que les demandeurs de fonds procèdent à un arbitrage entre le prix payé et la rentabilité attendue du prêt. Toutefois, dès lors que le niveau de risque global n'est pas probabilisable, toute volonté d'arbitrage entre risque et rentabilité devient illusoire. L'horizon économique se rétrécit, la valeur actuelle accordée aux revenus futurs devient dérisoire, et inversement le taux d'actualisation devient très élevé [Bloy et Dupuy, 1990]. Par conséquent, la préférence pour le présent est telle que les personnes acceptent de payer des taux d'intérêt qualifiés d'usuraires. En d'autres mots, dans un contexte d'incertitude très forte, l'arbitrage ne se fait pas forcément sur le coût du prêt, mais sur la *rapidité* d'accès à des liquidités. C'est la raison pour laquelle la *two-two-one procedure*, inspirée de la *Grameen Bank*, n'est pas toujours appréciée. C'est aussi la raison pour laquelle les taux pratiqués par les caisses villageoises (43% en taux nominal, 34% en taux réel), ne choquent pas les villageois, c'est d'ailleurs eux qui les ont choisis. De ce fait, l'accès à un prêt formel de type microfinance ne se substitue que partiellement aux autres sources de financement, du fait de temporalités différentes.

## **1. 2. Les obligations communautaires**

Une seconde contrainte limitant la liberté de choix émane des obligations communautaires ; en Afrique de l'Ouest, comme dans la plupart des pays en développement, chacun est pris dans un ensemble de droits et d'obligations auquel il peut difficilement se soustraire, ce que Amartya Sen appelle une « carte à l'échange » [Sen, 1993]. Bénéficiaire de droits fondamentaux (droit à la survie et à la protection, droit à la terre, à l'héritage, etc.) n'est possible qu'à condition de s'acquitter régulièrement d'un certain nombre d'obligations à l'égard de la communauté. Cette carte à l'échange donne lieu à des dépenses incompressibles, mais joue en même temps un rôle de protection sociale. Certaines obligations sont explicitement définies, et prennent la forme de dons réguliers, assimilables à un *impôt communautaire*. Le quotidien est ensuite jalonné d'obligations aléatoires, souvent implicites, qui se traduisent par un enchevêtrement de relations de don contre don. Ce principe redistributif stabilise, même si c'est de manière relative, l'incertitude du long terme ; chacun est assuré d'un minimum de survie [Mahieu, 1989]. En revanche, à court terme, le principe redistributif accentue l'incertain puisque chacun, à tout moment, peut être sollicité par la communauté. Enfin, droits et obligations ne sont pas les mêmes pour tous, d'où la présence de positions sociales fortement asymétriques.

## **1. 3. L'asymétrie des positions sociales**

Droits et obligations varient en fonction de l'âge, du sexe, de l'appartenance ethnique, ou encore de l'appartenance de lignage. Traditionnellement, les jeunes n'ont d'autre choix que de se plier aux exigences des aînés ; les femmes sont tenues avant toute chose d'assurer la descendance familiale et l'éducation des enfants, même si en Afrique de l'Ouest, elles disposent d'une certaine liberté de mouvement. La caste d'appartenance détermine les occupations professionnelles, et donc l'usage que l'emprunteur peut faire de son prêt. Comme toute règle, elles sont ambivalentes : elles contraignent les actions individuelles, mais représentent également des ressources pour l'action : ainsi cet emprunteur qui justifiera l'usage improductif de son prêt sous prétexte qu'il a du le « redistribuer », ou cette femme arguera de ses contraintes familiales pour justifier son défaut de remboursement. Enfin, ces règles ne sont pas figées, elles sont en permanente évolution, notamment sous l'effet de l'accès à l'éducation, sous l'effet également de l'émergence de nouvelles formes de pouvoir, suscitées par les rentes du développement<sup>14</sup>.

Toujours est-il que dans certains cas, c'est plus l'influence et le pouvoir de certains qui vont déterminer leur acception par le groupe que leur réelle solvabilité : l'asymétrie des positions sociales

---

<sup>14</sup> Nous y revenons à la section VI.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

implique nécessairement des relations hiérarchiques<sup>15</sup>. Les personnes influentes sont généralement des personnes âgées qui ne mènent plus d'activité économique, mais à qui il est difficile de refuser l'adhésion au groupe, et sur qui il sera difficile de faire pression lors du remboursement. Dans le PPCR au Burkina Faso, les femmes disent qu'elles préfèrent accéder à un prêt individuellement, notamment car elles savent qu'elles ne pourront pas faire pression sur celles qui sont en position hiérarchique [Banque Mondiale, 1998]. Inversement, celles qui sont en situation de dominées peuvent être poussées à adhérer au groupe et à bénéficier d'un crédit alors qu'elles n'en ont pas besoin. C'est ce que nous avons constaté au Sénégal. Pour le choix de l'activité financée, elles vont avoir tendance à adopter des comportements mimétiques. Elles prennent leur décision en imitant celles qui réussissent, mais sans disposer nécessairement des mêmes avantages (transport gratuit, avantages préférentiels chez les fournisseurs, clientèle déjà bien établie, etc.). Des enquêtes précises évaluant l'usage du crédit par les emprunteuses du dispositif *Crédits Rotatifs* du Sénégal mettent en évidence la disparité des modes de décision en fonction du statut [Guérin, 1997]<sup>16</sup>. Les plus aisées n'hésitent pas à employer le crédit pour un usage entièrement improductif. Personne n'ira menacer une présidente de groupement qui utilise le crédit pour financer le mariage de sa fille. En revanche, lorsque l'usage est productif, il est souvent plus rentable car les femmes peuvent se permettre de diversifier leurs activités. Pour les plus démunies, si l'usage est parfois improductif, c'est moins par opportunisme que par prévoyance (mettre une partie de la somme de côté en cas de problème de remboursement), ou par contrainte (aléa quotidien qui oblige à ponctionner une partie du crédit). Et si les cas de défaillance sont plus fréquents, c'est parce que les femmes ont été obligées au cours de la période de remboursement de décapitaliser pour faire face à des aléas<sup>17</sup>.

Revenons à la question de l'asymétrie des positions et aux relations hiérarchiques qui en résultent. Faut-il en déduire une absence totale de marge de manœuvre ? Les Africains seraient à tel point « englués » dans leurs relations de réciprocité que toute introduction de logique marchande serait vaine, on pense notamment au concept d'économie de l'affection proposée par James Scott [1976]. Faut-il au contraire assimiler une relation hiérarchique à une relation fonctionnelle, comme le suggère Joseph Stiglitz [1986] ? Ou bien faut-il adopter une voie médiane, suggérant une conception *mixte* de la motivation ? C'est cette dernière option qui nous semble la plus plausible.

## 2. Redéfinir les comportements coopératifs

Le second problème consiste à considérer les groupes comme des « boîtes noires ». L'efficacité du prêt à responsabilité conjointe repose sur une condition forte, celle de la cohésion sociale du groupe. Les menaces de pénalités sociales exercées par le groupe ne jouent un rôle incitatif que s'il existe une certaine interdépendance entre les membres.

Certains modèles se limitent à évoquer cette condition sans en préciser davantage le contenu. Ils postulent que c'est une caractéristique inhérente aux populations des pays du Sud, s'appuyant sur l'« économie de l'affection » mise en évidence par des travaux anthropologiques<sup>18</sup>. D'autres modèles postulent que la cohésion sociale des groupements, si elle n'existe pas au départ, finira par résulter d'un processus d'apprentissage issu de comportements individuels rationnels. Hal Varian, par exemple, considère que lors de la formation des groupes, les membres qui sont « bons » ont tout intérêt à s'associer avec des membres qui sont également « bons » [Varian, 1990]. Dans la même optique, Joseph Stiglitz [1990] fait l'hypothèse que le niveau de risque va progressivement s'homogénéiser, les emprunteurs étant naturellement incités à s'associer avec des emprunteurs d'un niveau de risque similaire. Le modèle proposé par Jonathan Conning [1997] fait figure d'exception. L'engagement des membres dans leur groupe est une condition *sine qua non*. Il ne suffit pas de mettre

---

<sup>15</sup> Les groupes de femmes emprunteurs n'échappent pas à cette structuration hiérarchique.

<sup>16</sup> Les enquêtes ont été menées auprès d'un échantillon de 100 emprunteuses (87 enquêtes exploitables).

<sup>17</sup> Ce point est beaucoup plus développé dans Guérin [2000b]. La corrélation entre rentabilité du crédit et niveau de revenu initial a été mise en évidence à une échelle beaucoup plus large, à partir d'enquêtes menées auprès de 13 institutions de microfinance, par Paul Hulme et David Mosley [1998].

<sup>18</sup> C'est le cas notamment du modèle proposé par T. Besley et S. Coate [1995].

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

en œuvre un contrat à responsabilité limitée entre pairs, encore faut-il que le contrat « soit fondé sur un enchaînement particulier des actions et exige un engagement » [Conning, 1997, p. 85].

