



HAL
open science

Les pratiques de microcrédit dans les pays du Sud versus les pays industrialisés : une analyse théorique

Amadou Bella Barry

► **To cite this version:**

Amadou Bella Barry. Les pratiques de microcrédit dans les pays du Sud versus les pays industrialisés : une analyse théorique. Economies et finances. Université Nice Sophia Antipolis, 2013. Français. NNT : 2013NICE0005 . tel-00860052

HAL Id: tel-00860052

<https://theses.hal.science/tel-00860052>

Submitted on 10 Sep 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ECOLE DOCTORALE



« Droit, Sciences Politiques, Economiques et de Gestion » (ED 513)
Laboratoire GREDEG-CNRS (UMR 7321)

**Les pratiques de microcrédit dans les pays
du Sud *versus* les pays industrialisés :**
Une analyse théorique

THESE

POUR LE DOCTORAT DE SCIENCES ECONOMIQUES

Présentée et soutenue par

Amadou Bella Barry

Avril 2013

JURY

Moujib BAHRI	Professeur-Chercheur, École des Sciences de l'Administration, Teluq, Université du Québec (<i>Rapporteur</i>)
Olivier BRUNO	Maître de Conférences, Université de Nice Sophia-Antipolis (<i>Directeur de thèse</i>)
Yves JEGOUREL	Maître de Conférences HDR, Université de Bordeaux IV Montesquieu (<i>Rapporteur</i>)
Eric NASICA	Maître de Conférences HDR, Université de Nice Sophia-Antipolis, Doyen de l'ISEM.
Martin POURBAIX	Chargé de Clientèle Secteur Non Marchand au Crédit Coopératif et ancien Responsable Territorial de l'ADIE à Nice.
Dominique TORRE	Professeur, Université de Nice Sophia-Antipolis (<i>Directeur de thèse</i>)

*L'Université n'entend donner aucune approbation,
ni improbation aux opinions émises dans les thèses.
Ces opinions doivent être considérées
comme propres à leurs auteurs¹.*

¹ Cette thèse est sous Licences Creative Commons (CC- **BY-NC-ND**).

A mes parents, mon épouse et ma fille...

REMERCIEMENTS

Ce travail de thèse n'aurait jamais pu aboutir sans le soutien de plusieurs personnes à qui j'exprime toute ma reconnaissance et mes remerciements :

A Dominique TORRE et Olivier BRUNO, mon binôme de directeurs depuis mon Master Recherche. Un immense merci pour votre confiance, votre patience et votre soutien constant qui m'ont permis de dépasser mes doutes pour avancer.

Aux membres du jury, parfois venus de loin, un grand merci de m'avoir fait l'honneur de participer à l'évaluation de ce travail.

A mes collègues de travail et toute l'équipe du Gredeg. Un merci particulier à Alex Rufini pour sa relecture et sa disponibilité. Merci à Amel, Moustapha, Michel, Nora, Thomas, Victor... pour toutes nos interactions à l'intérieur et en dehors du B01. Merci également à mes collègues psychologues de Saint Jean, avec une note particulière pour André de l'ISEM.

A toute l'équipe de l'Adie à Nice (bénévoles et permanents) que j'ai cotoyé depuis 2007 et dont certains (Martin, Aude, Loïc, Pierre Jean...) sont partis pour de nouveaux horizons. Un grand merci pour tous nos échanges et séances de travail sur l'accompagnement qui m'ont permis de nourrir mes réflexions sur ce travail.

A mes amis et compagnons de galère. Je pense particulièrement à Dr Diouma DIALLO, pour sa relecture, ses multiples soutiens pendant les moments décisifs de cette thèse que nous avons passés ensemble. A cheikh THIAW, pour l'ensemble de ses précieux coups de main, sa générosité et sa combativité contagieuse.

A mes autres amis, parfois loins des yeux mais toujours disponibles pour les moments importants. Je pense à la famille SOW et tonton Billo, pour leurs soutiens constants et leur amitié. A Tokora et sa famille (de Gambéta à TNL) pour leur main tendue, toujours prêt à rendre service. A tous ceux qui m'ont soutenu et encouragé de quelle que manière que ce soit (Thierno Amadou, Boubacar, famille Diallo au perchoir de Pessicart supérieur, famille Bah de Cannes, le canal du Buffalo...).

Mes derniers mots seront pour ma famille, grande et petite, à qui vont mes pensées affectueuses...

A mes parents, pour m'avoir tant donné et soutenu notamment sur cette voie du savoir scientifique qu'eux-mêmes n'ont pas eu la chance d'explorer...