N'est-ce pas contradictoire de supposer des emprunteurs rationnels, libres dans leurs choix, et en même temps soumis à la pression sociale de leurs pairs ? Quelles que soient les options envisagées, les modèles ignorent totalement la complexité des modes d'organisation des sociétés locales. La soumission au groupe existe mais à certaines conditions. Solidarité et pression sociale ne se décrètent pas. Elles se construisent, elles supposent une certaine légitimité et elles exigent un minimum d'articulation entre intérêts individuels et collectifs. En outre, les modèles n'envisagent que les effets positifs de l'incitation ainsi créée, allant jusqu'à suggérer que les menaces de pénalités soient maximales afin que l'effet d'incitation soit optimal<sup>19</sup>. Dans certaines situations, la menace est si forte qu'elle inhibe tout comportement individuel et engendre un certain nombre d'effets pervers. Cette critique s'adresse également aux partisans du capital social, dont la plupart ont tendance à s'en tenir à une conception « romantique » des sociétés locales, négligeant les relations hiérarchiques et les risques de coercition [Harris et de Renzio, 1995].

### 3. L'ambivalence de l'action collective

L'efficacité du prêt collectif dépend de la manière dont les groupes d'emprunteurs s'approprient le dispositif. Et cette appropriation dépend en large partie des modes de structuration des groupes, en d'autres mots des « règles du jeu » qui définissent et orientent l'interdépendance des membres au sein du groupe : les raisons et les enjeux pour lesquelles les emprunteurs se mobilisent, la manière dont ils s'organisent, dont sont prises les décisions, les échanges entre les membres. Or selon les groupes, les « règles du jeu » sont d'une extrême diversité. Afin de saisir cette hétérogénéité, une grille de lecture des différents degrés de structuration d'action collective est nécessaire. Trois critères, étroitement interdépendants, ont été choisis<sup>20</sup> :

#### 3. 1. L'articulation entre intérêts individuels et finalité collective

Les groupes d'emprunteurs sont confrontés au dilemme inhérent à toute forme d'action collective organisée. Ils sont à la fois un mode d'assurance : la coordination présente un optimum à la fois individuel et social sans que soient nécessaires la présence de menaces. Mais se pose également un risque de contradiction entre intérêts individuels et collectifs : risque de « passagers clandestins », risque également de coercition ; la coopération doit être approuvée à l'unanimité par ceux qui y seront soumis ; dans le cas contraire, les membres du groupe ne sont pas libres.

On sait aujourd'hui que le comportement coopératif ne saurait être le fruit d'un pur opportunisme. Le célèbre jeu du dilemme du prisonnier, et l'indétermination auquel il conduit, fournit une démonstration *a contrario* d'une conception uniquement intéressée de la coopération [Orléan, 1994]. Une conception purement altruiste n'est pas non plus tenable. La notion de « convention d'effort » proposée par Leibenstein [1982] propose une alternative intéressante : la coopération serait un compromis entre l'intérêt général et les stratégies individuelles. Elle résulterait en quelque sorte d'une motivation mixte : *intéressée*, dans la mesure où l'acteur cherche à obtenir une contrepartie ; en même temps morale, dans la mesure où le donnant/donnant n'est pas totalement conditionné par l'espoir de la contrepartie [Batifoulier et alii, 1992]. Le principe hiérarchique, évoqué plus haut à propos de l'asymétrie des positions sociales, repose également sur ce compromis : la hiérarchie n'est acceptée que si elle garantit à ceux qui y sont soumis un minimum de protection et de redistribution. Il est certain que certains leaders abusent de leur pouvoir ; toutefois la réussite et l'accumulation individuelle ne sont légitimes que si les bénéficiaires, ou du moins une partie, sont redistribués, quelle qu'en soit la forme. Celui qui ne respecte pas la règle s'expose à des menaces de sanctions : sanctions morales (ostracisme et désapprobation collective) mais aussi physiques, par le biais des forces occultes [Mahieu, 1989].

<sup>19</sup> C'est notamment le cas du modèle proposé par T. Besley et S. Coate [1995] ; ils reconnaissent toutefois en conclusion qu'ils ne se sont pas du tout penchés sur les éventuels effets négatifs du prêt collectif.

<sup>20</sup> Nous nous inspirons en large partie de E. Friedberg [1993].

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

### **3. 2. Le degré d'interdépendance et de coopération**

L'articulation entre intérêts individuels et collectifs dépend étroitement de l'interdépendance qui existe entre les membres et de la conscience que les membres ont de leur interdépendance. Deux questions se posent ici :

- comment les membres du groupe intègrent les résultats de leur coopération dans leurs interactions ? En d'autres mots, dans quelle mesure acceptent-ils de mettre leurs transactions au service des finalités de l'action collective ?
- quelle conscience ont les acteurs de leur interdépendance ? Cette prise de conscience dépend de la conscience des résultats de la coopération ou de la non coopération ; elle traduit également le degré d'interconnaissance et d'information mutuelle des acteurs, elle conditionne leur capacité d'anticipation. Un degré élevé d'interconnaissance et d'intercontrôle autorise une grande confiance et un fonctionnement très souple ; elle détermine en quelque sorte le degré de coopération des membres.

### **3. 3. L'articulation entre l'endogène et l'exogène**

Toute action collective est contrainte par son environnement extérieur, voire délègue une partie de son mode de fonctionnement à des entités extérieures. Quel que soit son degré de formalisation, toute action collective est partiellement endogène et partiellement exogène, la question est de savoir à quel degré : « jusqu'à quel point les participants obéissent à des contraintes extérieures et à des autorités explicites, quel degré de dépendance à l'égard d'un tiers garant ? » [Friedberg, 1993, p. 14]. Jusqu'à quel point les trajectoires collectives correspondent-elles à des logiques internes (c'est-à-dire aux intérêts et aux attentes des membres) et dans quelle mesure sont-elles déterminées par des logiques externes (répondant essentiellement au contexte institutionnel extérieur)

## **IV. MECANISMES D'INCITATION ET DEGRES DE COHESION SOCIALE**

L'efficacité du prêt collectif en termes d'incitation repose sur le degré de cohésion sociale du groupe. Paradoxalement, ce point est finalement peu abordé par les modèles théoriques. Or n'est-ce pas là l'essentiel ? Nous proposons d'approfondir cette notion de cohésion sociale, en précisant les différents "degrés" de cohésion sociale. Dans certains cas la cohésion sociale est insuffisante voire inexistante ; ailleurs en revanche elle est si forte qu'elle inhibe les comportements individuels et risque d'engendrer des coûts sociaux ; dans d'autres cas enfin, elle s'exerce à une échelle différente de celle prévue dans le dispositif.

### **1. L'absence de cohésion sociale : les groupes artificiels**

La première dérive possible est celle de groupes artificiels. Il n'y a aucune interdépendance entre les membres, *a fortiori* les membres n'ont pas conscience de leur interdépendance. Il n'y a donc aucune raison pour que se mette en place un processus de coopération. Dans la convention « crédits rotatifs » au Sénégal, les défauts de remboursement s'expliquent en large partie par ce biais. Lors de la mise en place des caisses autogérées dans la province de Sissili au Mali, du fait d'une floraison de groupements plus ou moins fictifs, un travail préalable de repérage des réseaux sociaux effectifs a été nécessaire. Certains groupes se sont mis en place "parce que c'était à la mode" ; d'autres ont été créés de toute pièce par une personne extérieure. Plus généralement, le discours véhiculé par les organismes d'aide au développement incite les populations à se regrouper puisqu'il préconise une approche communautaire. En l'absence de réseaux préexistants, il est alors fréquent que le groupe demeure entièrement "assisté". Créé au départ par une personne extérieure, le chef du village, l'instituteur, la monitrice rurale, ou encore une personne influente politiquement, ils ont alors chacun leur "parrain" (ONG, mission religieuse, politicien(ne)), dont l'influence conditionne l'insertion du groupe dans le paysage institutionnel et son accès aux ressources extérieures.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

Dès lors que le groupe est artificiel, la pression sociale ne joue plus du tout son rôle. Il arrive que le système soit complètement détourné à travers la mise en place de groupes fictifs et l'utilisation de prête-noms. Les risques sont généralement plus marqués en milieu urbain. L'explosion qu'ont connue les grandes agglomérations urbaines des pays du Sud s'est accompagnée de toute évidence d'une déstructuration au moins partielle des réseaux de solidarité locaux<sup>21</sup> ; c'est la raison pour laquelle l'approche collective est plus marquée en milieu rural, nous l'avons plus haut (tableau 1).

L'histoire des migrations participe également du degré de cohésion sociale locale. Citons le cas du Mali. Ne pas rembourser n'a pas du tout les mêmes conséquences en termes de dignité personnelle et de réputation en pays dogon et dans la province de Niono. Les Dogons sont profondément liés par une histoire et des valeurs communes. Il y a place pour l'honneur et le souci de préserver sa dignité. S'appuyer sur la pression sociale est donc possible. En revanche, le périmètre rizicole de Niono regroupe une population beaucoup plus hétérogène. Il s'agit d'un " colonat ", c'est-à-dire d'une zone qui regroupe des migrants venus de manière plus ou moins volontaire s'installer pour travailler sur les rizières. Différentes ethnies cohabitent ; certains viennent d'autres pays, notamment du Burkina-Faso. En l'absence de sentiment d'appartenance à une même communauté, il est difficile de s'appuyer sur la pression sociale. Le Centre International de développement et de Recherche (CIDR), promoteur des caisses autogérées, a donc mis en place des approches différentes et adaptées à chaque contexte. L'approche reste dans chaque cas très décentralisée. En revanche les modes de garanties diffèrent. En pays dogon l'approche coopérative prédomine, tandis que dans la province de Niono les opérateurs ont privilégié une approche de type bancaire.

Pour éviter le risque d'absence de coopération, Monika Huppi et Gerson Feder [1990] suggèrent qu'une épargne obligatoire (sous forme de fonds de garantie et de fonds de secours) peut être un moyen de s'assurer d'un minimum de cohésion. Effectivement, dans un contexte où les relations financières informelles reposent avant tout sur la confiance mutuelle, accepter de confier son épargne à un groupe est un gage de confiance et d'engagement<sup>22</sup>. Le modèle proposé par Jonathan Conning [1997] tient compte de ce risque. L'engagement des membres dans leur groupe est une condition *sine qua non*. Il ne suffit pas de mettre en œuvre un contrat à responsabilité limitée entre pairs, encore faut-il que le contrat " soit fondé sur un enchaînement particulier des actions et exige un engagement " [Conning, 1997, p. 85]. Selon l'auteur, ce problème d'agence ne peut être résolu que sous une hypothèse forte concernant le déroulement séquentiel du jeu : c'est-à-dire que les activités de contrôle menées par les membres du groupe soient mises en œuvre *avant* que ces derniers ne décident de leur activité productive. Concrètement, il suggère que l'octroi du prêt soit subordonné à l'élaboration d'un calendrier fixant régulièrement des réunions de groupe, et permettant d'établir des rapports d'évaluation et de contrôle intermédiaire. Bon nombre de dispositifs fonctionnent sur ce principe d'engagement, en prévoyant simultanément à l'octroi de prêt une « épargne forcée » : il s'agit à la fois de « tester » l'esprit de coopération des membres et de constituer un fonds de prévoyance et / ou de garantie. Par exemple dans le PPCR au Burkina Faso, sur un prêt de 20 000 F Cfa (environ 37\$US), le groupe reverse 1000 F Cfa d'« épargne obligatoire » (remboursée à la fin ou utilisée comme fonds d'urgence), 400 F Cfa de fonds de garantie, et 2000 F Cfa d'intérêts. Inciter les emprunteurs à se constituer un fonds de prévoyance permet également de limiter les défauts de remboursements liés à un aléa non maîtrisable (par exemple maladie ou décès). Favoriser l'engagement des emprunteurs passe également par la création d'un sentiment d'appartenance à l'institution. Le succès de la *Grameen Bank* repose en large partie sur cette dimension. Au-delà du principe de la responsabilité conjointe, les clients s'engagent à respecter la *charte* de la *Grameen*, fondée sur quatre principes de base : discipline, unité, courage et travail. Au-delà d'un comportement socialement acceptable et solidaire, cette charte encourage chacun à promouvoir l'éducation et la santé de sa famille, à limiter ses dépenses cérémonielles à développer des activités génératrices de revenus, ou encore à entretenir son habitat. Chaque réunion s'apparente à un véritable rituel ; les principes de la charte sont rappelés et chantés, ce n'est qu'ensuite que le processus d'octroi de prêts et de remboursement peut avoir lieu, l'idée étant de créer progressivement un véritable sentiment d'appartenance.

<sup>21</sup> Voir par exemple Baumann [1999].

<sup>22</sup> Au sujet du rôle de la confiance dans le dynamisme des relations informelles, voir Servet [1995].

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

## 2. Les “ coûts sociaux ” de la pression sociale

On a vu que dans certaines conditions, le groupe ne jouait pas son rôle en matière d'incitation. On peut aussi assister à la situation inverse, où la pression sociale est si forte que même en cas de problème majeur, les personnes vont chercher à rembourser à tout prix, quitte à s'endetter ailleurs. Il n'y a pas possibilité d'arbitrage entre coût de la pénalité sociale et coût du remboursement comme le postulent les modèles. Le mécanisme de pression sociale est alors incompatible avec la liberté de choix de chacun. Lorsque la défaillance équivaut à une exclusion sociale, les emprunteurs sont contraints pour éviter l'opprobre général et l'humiliation de trouver une solution coûte que coûte. Pour certains, en cas d'aléas non maîtrisable, l'accès au crédit ne fait alors que détériorer leur situation initiale. C'est ce que nous avons constaté au Sénégal pour une partie des emprunteuses ; c'est ce que montre également Richard Montgomery [1996] à propos de projets menés au Bangladesh et au Sri-Lanka. Au Mali, les femmes représentent une part importante des membres inactifs des caisses autogérées : c'est en partie la crainte de ne pas pouvoir rembourser et de subir la honte et la pression villageoise et familiale qui explique leur réticence à s'endetter [Paxton, 1998].

Comme le suggèrent Cécile Lapenu et *alii.* [1999], deux types de pression sociale peuvent être distingués. La pression sociale “ passive ” se traduit par un sentiment de culpabilité de la part des défaillants. La pression sociale “ active ” se traduit par des mesures prises par l'entourage : agressions verbales, voire physiques, confiscation de matériel, dénonciation sur la place publique et devant les autorités locales, etc. Le rôle d'incitation du groupe est certes particulièrement efficace pour le prêteur ; en revanche, pour une partie des emprunteurs il se transforme en “ coûts sociaux ”. Ces coûts sont d'ordre individuel : l'humiliation et le déshonneur du “ mauvais payeur ”. Ils sont également d'ordre collectif : faire pression sur les emprunteurs insolvables peut susciter des sentiments d'injustice et de méfiance, provoquant alors un certain nombre de dysfonctionnements, de conflits et de désorganisation locale. C'est ce que montre par exemple Aminur Rahman [1999] à propos de certaines agences de la *Grameen Bank*. Ces coûts sociaux émergent d'autant plus facilement que le mode de régulation qui prévaut au sein des groupes d'emprunteurs est plus *tacite* que formel. De ce fait, les mécanismes de coopération et de coordination sont particulièrement fragiles ; il est sans cesse menacé par la défection d'un des partenaires, ou tout simplement par la mésinterprétation des comportements et par des erreurs de jugement.

Le problème finalement est le suivant : la gestion collective de l'information ne s'accompagne pas d'une gestion collective des *risques*. Le rôle du groupe se limite à une menace sans chercher à aider l'emprunteur fragilisé à trouver des solutions. L'efficacité de l'approche collective dépend de la capacité du groupe à se mobiliser collectivement en cas de problème d'un de ses membres. Cette mobilisation peut prendre la forme d'une prévention, par exemple en mettant en place un fonds de soutien destiné à pallier les défauts de remboursement. Elle peut consister également à déployer une solidarité collective une fois que le problème se pose. Elle peut consister enfin à adopter des méthodes flexibles de remboursement en cas de problème : négociation de la dette, rééchelonnement des échéances, etc. Certains groupes le font spontanément, notamment les groupes d'emprunteurs qui ont déjà l'habitude de fonctionner de cette manière à travers les tontines ; pour les autres, une formation et une sensibilisation quant au rôle du groupe est nécessaire. L'analyse des impayés dans le PPCR au Burkina-Faso montre une corrélation positive entre la formation des groupes et les taux de remboursement : lorsque les groupes ont été bien formés, ils ont une capacité de réaction positive en cas de problème d'un de leurs membres et parviennent à imaginer des solutions collectives [Banque Mondiale, 1998].

## 3. La dimension publique de l'information

On aurait tendance à penser que plus le groupe s'élargit, plus il est tentant et facile de se comporter comme un “ passager clandestin ”. C'est d'ailleurs ce que suggèrent Monika Huppi et Gerson Feder [1990], ainsi que Joseph Stiglitz [1990] : une taille minimale faciliterait la circulation de l'information et la coordination des activités. L'inventaire réalisé par la Banque Mondiale confirme cette hypothèse : plus les groupes sont de taille importante et plus les taux d'impayés augmentent [Banque Mondiale,

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

1998]. Certaines études de cas montrent toutefois que cette corrélation n'est pas systématique. Un groupe plus large permet parfois une pression sociale plus forte, et celle-ci compense l'éventuelle perte d'information. C'est sur ce principe que repose le système de caution pyramidal du PPCR : la responsabilité conjointe au sein de petits groupes est doublée d'une responsabilité entre groupes du même village. Du fait de la forte cohésion sociale villageoise, les résultats sont positifs, même si ce principe renforce d'autant l'ambivalence de la responsabilité conjointe, nous y revenons plus loin.

L'importance de la dimension publique de l'information a été soulignée au sujet d'expériences menées au Bangladesh, au Malawi et à Madagascar [Lapenu *et alii.*, 1999]. C'est également ce que nous avons constaté pour le dispositif *Crédit Rotatifs* au Sénégal. Officiellement, deux modes de garanties sont prévus : un fonds de garantie et une responsabilité sectorielle, c'est-à-dire entre les différents groupes à l'échelle d'un quartier. La plupart des femmes ne connaissent pas ces deux modalités. Une certaine pression s'exerce au niveau du quartier, mais il s'agit davantage d'un processus d'émulation, animé par des sentiments de rivalité, compétition, et d'honneur que d'un sentiment de responsabilité à l'égard des autres groupes. Confronter de manière publique les résultats des différents groupes est bien souvent beaucoup plus efficace que de simples avertissements. Les mauvais payeurs sont dénoncés sur la place publique, et s'instaure ainsi une véritable concurrence entre groupes.

Dans les caisses autogérées du Mali, même si des garanties physiques sont exigées, c'est la pression sociale exercée par le village dans son entier qui incite aux remboursements [Fruman, 1998]. Dans la même optique, l'organisation de réunions inter-caisses se révèle être un outil d'incitation particulièrement efficace. Les différentes caisses comparent leurs résultats, échangent leurs problèmes. C'est l'honneur du village qui est en jeu ; il est donc difficile d'afficher de mauvaises performances.