A mon oncle et sa famille, pour leur affection et tout ce qu'ils m'ont apportés pour que je sois là où je suis. Une pensée singulière pour mon homonyme.

A mes frères et ma sœur, pour leurs encouragements constants et leur affection, malgré le temps qui passe durant toutes ces années d'absence dû à la distance.

A mon épouse, mon soutien au quotidien qui aura finalement manqué l'épilogue de cette aventure qui est aussi la sienne. Je te réitère encore ma reconnaissance pour tout le sacrifice et ton reconfort dans les moments difficiles... Merci chérie.

A ma fille, née pendant cette thèse qui l'a parfois éloignée de son père. Elle l'a marqué de son empreinte devenue une source de motivation déterminante pour me booster...

SOMMAIRE

Remerciements	IV
Sommaire	V
Introduction Générale.....	1
Chapitre I : Les programmes de microcrédit dans le contexte des pays du Sud : Modèles dominants et analyse théorique	14
Section I : Les principales modalités d'offre de prêts collectifs	17
I.1 Les systèmes informels de type tontinier.....	18
I.2 Les pratiques de microcrédit des fonds collectifs.....	21
I.3 Le microcrédit de groupes solidaires: L'exemple de la Grameen Bank au Bangladesh	29
Section II : Pratiques de microcrédit de groupe dans les pays du Sud face aux problèmes d'asymétrie informationnelle : Une revue de la littérature théorique	37
II.1 Responsabilité conjointe, auto-sélection des groupes d'emprunteurs et impact sur le problème d'asymétrie Ex ante.....	38
II.2 Responsabilité conjointe dans les prêts de groupes et impact sur les problèmes d'asymétrie Ex post: un aménagement du modèle de Ghatak et Guinnane (1999)	51
II.3 Les limites de l'offre de microcrédit de groupes: Une pratique relative	71
Conclusion du chapitre I	82
Chapitre II : Le rôle des institutions de microfinance en Europe Occidentale : observation des pratiques et analyse théorique	89
Section I: Spécificités des pratiques européennes de microcrédit par rapport aux pays du Sud.....	96
I.1 Les différences majeures entre le Nord et le Sud.....	98
I.2 Typologie de l'offre Européenne de microcrédit.....	104
I.3 Offre de services d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs Européens: Enjeux et modalités	142
Section II : L'impact des services d'accompagnement dans l'offre de microcrédit individuel dans les pays d'Europe occidentale : Une analyse théorique par la modélisation	152
II.1 Structure du modèle : le cadre général et les principales hypothèses.....	153
II.2 Contrat de microcrédit standard.....	157
II.3 Contrat de microcrédit couplé à une offre d'accompagnement des micro-entrepreneurs	165
II.4 Analyse comparative et mise en perspective des principaux résultats	176
Conclusion du chapitre II	198
Conclusion générale	202
Bibliographie	206
Table des matières	219
Table des illustrations.....	223
Liste des abréviations	224
Annexes :.....	225

INTRODUCTION GENERALE

Ces dernières décennies, les pratiques microfinancières se sont développées considérablement à travers le monde. Ce développement a concerné particulièrement le microcrédit, dans une sorte de renaissance de « l'économie sociale et solidaire »², qui s'est muée en nouvel objet d'analyse des sciences sociales comme l'Economie, la Sociologie, les Sciences de Gestion, le Droit.

De ce fait, il existe une abondante littérature consacrée au domaine de l'économie sociale et solidaire. Certaines contributions cherchent à réactualiser le débat historique et conceptuel sur le sujet, en justifiant la nécessité du lien entre l'économique et le social (Vallat, 1998 ; Lévesque & Mendell, 1999 et 2005; Laville, 1994, 1995 et 2000, Ferraton, 2002). D'autres travaux s'attachent plutôt à définir les contours de ce domaine économique qualifié de « tiers secteur », situé entre le privé et le public, en caractérisant ses divers acteurs aux statuts variés (Defourny, Develtere & Fonteneau (Eds), 1999 ; Labie, 1999 etc.). Ainsi, au-delà des controverses théoriques qui caractérisent l'objet³, il nous faut procéder à divers éclaircissements conceptuels, à même de mieux comprendre en quoi consistent les pratiques microfinancières et notamment le microcrédit, relevant du champ de l'économie sociale et solidaire. Cela permet de souligner également le regain d'intérêt suscité par ces formes de financiarisation dans le contexte de crise économique et sociale actuel.