Toute la difficulté consiste donc à trouver la taille la plus efficiente, permettant d'allier cohésion sociale des groupes et économies d'échelle. Au-delà d'une certaine taille, peuvent se poser des problèmes de communication, de coordination et de gestion de l'information ; inversement en deçà d'une taille minimale, il n'y a plus suffisamment d'économies d'échelles.

#### **4. Jusqu'où peut aller la coopération ?**

Nous avons vu que dans certains cas, l'incitation est nulle car il n'existe aucun sentiment d'interdépendance. Nous avons vu qu'ailleurs, l'incitation est excessive en provoque des effets pervers. Un troisième scénario, plus optimiste, montre que la coopération va bien au-delà de l'incitation à rembourser ; elle contribue également à diminuer les coûts de gestion, on retrouve les arguments en termes de capital social. C'est le cas notamment dans les caisses autogérées du Mali. Ce dispositif, nous l'avons vu plus haut, présente l'incontestable mérite d'avoir atteint l'autonomie financière. Ce résultat est d'autant plus remarquable que le contexte présente multiples handicaps *a priori* incompatibles avec un objectif de rentabilité<sup>23</sup>. Non seulement la demande de crédit était d'emblée plus faible qu'ailleurs et donc moins rentable, mais les différents handicaps impliquaient également de multiples surcoûts : équipement et transports du fait de l'enclavement ; formation et accompagnement pour compenser l'analphabétisation et la réticence des femmes à s'impliquer. Le montant des surcoûts a été évalué à 45% du total sur les neuf premières années de fonctionnement [Chao-Beroff, 1997]<sup>24</sup>. Au-delà de facteurs d'ordre purement technique (refinancement bancaire, différentiels d'intérêt adéquats, formation adaptée), les promoteurs jugent que c'est la participation des bénéficiaires et leur esprit de coopération qui a permis de compenser en partie les inconvénients de départ. Cette coopération s'est manifestée par la faiblesse des détournements et des impayés, la participation à la construction des caisses, le fait d'accepter des dépôts non rentables pour contribuer à l'équilibre de la caisse, le bénévolat des comités de crédit et enfin la faible rémunération des gestionnaires. Au total, les promoteurs estiment que la coopération a compensé le tiers des surcoûts liés au contexte.

---

<sup>23</sup> Aridité et fragilité de l'agriculture, faiblesse des revenus des ménages, enclavement, faible densité de la population, dispersion des villages, éloignement des centres économiques, faible taux d'alphabétisation.

<sup>24</sup> L'auteur précise le détail des surcoûts et la manière dont ils ont été calculés.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

## **V. LES RISQUES DE COALITION**

### **1. L'ambivalence de l'approche collective et les effets "domino"**

Un des principaux résultats obtenu par le biais d'une modélisation en termes de jeu concerne l'ambivalence de la responsabilité conjointe. Timothy Besley et Stephen Coate [1995], à travers un jeu qu'ils appellent le "jeu du remboursement", montrent que deux équilibres sont possibles. Dans le premier, tous les emprunteurs acceptent de rembourser car ils anticipent que les autres vont rembourser. La responsabilité conjointe joue bien son rôle de mutualisation des risques. Toutefois, un second équilibre est également envisageable et stable : il suffit qu'un des membres anticipe la défaillance d'un de ses partenaires, pour que le défaut de remboursement soit collectif. Il est alors plus avantageux pour chacun de ne pas rembourser. La sanction collective ne joue son rôle d'incitation que si elle est acceptée par tous. Lorsque le système est pyramidal, cette ambivalence est d'autant plus marquée. Il devient plus avantageux pour un groupe de ne pas rembourser lorsque la défaillance d'un des groupes bloque l'ensemble du système. Et plus le nombre de membres ou de groupes défaillants augmente, plus l'incitation à ne pas rembourser est forte puisque les chances d'octroi d'un crédit diminuent. On assiste alors à un effet "domino" [Huppi et Feder, 1990], dans la mesure où la défaillance de quelques-uns provoque l'effondrement progressif du système. Du fait du rôle déterminant des anticipations croisées, une simple rumeur suffit à déclencher un processus en chaîne.

Si le jeu met en évidence ces deux équilibres, il ne fournit aucun critère permettant de privilégier l'un ou l'autre équilibre. Deux situations sont possibles, mais la théorie ne nous dit pas pourquoi l'un plutôt que l'autre finira par prévaloir. Sortir de cette impasse exige de recourir à des éléments *exogènes*. Mais pour aller plus loin, ne faut-il pas *endogénéiser* l'origine de l'équilibre ? La question posée est alors la suivante : quelles peuvent être les origines d'une défaillance en chaîne ? L'effet domino peut avoir deux origines : une interdépendance forte du niveau de risque des activités financées, ou bien une décision de la part des emprunteurs de se retourner contre le prêteur. On est alors amené à s'interroger sur les moyens susceptibles de limiter les effets de coalition.

### **2. L'interdépendance des niveaux de risque**

Bon nombre de modèles élaborés postulent que l'hétérogénéité des activités financées par les différents membres d'un groupe est un moyen de diversifier les risques<sup>25</sup>. Or l'homogénéité sociale des emprunteurs va souvent de pair avec une homogénéité des activités productives menées. Les emprunteurs ont parfois tendance à adopter des comportements mimétiques, nous l'avons vu. Par ailleurs, une injection massive de capitaux peut remettre en question la rentabilité de certaines activités du fait de la saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement ou encore de la réduction de la vitesse de rotation du capital liée à des problèmes de commercialisation. Ce risque est plus marqué en milieu rural puisque le marché, tant en termes d'offre que de demande, y est limité. Toujours en milieu rural, de mauvaises conditions climatiques peuvent affecter la solvabilité de l'ensemble d'un village. Dans le PPCR, le village de Banh a connu une défaillance généralisée suite à une sécheresse. Notons que l'interdépendance est moins marquée en milieu urbain, du fait de la diversité des activités menées et d'une relative indépendance à l'égard des aléas climatiques. Ce sont davantage les rumeurs qui provoquent des défaillances en chaîne.

### **3. Coalition**

Au-delà d'un problème généralisé de rentabilité des activités financées, on peut envisager également que les membres du groupe forment une coalition contre le prêteur. On est conduit ici à analyser plus précisément les mécanismes de la pression sociale. Les modèles théoriques postulent une pression horizontale qui s'exerce au sein des groupes de pairs. Or ici encore, l'analyse des pratiques et des représentations des emprunteurs nous montre que la réalité est tout autre.

---

<sup>25</sup> Voir par exemple [Diamond, 1994 ; Conning, 1997]

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

- D'une part, quel que soit le rôle incitatif du groupe, la qualité des relations groupe / prêteur reste déterminante. Au-delà des dispositifs évoqués ici, de multiples travaux montrent que nouer des relations de confiance reste le moyen privilégié d'éviter les effets de coalition<sup>26</sup>.

- D'autre part, la pression sociale *horizontale* (entre pairs) apparaît souvent beaucoup moins efficace qu'une pression sociale *verticale*, inspirée par des personnes qui occupent une position de « leader » au sein des groupes d'emprunteurs

Proximité, partage de l'information et personnalisation des relations sont décisifs ; accorder à la confiance un rôle essentiel n'évacue pas toute notion de calcul : c'est aussi la prise en compte des intérêts des emprunteurs qui autorise la construction d'une relation de confiance. Voyons ces différents points successivement.

- Proximité

Faire confiance n'est pas nécessairement un "saut dans l'absurde" : c'est davantage un "pari" [Coriat, 1996 ; Lorenz, 1997]. Pour être lancé, le pari initial suppose que les acteurs puissent reconnaître une *asymétrie* sur lequel faire converger leurs anticipations. Conventions, normes, règles sociales, garanties formelles ou informelles : autant d'éléments qui créent une certaine *proximité*. Seule cette proximité permet d'instaurer une relation de confiance durable dans leur mesure où elle crée une certaine "irréversibilité" [Coriat, 1996 ; Reynaud, 1996, 1997].

La proximité peut être d'ordre spatiale, relationnelle, ou encore culturelle [Servet, 1994]. La proximité est tout d'abord une proximité topographique de voisinage. Les systèmes centralisés ont fait preuve de leur inefficacité et les nouvelles approches mettent l'accent sur une décentralisation effective qui permette de donner le pouvoir de décision, de pensée et d'organisation au niveau où les problèmes se posent. L'expérience montre que l'aire d'influence des caisses ne dépasse pas en général la limite des villages situés à plus de 10-15 kilomètres [Gentil et Fournier, 1993].

Cette proximité spatiale autorise une proximité relationnelle. Adopter une méthode de remboursements très fréquents est ainsi un moyen d'accroître la connaissance mutuelle. C'est l'option choisie par la *Grameen Bank* et les dispositifs qui s'en inspirent, comme le PPCR : les remboursements sont hebdomadaires. Ce rythme de remboursement correspond par ailleurs à celui des activités marchandes féminines. La plupart d'entre elles s'activent dans le commerce de proximité, où la vitesse de rotation du capital est rarement supérieure à la semaine. Enfin, face aux sollicitations incessantes auxquelles les femmes sont confrontées de la part de leur entourage, l'obligation de rembourser régulièrement permet de limiter les ponctions communautaires. Dans certains dispositifs, notamment ceux implantés en milieu rural, cette volonté de proximité va encore plus loin : l'agent chargé des remboursements se rend au domicile des emprunteurs pour leur éviter de se déplacer et de perdre du temps.