Comme le relève Jégourel (2008), quand on parle de microfinance, « *si le préfixe est explicite, le terme "finance" ne doit pas être mal interprété, car ce secteur d'activité se nourrit en réalité davantage d'une vision bancaire que de techniques financières complexes* ». C'est cette idée d'une certaine vision bancaire, se démarquant de l'approche traditionnelle⁴, que nous désignerons par « un ensemble de pratiques » qui, partant d'un acte financier, généralement le crédit, s'étend sur une dimension extra financière en se déclinant différemment selon les contextes.

² Notons que selon Lévesque et Mendel (2005), citant Desroche (1983), « *le terme d'économie sociale remonte à la fin de la seconde moitié du XIXe siècle. Il a alors désigné aussi bien une autre approche de l'économie (voir Gide, Weber, Durkheim, Walras) qu'un ensemble d'initiatives socio-économiques comprenant les coopératives, les mutuelles et sociétés de secours mutuel* » (page 19).

³ Pour une revue de littérature plus détaillée sur ces aspects, voir par exemple, Laville (2000), Ferraton (2002), Ferraton & Vallat (2003) ou Levesque & Mendell (2005).

⁴ Cette dernière étant souvent présentée comme une approche strictement financière, ne poursuivant qu'un objectif de rentabilité économique.

Dans les pays du Sud, une majeure partie des populations vit dans une extrême pauvreté avec des conséquences négatives en termes de capacité financière pour entreprendre une activité économique, mais aussi d'accès à l'éducation scolaire ou à la santé. Dans ces conditions, c'est la notion de groupe qui est principalement utilisée par les promoteurs de la microfinance (notamment le microcrédit) pour asseoir les mécanismes de solidarité et d'entraide mutuelle, dans les régions où il existe encore une forte cohésion sociale, notamment dans les communautés villageoises. Dans ce cas, c'est le microcrédit de type collectif qui est principalement utilisé par les IMFs en offrant des contrats de prêts de groupe assortis de clause de coresponsabilité entre les membres. Cette coresponsabilité implique une solidarité de groupe librement formé d'emprunteurs qui acceptent de s'assurer mutuellement pour le remboursement du prêt. C'est ainsi que cette technique financière a permis aux IMFs (comme la Gramen Bank) de fournir du financement à des agents économiques pauvres sans une exigence de garanties matérielles, généralement indispensables pour un prêt classique.

Dans les pays industrialisés, caractérisés par des besoins et un environnement socio-économique différents, le microcrédit tout comme la dimension extra financière de solidarité s'exercent davantage à un niveau individuel, à travers un couplage des services microfinanciers à des services d'encadrement appropriés et souvent bénévoles. Dans ce contexte, le microcrédit de type individuel est assorti d'une garantie minimale au-delà de l'encadrement fourni aux bénéficiaires afin de le distinguer des conditions d'un prêt bancaire classique. Précisons que si notre attention porte uniquement sur le microcrédit qui est l'aspect le plus connu des services microfinanciers, ceux-ci vont au-delà en incluant notamment, de la microépargne, de la microassurance, les transferts de fonds etc. L'objectif de ces pratiques/techniques financières vise simplement à développer une finance de petite échelle, qui puisse répondre aux besoins spécifiques d'agents économiques pauvres et/ou exclus des services bancaires traditionnels. De plus, les deux modalités de microcrédit (individuel et collectif) sont complémentaires et non exclusives, car elles coexistent au sein d'un même pays (industrialisé ou non) et sont fournies parfois par une même IMF en fonction de sa cible.

Ainsi, pour saisir le contenu et toute la portée de la pratique du microcrédit, nous reprenons la définition proposée par Verbeeren & Lardinois (2003) qui considèrent que « *le microcrédit est un outil financier, destiné aux micro-entrepreneurs, présentant des lacunes d'adaptation au marché, proposé par des opérateurs, prenant en charge plusieurs dimensions, au travers de partenariats* » (page 13).

De cette définition, découlent plusieurs éléments qu'il convient de détailler.