Enfin, proximité spatiale et relationnelle sont indissociables d'une proximité culturelle. Du fait des faibles taux d'alphabétisation, adopter des procédures très simples et minimiser les documents comptables est incontournable. Dans le PPCR, l'essentiel des informations est transmis oralement, conformément aux modes locaux de transmission de l'information. Toujours dans ce souci de proximité culturelle, certains dispositifs adaptent les modalités de crédits aux coutumes locales en offrant aux emprunteurs qui ont fait leurs preuves des crédits spéciaux pour les fêtes religieuses ou les cérémonies familiales. C'est par exemple le cas du programme *Crédits Rotatifs* au Sénégal.

- La personnalisation du mécanisme d'incitation : confiance protectrice et confiance hiérarchique

---

<sup>26</sup> Le rôle premier de la confiance est reconnu par tous les opérateurs français spécialisés dans l'appui à la mise en place de dispositifs de microfinance : Action Nord Sud, le CIDR (Centre International pour le Développement et la Recherche), le CIRAD (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement, Département des Systèmes Agroalimentaires et Ruraux), le GRET (Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques), l'IRAM (Institut de Recherche Appliquée aux Méthodes de Développement). Outre les publications des différents promoteurs (notamment l'ouvrage de Dominique Gentil et Yves Fournier [1993]), ce point est ressorti avec force lors des entretiens réalisés auprès des responsables des différentes structures évoquées dans le cadre de notre mémoire de DEA [Guérin, 1996].

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

Toute organisation dispose de personnes qui jouent un rôle clef dans la structuration de l'action collective. Ce sont des acteurs qui se trouvent en position d'arbitre entre les intérêts conflictuels des participants et qui, « *forts de cette position, assurent donc de fait sinon de droit une partie de la régulation en opérant ajustements et équilibrages entre acteurs sans lesquels le système s'étiolerait* » [Friedberg, 1993]. Transposée dans une relation de crédit, cette fonction de régulation de l'action collective se transforme en fonction d'incitation à respecter les engagements. Le mécanisme de pression sociale est finalement personnalisé. Certains s'appuient sur leur disponibilité et les relations de proximité qu'ils ont su nouer ; d'autres sur leur charisme.

Au sein du programme *Crédits rotatifs* au Sénégal, cette dimension est décisive. Dans certains quartiers, c'est la monitrice (fonctionnaire du service social chargée " d'encadrer " les groupes, et dont l'échelle d'intervention se situe généralement au niveau du quartier) qui joue ce rôle d'incitation sociale. Ses fonctions de suivi, de conseil, les relations de proximité qu'elle entretient avec les groupes qui la considèrent comme leur " marraine " contribuent à personnaliser la relation financière ; elle est d'ailleurs parfois le seul interlocuteur entre la banque et les femmes. Sa présence est d'autant plus indispensable lorsque aucune des femmes ne sait écrire, ce qui est souvent le cas en milieu rural. On assiste ici à la construction d'une relation de confiance de proximité, une confiance que l'on peut qualifier de *sécuritaire*, ou encore de *protectrice*<sup>27</sup>.

Les agents du Crédit Mutuel<sup>28</sup> contribuent eux aussi à la construction de ce type de confiance. Ils prennent le temps d'écouter les femmes, de leur expliquer les mécanismes du crédit, souvent plusieurs fois compte tenu des nombreux malentendus qui prévalent en dépit des efforts de simplification. Certains prennent même la peine de se rendre chez les femmes, sur leur lieu de travail, car ils ont très bien compris que c'était le meilleur moyen de nouer des relations privilégiées. Ici aussi les relations financières sont personnalisées à travers des relations sécurisantes de proximité.

Ailleurs, c'est le charisme d'une femme « leader », occupant une certaine responsabilité au niveau de la fédération des groupes féminins, qui joue un rôle incitatif. Il ne s'agit plus de relations de proximité mais davantage d'un processus d'identification pour une femme dont la réussite sociale, économique et souvent politique est devenu un modèle dans l'imaginaire collectif. On assiste ici à la mise en œuvre d'une relation de confiance qui repose sur une relation verticale et *hiérarchique*.

Bien souvent, confiance de proximité et confiance hiérarchique se combinent et s'entremêlent. Elles sont parfois incarnées par la même personne. Certains groupes n'ont jamais aucun retard et anticipent même parfois sur le remboursement : c'est en fait l'honneur de la présidente qui est en jeu, elle préférera avancer l'argent des défailtantes plutôt que se faire accuser de " mauvaise payeuse ". Ailleurs, les relations de proximité viennent combler une distance hiérarchique. C'est le cas par exemple lorsque le directeur du Crédit Mutuel vient en personne discuter avec les femmes. Il a pris le temps d'aller voir lui-même les groupes. Cette visite a une dimension symbolique tout à fait significative pour des femmes dont la plupart n'ont jamais eu aucun contact avec la banque, jusque là considérée comme un lieu inaccessible. Cette démarche a un caractère responsabilisant incontestable ; il devient impensable de rompre la confiance que le " banquier ", en venant les voir personnellement, leur a accordé. On assiste ainsi à un ensemble d'effets cumulatifs, qui finissent par engendrer une confiance non plus individuelle et bilatérale, mais sociale : c'est le groupe tout entier qui aura confiance dans le projet, puis le quartier, voire le département. La confiance se propage par effet de mimétisme ; les représentations individuelles deviennent rapidement collectives. Toutefois, la force des comportements mimétiques ne doit pas masquer leur ambivalence. Ils jouent à double tranchant : le processus cumulatif joue aussi de manière négative, nous l'avons évoqué plus haut.

- Stabiliser la confiance : le partage de l'information

Toute relation de confiance suppose un pari initial, nous l'évoquons plus haut. Le pari initial est ensuite validé par l'expérience et la pratique. En effet, s'il y a bel et bien risque au départ, celui-ci est

<sup>27</sup> Pour la distinction entre confiance " sécuritaire " et confiance " hiérarchique ", que nous employons plus loin, voir Aglietta et Orléan [1998].

<sup>28</sup> Rappelons que ce programme a été mis en place par le Crédit Mutuel du Sénégal.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

assumé progressivement. La confiance se construit pas à pas, au fur et à mesure que les échanges se multiplient et se développent. La confiance se valide au cours d'une série d'actes répétés qui constituent autant de moments de vérifications. L'apprentissage est donc au cœur du processus [Coriat, 1996]. C'est l'expérience qui permet à la confiance de se stabiliser : elle permet de vérifier que la confiance n'a pas été bafouée.

À travers cet apprentissage, se pose explicitement la question du lien entre confiance et *information*. Chaque interaction livre une information supplémentaire, et celle-ci permet de tempérer le risque assumé : elle offre des garanties supplémentaires, elle renforce la proximité. Bengt Holström et Paul Milgrom [1990], lorsqu'ils s'interrogent sur les moyens d'éviter les effets de coalition dans une relation de type principal / agent multiples, concluent qu'il faut éviter que les agents partagent une information privée trop importante. Mais la réciproque est aussi vraie : éviter que le principal monopolise une trop grande quantité d'information est indispensable. Déléguer la gestion de l'information au groupe ne doit pas conduire à négliger le transfert d'information entre prêteurs et emprunteurs. Dans le PPCR au Burkina Faso, afin d'éviter les rumeurs susceptibles de provoquer des défaillances en chaîne, les dirigeants accordent une attention permanente à la diffusion de l'information, et s'appuient pour cela sur les canaux locaux de transmission de l'information (par exemple lors des marchés, où tout le village est réuni). Dans les caisses autogérées du Mali, les dirigeants considèrent seule la transparence est une condition *sine qua non* de la coopération. Des assemblées régulières informent des activités de la caisse ; par le biais d'une présentation simplifiée et imagée des résultats comptables et financiers, tous les clients, même analphabètes, sont en mesure de comprendre les résultats obtenus.

- Coupler l'approche collective avec un minimum de prise en compte des intérêts individuels

Admettre le rôle de la confiance n'exclut pas tout calcul en termes de coûts / avantages. Si l'offre de crédit ne répond pas à la demande des emprunteurs, la confiance ne peut pas se stabiliser. Les emprunteurs sont beaucoup moins incités à rembourser s'ils n'ont pas l'intention d'accéder à un crédit supplémentaire, ou encore si l'offre de crédit est importante et qu'ils ont le choix entre plusieurs institutions. Ils seront également moins incités à surveiller et à faire pression sur le comportement des autres. L'articulation entre intérêts individuels et collectifs se pose avec acuité lors du renouvellement du crédit. Le prêt collectif à responsabilité conjointe se heurte en fait au dilemme suivant : d'un côté, il serait préférable que le groupe soit stable, afin que la coopération se renforce au cours du temps. Dans un programme guinéen de microfinance basé sur le principe des groupes solidaires, l'instabilité des groupes est un important facteur d'échec. Une enquête avait montré que 70% des groupes se modifiait après chaque crédit [Nieuwerk, 1995]. D'un autre côté, que se passe-t-il lorsqu'un des membres n'est plus demandeur de crédit ? C'est précisément ce qui s'est produit au sein du PPCR, les défauts de remboursement émergent à l'issue de plusieurs cycles de prêts.

Coupler l'approche collective avec des mesures d'incitations individuelles est incontournable afin de s'assurer que chacun ait un intérêt personnel dans l'adhésion au groupe. C'est ce que suggèrent Cécile Lapenu et alii. [1999], par exemple avoir la possibilité d'accéder à un crédit ultérieur ou encore instaurer un système de pénalités individuelles. Bon nombre de dispositifs basés sur la responsabilité conjointe déploient également des mesures d'incitation qui peuvent s'interpréter comme des contrats implicites. L'espoir d'un renouvellement du contrat à expiration du prêt joue ce rôle implicite : les deux parties sont incitées à coopérer car elles ont toutes deux un avantage à que le contrat se renouvelle. Pour un emprunteur rationné et qui n'a aucune alternative, cette condition apparaît déterminante. Pour un emprunteur aspirant à des prêts de montants plus importants, c'est le principe du prêt « progressif », adopté par la plupart des dispositifs, qui joue ce rôle. Ce n'est plus une incitation passive, sous la forme de menaces, mais une incitation *active*. Les montants de crédits augmentent au fur et à mesure que l'emprunteur démontre sa solvabilité et sa capacité à rembourser. Dans le dispositif *Crédits Rotatifs*, les groupes qui font preuve de sérieux et de discipline ont l'espoir de bénéficier de prêts de montants beaucoup plus importants (1600\$US contre 420\$US pour le premier prêt). Avec la clientèle féminine, remarquons toutefois que ce système ne fonctionne pas toujours : les femmes manifestent généralement une certaine réticence à l'endettement, et acceptent de s'endetter que pour de très faibles montants qu'elles seront sûres de rembourser. Une autre forme

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

d'incitation possible consiste à diminuer le coût des intérêts en cas de remboursement rapide. C'est le cas par exemple de la *Bank Rakyat* en Indonésie. En vertu du système d'« incitation à payer le temps », l'emprunteur récupère une partie des intérêts lorsqu'il rembourse chaque tranche de prêt à la date prévue [Lapenu, 1998]. Comme le souligne Jonathan Morduch [1999], ce mode d'incitation ne fonctionne que si l'horizon de la relation est *infini*. Si l'emprunteur sait qu'à un moment donné, il ne peut espérer obtenir un contrat plus intéressant, l'incitation active ne tient plus.

## VI. LA DIMENSION STRATEGIQUE DE L'INFORMATION

Le dernier point sur lequel nous souhaiterions insister, c'est la dimension stratégique de l'information. Dans toute action collective, la coopération des acteurs est sous-tendue par des rapports de dépendance et de pouvoir. L'interdépendance, si elle repose d'abord sur des relations de réciprocité, est rarement équilibrée, car les acteurs ne disposent pas de ressources équivalentes, en termes de capacités cognitives et de pouvoir. Chaque nouvel échange prend appui sur les données d'un contexte qui préexiste à l'échange ; chaque nouvel échange est également l'occasion de modifier les données du contexte. Se créent des relations d'alliance, de marchandage qui développent leur propre dynamique, et participent à la reformulation de la structuration de l'action collective. La gestion de l'information est bien sûr au cœur de ce processus de négociation permanent.

### 1. Les dispositifs de microfinance comme « arènes politiques »

Comme tout projet de développement, les dispositifs de microfinance peuvent être considérés comme de véritables « arènes » politiques où s'affrontent les intérêts des différents groupes sociaux [Dozon, 1991 ; Olivier de Sardan, 1995]. Nous sommes en présence d'acteurs relevant de catégories et de statuts variés — plus ou moins ouverts aux réalités extérieures, plus ou moins riches —, de jeunes — qui ont parfois fait des études —, de femmes, de notables, de représentants locaux de l'administration, d'agents de crédit, de personnel d'ONG, d'experts de passage, etc. Certains cherchent à préserver leur pouvoir, d'autres cherchent les moyens de l'acquérir. Chacun va réagir individuellement, selon l'enjeu et l'opportunité que représente le projet pour lui et les ressources qu'il peut en tirer. Les responsables politiques, les chefs traditionnels, les leaders religieux peuvent craindre qu'un tel projet ne remette en cause leur pouvoir. Des hommes, anciens et adultes, peuvent refuser que les femmes et les jeunes soient consultés ou qu'ils aient un accès direct aux moyens de production, échappant ainsi à leur contrôle. Des paysans nobles, grands propriétaires fonciers, peuvent redouter qu'une telle démarche conteste ouvertement leurs avantages traditionnels. Par exemple ceux qui peuvent se permettre d'octroyer des crédits à taux usuriers aux plus pauvres n'auront pas intérêt à ce qu'un système de microfinance se mette en place. Enfin, les petits producteurs, vulnérables, dépendant de gros propriétaires fonciers, peuvent hésiter à s'impliquer par crainte d'éventuelles mesures de rétorsion de leurs « aînés ».

Toute intervention extérieure se trouve alors confrontée à cet enchevêtrement de pouvoirs, à l'affrontement de groupes et d'individus aux intérêts plus ou moins compatibles. Le résultat est le produit de l'appropriation par les acteurs. Il dépend de la capacité de chacun à infléchir le projet à son profit. Dans un programme guinéen basé sur la responsabilité conjointe des emprunteurs, on assiste à la mise en place de multiples groupes fictifs fondés par des personnes influentes, généralement de grands commerçants ; les membres du groupes sont tenus de lui reverser l'ensemble des crédits obtenus [Enda/Europact, 1993]. Lorsque la clientèle est féminine, il n'est pas rare que le crédit soit détourné par les époux. C'est ce que met en évidence une étude réalisée auprès de quatre programmes de microfinance au Bangladesh : 10% des emprunteuses de la *Grameen Bank* avaient peu, voire aucun contrôle sur leur crédit, cette proportion atteint 45% dans le BRAC, 38% dans le TMSS, 63% dans le RD-12 [Goetz et Gupta, 1996]. C'est la raison pour laquelle certains dispositifs se limitent à des montants faibles : les femmes, nous l'avons vu, sont généralement peu demandeuses de montants élevés ; en outre, un faible montant attire beaucoup moins la convoitise de l'entourage, et notamment des époux. Dans le dispositif *Crédits Rotatifs* du Crédit Mutuel du Sénégal, les groupes bénéficiaires du crédit préexistent au projet ; ils sont déjà imbriqués dans un enchevêtrement de réseaux mêlant service public, personnalités politiques et religieuses, commerçants, etc. Le mode d'appropriation

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

dépend étroitement des rapports de pouvoir antérieurs, même s'il participe à leur évolution. Ici, c'est un fonctionnaire de l'animation rurale qui décide de prendre en main le projet et de s'interposer comme interlocuteur privilégié. Là, c'est un élu qui cherche à mobiliser l'électorat féminin. Plus généralement, deux types d'acteurs occupent une position privilégiée : les agents de crédit et les leaders de groupements.

## 2. Le rôle stratégique des agents de crédit et des leaders de groupes

Selon les dispositifs, le rôle des agents des crédits, l'étendue de leurs responsabilités, les conditions de travail qui leur sont offertes (salaire, mode d'intéressement) ainsi que les critères sur lesquels ils ont été recrutés, varient considérablement. En dépit de ces divergences, leur point commun est de jouer le rôle d'intermédiaire entre l'institution et les populations et à ce titre de disposer d'informations qu'ils sont seuls à détenir. Leur crédibilité repose sur le savoir technique qu'ils détiennent ; ils peuvent alors être tentés de monopoliser l'information afin de renforcer leur statut. Ils ont également une fonction de *traduction* de l'information : face à des emprunteurs souvent analphabètes, les agents de crédit sont chargés de traduire l'information dans des termes compréhensibles. Ainsi, au-delà de la question de la transmission de l'information, c'est la manière dont elle est interprétée et réappropriée qui importe. Enfin, leur rôle est d'autant plus stratégique qu'il est ambigu. Ils sont chargés de défendre les intérêts de l'institution qu'ils représentent, ceux des emprunteurs, mais aussi leurs propres intérêts. Ceci les oblige parfois à jouer un double jeu et à adopter un double langage. Aminur Rahman [1998] montre par exemple comment certaines agences de la *Grameen Bank* renforcent le pouvoir des agents de crédit et des maris des emprunteuses, celles-ci n'étant dans certains cas que des intermédiaires. Même s'ils savent que le crédit va être utilisé par le mari, les agents de crédit continuent de privilégier une clientèle féminine considérée plus " docile " dans l'acceptation des règles et plus " disciplinée " dans le remboursement. Un constat similaire a été fait dans le PPCR au Burkina Faso : les agents de crédit villageois préfèrent s'adresser aux femmes car cela leur prend moins de temps. Les femmes acceptent les règles plus rapidement, sans poser de questions et sans s'opposer. S'adresser à une clientèle féminine permet de gonfler leur portefeuille de prêt [Paxton, 1998].

Nous avons évoqué à plusieurs reprises le mode de fonctionnement hiérarchique des groupes d'emprunteurs. Le mode de fonctionnement des projets de microfinance renforce d'autant cette dimension : il est en effet beaucoup plus commode pour les promoteurs de s'adresser à quelques interlocuteurs privilégiés plutôt que de rencontrer l'ensemble des membres des groupes, et de compter sur eux pour faire régner une certaine discipline. D'ailleurs, d'après les études de cas menées par la Banque Mondiale, c'est davantage cette dimension hiérarchique qui autorise des économies d'échelle que l'approche collective proprement dite [Banque Mondiale, 1998]. Comment les « leaders » de groupes parviennent-ils à asseoir leur autorité ? Car c'est bien d'*autorité*, dont il s'agit, et pas simplement de *pouvoir*, au sens où ces leaders ne font pas qu'imposer leur volonté, mais l'imposent de manière légitime. Entrent en jeu les critères traditionnellement reconnus par la communauté et liés à l'appartenance de naissance (par exemple l'âge, le principe des castes). Entre en jeu également, et probablement de plus en plus fréquemment, un pouvoir d'ordre *communicationnel*, qui transite par la maîtrise de l'information [Dockès, 1999]. Tout dispositif de développement, confronte deux langages et deux univers culturels différents (un savoir technico-scientifique et un savoir « populaire »). Son appropriation dépend étroitement de la maîtrise de l'information et de la capacité à jongler avec des univers culturels différents. Il faut être capable de capter l'information, de négocier avec les institutions, de répondre à leurs attentes et donc de maîtriser ce qu'on appelle le " langage du développement ".