-
- 1 L'outil financier fait référence à la notion de prêt⁵, qui suppose un remboursement. Ce faisant, nous sommes bien dans une conception du microcrédit dite « entrepreneuriale », c'est-à-dire qui ne finance que des activités économiques génératrices de revenus nécessaires pour rembourser, contrairement à une certaine idée présentant le microcrédit comme un système d'aide sociale.
 - 2 Les cibles de ces offres de microcrédit peuvent être distinguées en deux catégories d'entrepreneurs. Il peut s'agir d'une part de micro-entrepreneurs urbains, auxquels s'adressent essentiellement le microcrédit individuel, cherchant à financer la création ou le développement de micro-entreprises⁶ ; et d'autre part, d'un entrepreneuriat rural, dans le cas des microcrédits collectifs en faveur des communautés rurales, visant à financer de microprojets générateurs de revenus à cycle court, tels que de petits commerces informels, des activités artisanales etc.
 - 3 Il ressort également que la caractéristique commune des clients cibles du microcrédit (individuel ou collectif), est de ne pas avoir accès selon les conditions du marché aux ressources externes dont ils ont besoin pour entreprendre. D'où leur exclusion des canaux traditionnels de financement bancaire, présentée comme étant des « lacunes d'adaptation au marché ».
 - 4 C'est dans ces conditions qu'émergent les opérateurs de microcrédit qui proposent leurs offres pouvant être de divers types (bancaire ou non), en fournissant à la fois des services financiers et non financiers, dans une approche partenariale et une perspective solidaire qui demeurent nécessaires pour mutualiser les ressources et les compétences, indispensables pour la réussite des programmes.

Nous observons dès lors que la pratique du microcrédit se définit aussi bien par son contenu financier que par ses aspects extra-financiers, la qualité des rapports entre acteurs (clients et opérateurs) s'avérant importante quand on ne se limite plus aux aspects purement financiers. C'est pourquoi le microcrédit apparaît comme une solution privilégiée face à des problèmes réels de pauvreté dans les pays du Sud, et d'exclusion économique et sociale dans les pays du Nord.

⁵ Notons que les montants de ces petits prêts (ou microcrédits) sont très variables (de quelques centaines à des milliers d'euros) selon les modalités d'offre (individuel *versus* collectif), mais aussi selon les pays (Sud *versus* Nord). D'où la difficulté d'opérer une véritable comparaison internationale.

⁶ Nous regrouperons sous le terme de microentreprises, les très petites entreprises (TPE) et les PME, pour faire le clivage uniquement avec les grandes entreprises capables de se financer via les banques.

Il convient de préciser que la pauvreté qui est source d'inégalité est un concept multidimensionnel, difficile à définir sans la réduire à sa dimension monétaire qui est plus commode à évaluer. C'est pourquoi, pour saisir les enjeux du microcrédit en tant qu'instrument de lutte contre la pauvreté, celle-ci doit être comprise dans l'acception de Sen (2000a & 2000b) qui l'assimile à une privation de libertés individuelles, donc de capacités d'action, ce qui aggrave les inégalités. Il en ressort une certaine justification sociale du microcrédit, particulièrement en faveur des femmes, lui attribuant notamment des vertus d'autonomisation⁷, propriété aussi intéressante que controversée (Dash, 2003 ; Fouillet, Guérin & Palier, 2007).

Pour des raisons du même ordre, dans les pays du Nord, l'essor du microcrédit trouve également une justification sociale. A juste titre, Ferraton & Vallat (2003) établissent un parallèle saisissant entre l'approche contemporaine de l'économie sociale et solidaire et l'émergence de la question sociale dans la société Française au cours des années 1830. Ils soulignent qu'à cette époque, la question sociale naquit « *d'une contradiction entre l'égalité théorique en droit, introduite par la déclaration des droits de l'homme et du citoyen, et la réalité des inégalités économiques et sociales* » (page 13).

L'explication tient au fait que la transposition au niveau économique des libertés individuelles s'est traduite par le libéralisme économique qui, pour la classe ouvrière et les réformateurs sociaux, serait responsable de l'accroissement des inégalités malgré une augmentation des richesses produites. Il s'en est suivi une série de réformes (dont les lois sur la liberté de réunion en 1881 ou la liberté syndicale en 1884 etc.) pour mettre progressivement en place de nouvelles institutions sociales, de type associatives ou coopératives, œuvrant dans le but d'améliorer la situation économique des plus défavorisés.