Cette dimension stratégique de l'information suscite ainsi l'émergence de nouvelles formes de légitimation du pouvoir avec ce que l'on appelle les " courtiers du développement ". Cette fonction de " courtage " exige des ressources spécifiques (aisance relationnelle, relations extérieures, éventuellement capital scolaire minimum) ; elle peut alors remettre en question en partie la position des leaders traditionnels. Lorsque les groupes d'emprunteurs reposent sur une structuration hiérarchique, le risque de monopolisation de l'information par une minorité est patent. Et réciproquement, la gestion de l'information renforce le pouvoir de ceux qui la détiennent. En fin de

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

compte, les dispositifs de microfinance sont confrontés à un dilemme permanent : utiliser les réseaux préexistants est certes le meilleur moyen de parvenir à une insertion naturelle dans le tissu social local, mais on court alors le risque de reproduire les hiérarchies préexistantes [Servet, 1997].

## CONCLUSION

L'observation des pratiques des acteurs est incontournable si l'on souhaite imaginer des structures d'incitation permettant de remédier aux défaillances du marché. Le rôle joué par le groupe en matière d'autosélection et d'incitation est un moyen de limiter les problèmes d'asymétrie d'information et donc les risques et permet ainsi à des emprunteurs *a priori* " insolvables " d'accéder au crédit. Mais la délégation de responsabilités ne doit pas pour autant conduire à considérer les groupes comme des " boîtes noires ". En adoptant une approche fonctionnaliste des groupes d'emprunteurs, les approches néo-institutionnalistes sous-estiment la dimension fondamentalement sociale et conflictuelle de l'action collective. Les groupes d'emprunteurs représentent un lieu de coordination des agents, pourvus de capacités cognitives et de pouvoirs inégaux, ainsi qu'un lieu de pouvoir et de gestion de conflits, un lieu d'affrontement pour le partage d'éventuelles rentes internes et de surplus. L'accès au crédit et la gestion de l'information dans ces mêmes dispositifs de crédit en font largement partie.

Du fait de l'asymétrie des positions sociales, le rôle d'autosélection et d'incitation du groupe s'exerce de manière disparate. Il dépend de l'articulation entre intérêts individuels et finalité collective ; le prêt collectif ne peut être efficace que s'il prend en compte les intérêts des membres pris individuellement. Le cas échéant, la coopération ne peut pas être stable. Il dépend également du degré d'interdépendance et de coopération. Dans certains cas, le mécanisme de la responsabilité conjointe ne fonctionne pas tout, simplement car les emprunteurs n'ont absolument pas conscience de leur interdépendance. Inversement, la coopération est susceptible de se renforcer suite à la gestion du prêt lorsque les membres du groupe prennent conscience de son efficacité. Le rôle d'incitation du groupe dépend enfin de l'articulation entre dynamisme endogène et exogène. Certains groupes n'ont aucune existence endogène et sont complètement manipulés par des instances exogènes. Le cas de figure opposé existe aussi : le groupe refuse toute ingérence et forme une coalition à l'égard de tout acteur extérieur, notamment l'institution de crédit.

Par conséquent, la responsabilité conjointe ne saurait être le seul mode de gestion de l'information et le seul mécanisme d'incitation. Et d'ailleurs, d'autres mécanismes sont déployés par les dispositifs de microfinance, qui prennent la forme de contrats implicites entre prêteur et emprunteurs : remboursements réguliers, prêts progressifs, diminution des intérêts, etc.

Cinq points peuvent être retenus des différentes dérives évoquées :

1) Tout d'abord l'approche collective ne peut fonctionner que si elle est compatible avec les intérêts individuels. Lorsque la finalité collective l'emporte sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Inversement lorsque les mobiles individuels prévalent sur la finalité collective, le mécanisme d'incitation ne fonctionne plus, l'effet " domino " engendre alors la généralisation des impayés.

2) Déléguer la gestion de l'information au groupe ne peut pas faire l'économie d'une recherche d'information sur la demande en matière de crédit, afin d'éviter les effets pervers en termes de saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement et d'écoulement.

3) Cette délégation de la gestion de l'information ne peut pas non plus faire l'économie d'une gestion collective des risques. Les groupes qui fonctionnent déjà sous forme de tontine le font spontanément. Le cas échéant former les groupes à la nécessité de mettre en place des règles collectives en cas de problème est nécessaire. Le meilleur moyen de s'assurer de la compatibilité des intérêts individuels et collectifs consiste à laisser les groupes eux-mêmes décider de leurs propres modalités de fonctionnement. Cela permet également de limiter les problèmes de traduction et de transmission de l'information. La formation joue ici un rôle central, nous l'avons évoqué. Elle coûte cher, mais c'est en même temps un moyen de faire des économies en diminuant les risques d'impayés.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

Si l'approche collective suscite autant d'intérêt, c'est qu'elle permet de réaliser des économies d'échelle considérables. Toutefois à vouloir faire trop d'économies, on court le risque d'un effondrement général du système.

4) Plus généralement l'approche collective ne peut se passer d'une communication permanente entre emprunteurs et promoteurs du projet. Compte tenu de l'affrontement de logiques, d'intérêts, de cultures différentes, parfois contradictoires, prétendre éviter les dérives serait irréaliste. La meilleure attitude à adopter consiste à rechercher une adaptation permanente, ce qui exige un projet souple, ouvert, capable de réagir aux réactions du milieu. Le projet doit alors être considéré comme un processus permanent de négociation permanente où la communication occupe un rôle central.

5) Enfin en termes d'impact, les analyses quantitatives (en termes de volumes financiers, de taux de pénétration, de taux de remboursement, etc.) doivent être complétées par des analyses qualitatives qui portent notamment sur les éventuels "coûts sociaux" de l'approche collective, ces coûts sociaux pouvant être aussi bien individuels (deshonneur lié à l'incapacité de rembourser ou surendettement) que collectifs (conflits locaux).

Les résultats évoqués ne peuvent qu'inciter à la prudence et au pragmatisme. La microfinance a été abordée ici uniquement sous l'angle du prêt collectif et des conditions de son efficacité. Deux autres dimensions sont également essentielles, et sont au cœur des enjeux actuels de la microfinance : l'impact en termes d'augmentation des revenus [Mosley et Hume, 1998] et l'autonomisation financière des dispositifs [Morduch, 1999]. Dans les deux cas, les observations empiriques incitent également à la modération et au pragmatisme.

## BIBLIOGRAPHIE

AGLIETTA M. et ORLEAN A. (ed.) (1998). *La monnaie souveraine*, Paris : Odile Jacob.

BANQUE MONDIALE (1997a) *The Microcredit summit, feb. 2-4 1997, Declaration and plan of action, mimeo*, Banque Mondiale.

BANQUE MONDIALE (1997b), "Inventaire mondial des institutions de microfinance", *Sustainable banking with the poor*, Washington D. C : Banque Mondiale.

BANQUE MONDIALE (1998), "Cases Studies in microfinance. Burkina Faso: le projet de promotion du petit crédit rural", *Sustainable banking with the poor*, Washington D. C : Banque Mondiale.

BAUMANN E. (1999). "Société civile et microfinance. Réflexions à partir d'exemples africains", in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 291-304.

BEKOLO-EBE B. (1989). « Le système des tontines : liquidité, intermédiation et comportement d'épargne », *Revue d'Économie Politique*, n° 4, pp. 616-638.

BENNETT L. et CUEVAS C. (1996). "Sustainable banking with the Poor", *Journal of International Development*, vol. 8, n°2, pp. 145-152. BLANC J. GUERIN I., SERVET J.-M. (DIR), VALLAT D. (1999).

*Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 291-304.

BERNOUX Ph. et SERVET J.-M. (1997). *La construction sociale de la confiance*, Paris : AEF / Montchrestien.

BLOY E. (1992). « Les tontines, un produit financier? », *Cahiers monnaie et financement*, n° 21, 3ème trimestre.

BLOY E. et MAYOUKOU C. (1994), "Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique Sub-Saharienne", *African Review of money, finance and banking*, n°1, pp. 73-95.

BOURREAU J.-M., (1999). "Les enjeux du financement local" in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 280-290.

CAMARA C., FIDJESTOL R., VANDEWEERD L. (1997). *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés*, Sénégal, BCEAO, BIT - Programme d'appui aux structures mutualistes et coopératives d'épargne crédit.

CHAO-BEROFF R. (1997). "Développer des services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays dogon", in : SCHNEIDER H. (dir.), *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA / OCDE, pp. 95-118.

CIDR, *Projet caisses villageoises d'épargne et de crédit en pays Malinké, Rapport annuel d'activités 1992*, Février 1993, 59 p. + annexes.

- Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.
- CIDR, *Projet caisses villageoises d'épargne et de crédit en pays Malinké, Rapport annuel d'activités 1995*, Février 1996, 61 p. + annexes.
- COLEMAN J. (1988). "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of sociology*, n°94 supplément, pp. 95-120.
- CONNING J. (1997), "Prêt de groupe, aléa moral et création d'une garantie sociale" *Revue d'Economie du développement*, 2, pp. 65-101.
- COUSSY J. (1994), « Les ruses de l'État minimum » in BAYART J.-F. (dir.) (1994), *La réinvention du capitalisme*, Paris : Karthala, pp. 227-249.
- CROZIER M. FRIEDBERG E. (1977), *Les contraintes de l'action collective*, Paris : Éditions du Seuil,
- DIAMOND D. (1984), "Financial intermediation and delegated monitoring", *Review of economic Studies*, vol. 51, Juillet, pp. 380-411.
- DICHTER T. W. (1996). « Questioning the future of NGOs in Microfinance », *Journal of International Development*, Vol. 8, n°2, pp. 259-269.
- DOCKES P. (1999). *Pouvoir et autorité en économie*, Paris : Economica.
- ELLSASSER K., "Recherche développement sur le crédit rural : le projet de promotion du petit crédit rural au Burkina Faso", *Revue Techniques financières et Développement*, n° 27, Juin 1992, pp. 32-41.
- ENDA TIERS MONDE, EUROPACT (1993) *Épargne crédit en Afrique, rapport I : orientations méthodologiques pour les ONG*, ronéo, 88 p.
- ENDA TIERS MONDE, EUROPACT, *Épargne crédit en Afrique, rapport II : références de terrain*, ronéo, 77 p.
- FOURNIER Y. ET GENTIL D. (1993). *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers? Épargne et crédit en Afrique*, Paris : Éditions Syros, collection des ateliers du développement.
- GUERIN I. (1996). *Épargne crédit en milieu rural : méthodologie d'intervention, l'exemple de l'Ouest-Cameroun*, mémoire de DEA, Faculté de Sciences Economiques, Université Lyon 2, 288 p.
- GUERIN I. (1997). *Étude de la convention "Crédits rotatifs" sur la région Centre-Ouest du Sénégal*. 3 tomes, AFVP / Centre Walras, 62 p., 82 p., 31 p.
- GUERIN I. (1998a). "Le crédit au féminin, l'expérience du Crédit Mutuel du Sénégal", in : SERVET J. M ET VALLAT D. (ed.). (1998). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : AEF/Monchrestien, pp. 77-91.
- GUERIN I. (1998b). "Le crédit au féminin. Regards Nord Sud", in : *Techniques financières et développement*, n°51, juillet-septembre, pp. 54-65.
- GUERIN I. (1999). "Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats", *Revue Savings and Development*, n°2, XXIII, juillet 1999, 147-169.
- GUERIN I. (2000a), « Microfinance dans les pays du Sud : entre rentabilité et solidarité », *Revue d'Économie Financière*, n°56, pp. 58-83.
- GUERIN I. (2000b), « Dynamiques individuelles et collectives de la microfinance. Un exemple sénégalais » *Revue Épargne Sans frontières*, à paraître, octobre.
- FRIEDBERG E. (1993), « Les quatre dimensions de l'action organisée », *DEES*, n°93, octobre, pp. 5-24.
- GOETZ A., GUPTA R. S. (1996), « Who takes the crédit ? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bengladesh », *World Development*, vol. 24, n°1, pp. 45-63.
- HARPER A. (1998), "Group-based management of savings and credit — the case of AKRSP in Pakistan", *Small Enterprise Development*, vol. 9, n°2, June, pp. 29-41.
- HARRIS J., DE RENZIO P. (1997), « 'Missing link' or analytically missing ? The concept of social capital », *Journal of International Development*, vol. 9, n°7, pp. 919-937.
- HIBBOU B. (1998), "Les œillères de la Banque Mondiale et du FMI", *Revue Esprit*, août-septembre 1998, pp. 98-140.
- HOFF K. STIGLITZ J. (1990), "Imperfect information and rural credit markets — Puzzles and policy perspectives", *The World Bank Economic Review*, vol. 4, n°3, pp. 235-250.
- HOLSTRÖM B. ET MILGROM P. (1990), "Regulating trade among agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, pp. 85-105.
- HUGON PH. (1999), « Le 'consensus de washington' en questions », *Revue Tiers Monde*, t. XL, n°157, janvier-mars, pp. 12-36.
- HUPPI M. et FEDER G. (1990). "The role of groups and credit cooperatives in rural lending" *World Bank Economic Review*, septembre, pp. 187-204.
- JAIN P. S. (1996), « Managing Credit for the Rural Poor : Lessons from the Grameen Bank », *World Development*, vol. 24, n°2, pp. 79-89.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Mont dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

JOHNSON S. (1998). « Microfinance north and south : contrasting current debates », *Journal of International Development*, n°10, pp. 799-809.

KLEBER Ch. (1999). « Bilan d'une expérience de crédit rural décentralisé au Vietnam : le cas du programme fleuve rouge au Cambodge », in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 120-110.

LAPENU C. (1999). «Le système financier rural indonésien : des liens financiers au service du développement rural », in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 119-129.

LAPENU C. ZELLER M. SHARMA M. (2000). « Constraints of Market Failures and Rural Poverty for Micro-Finance Institutions: How Innovations can Increase Outreach and Sustainability », *BMZ report, part II, Institutional-level Analysis*, Washington DC : IFPRI, à paraître.

LELART M. (1989), « L'épargne informelle en Afrique, les tontines béninoises », *Revue Tiers Monde*, t.XXX, n°18, Avril-Juin 1989.

LORENZ E. H. (1997). « Les systèmes de production flexibles et la production de la confiance. Études de cas », in BERNOUX Ph. et SERVET J.-M. (ed), *op. cit.*, pp. 381-390.

MAC GUIRE P. CONROY J.-D. (1997). « Partenariats banques-ONG et coût du crédit collectif aux populations pauvres : exemples de l'Inde et des Philippines », in : SCHNEIDER H. (dir.), *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA / OCDE, pp. 79-94.

MAHIEU F. (1990). *Les fondements de la crise en Afrique*, Paris : l'Harmattan.

MAYOUKOU C. (1999). « Avantage informationnel de la microfinance locale et intermédiation médiatisée par le groupe : une application au cas des banques villageoises en Afrique Sub-Saharienne » *Communication aux VIe journées scientifiques du réseau UREF-AUPELF, Défis de l'information et pilotage des entreprises*, juin, Bruxelles.

MONTGOMERY R. (1996). « Disciplining or protecting the poor ? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes », *Journal of International Development*, vol. 8, n°2, mars-avril, pp. 289-305.

MORDUCH J. (1999). « The microfinance promise », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, December, pp. 1569-1614.

MOSLEY P. HULME D. (1998). « Microfinance enterprise : is there a conflict between growth and

poverty alleviation », *World Development*, vol. 26, n°5, pp. 783-790.

NSOLE J. (1984). *Techniques et pratiques populaires d'épargne et de crédit. Des origines de la tontine en Afrique Noire*, Thèse de 3ème cycle, Lyon 2.

NIEUWERK M. (1995). *La mutualisation du crédit rural. Mission d'appui Guinée*, Juillet, IRAM, 105 p.

ORLEAN A. (1994), « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du Mauss*, n°4, pp. 17-36.

PUTNAM R. D. (1995), « Bowling alone : America's declining social capital », *Journal of Democracy*, January, Vol.6, n°1, pp. 65-78.

REYNAUD B. (1998). « Les conditions de la confiance. réflexions à partir du rapport salarial », *Revue Économique*, vol. 49, n°6, novembre, pp. 1455-1472.

SCHNEIDER H. (dir.) (1997). *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA / OCDE.

SCOTT J. C. (1976), *The moral economy of the peasant. reellion and subsistence in South-East Asia*, New-Haven, : Yale University Press.

SEN A. (1993), *Éthique et économie*, Paris : PUF.

SERVET J.-M. (dir.) (1995). *Epargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Paris : AEF / Montchrestien, 1995.

SERVET J.-M. (1996). « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique », *Revue Tiers monde* janv.-mars, pp. 41-66.

SERVET J.-M. (1997). « Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement de systèmes financiers décentralisés au sud - modèle démocratique du marché versus hiérarchie » in : *Rapport moral sur l'argent dans le Monde 1997*, Paris, AEF/Montchrestien, pp. 399-416.

SERVET J.-M. et VALLAT D. (ed.). (1998). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : AEF/Monchrestien.

STIGLITZ J. (1986). « The new Development Economics », *World Development*, vol. 14, n°2, pp. 257-265.

STIGLITZ J. (1990). « Peer Monitoring and Credit Market », *World Bank Economic Review*, 4, pp. 351-366.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Monte dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.

VARIAN H. R. (1990). "Monitoring agents with others agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, pp. 133-174.

WILLIAMSON O. E. (1995). "The institutions and governance of economic development and reform", *Proceedings of the World bank Annual Conference on Development Economics 1994*, The International Bank for reconstruction and Development / The World Bank, pp. 171-197.

Intervention au Colloque organisé par la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banca Monte dei Paschi di Siena, le CEFI (CNRS, Université de la Méditerranée), la Fondation Banque de France, le CEPII (Centre d'Etudes et d'Informations Internationales, Paris), les revues *Economic Notes* et *Revue Economique*, Sienna, 23-24 mai 2000.