Pour comprendre les ressorts de l'économie sociale et solidaire, les analyses de Polanyi (1983) sont également mobilisées dans la littérature pour la définir à travers les notions de "réciprocité économique" et de "constitution d'espace public de proximité" (Ferraton, 2002). Dans cette perspective, la proposition de Laville (1999) résume simplement l'approche de l'économie solidaire « *comme l'ensemble des activités contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagement citoyen* » (page 127). Il s'agit finalement d'une certaine vision de l'économie qui, sur fond de solidarité et d'engagement citoyen, suscite vraisemblablement un intérêt majeur pour tous les acteurs (privés et publics), particulièrement dans le contexte actuel de crise économique et sociale. L'une des preuves en

⁷ Traduction approximative du terme anglais « empowerment ».

est la création par l'Etat Français d'un poste de ministre délégué à l'économie sociale et solidaire, rattaché au ministère de l'économie et des finances. L'objectif de l'Etat est de faire de ce ministère un levier important de dynamique économique et sociale dans sa stratégie dite « de croissance inclusive », pour un secteur qui représentait en 2010 selon l'INSEE⁸, près de 10% de l'emploi salarié national et environ 8% des salaires. Pour cela, d'importantes mesures sont prévues, notamment la préparation pour le printemps 2013 d'une loi cadre permettant de favoriser davantage le développement du secteur, en plus d'une vaste campagne de promotion de ses avantages économiques⁹.

A la lumière de ces précisions, nous comprenons plus facilement la perspective et le développement de l'économie sociale et solidaire, à travers notamment l'expansion de la pratique du microcrédit, existant désormais dans presque tous les pays du monde. A ce propos, Servet (2006c) identifiait jusqu'alors trois décennies d'expansions¹⁰ des pratiques microfinancières, en soulignant ensuite que « *la décennie ouverte en 2005 est celle d'une diversification des services et d'une interrogation croissante sur la capacité de la microfinance à réaliser ses promesses et sur l'efficience relative des institutions dans les contextes particuliers dans lesquels elles interviennent* » (page 13). Il annonçait clairement une phase pendant laquelle, après une forte campagne de promotion internationale du microcrédit et de ses vertus supposées, l'heure serait à l'épreuve des résultats face aux ambitions affichées. Cette prédiction semble se confirmer aux regards de certaines dérives récemment observées, à l'image de la crise indienne de l'été 2010 ayant entraînée plusieurs suicides suite à des problèmes de surendettement liés au microcrédit (Saillard & Villa, 2010). Ces expériences tragiques interpellent les promoteurs du microcrédit et suscitent même des réflexions académiques portant sur les bases d'une approche plus éthique de la microfinance pour en limiter les effets pervers (Labie, 2007).

C'est dans cette période particulièrement critique où le secteur du microcrédit est en question pour relever de nouveaux défis, notamment mieux connaître pour mieux servir ses clients, que notre travail de recherche a été initié fin 2006. Il vise à rendre compte à la fois de l'originalité des pratiques du microcrédit à travers le monde, mais surtout de la différence de mise en œuvre d'un même outil dans des contextes socio-économiques différents (pays du

⁸ Voir le lien <http://e37.eu/6n>

⁹ Pour plus de détails, voir le lien : <http://www.economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire>

¹⁰ Il s'agit de la période (1975-1985), caractérisée par l'émergence progressive des IMFs à l'image de la création de la Gramen Bank par Mohammad YUNUS. Ensuite, la période (1985-1995), marquée par une forte croissance avec la recherche d'autonomie financière pour les IMFs reconnues. Enfin, la période (1995-2005) est caractérisée par un intérêt quasi généralisé de la microfinance, notamment pour les banques, et le début des conflits d'objectifs entre l'économique et le social. Voir la source citée pour plus de détails.

Sud *versus* pays du Nord) pour répondre à des problèmes de pauvreté et d'exclusion financière et sociale. Les différentes mutations du secteur depuis 2006 ont influencé l'évolution de ce travail, mais aussi et surtout la faiblesse relative de la recherche académique, notamment française, consacrée au sujet du microcrédit dans les pays développés. De ce point de vue, Ayayi & Noel (2008), qui ont proposé à partir de la base de données EBSCO une revue de la recherche académique Française consacrée au sujet de la microfinance (ou microcrédit) sur la période 1996-2006, observent que seulement 9 articles étaient répertoriés à cette époque, pour la plus part rédigés par des professionnels. Cette exception française a été mal comprise, surtout dans une période où se développent des publications consacrées à la finance éthique ou les investissements socialement responsables (Roux, 2005). Cette situation semble avoir évolué fort heureusement, avec une activité de recherche qui se développe autour de quatre à six axes selon les sources (Ayayi & Noel, 2008 ; Underwood, nd¹¹), dont le tableau ci-dessous fournit une typologie synthétique.

Un premier axe de recherche est centré sur la question de la structure organisationnelle des institutions de microfinance (IMFs) et de leur fonctionnement. Elle englobe non seulement l'exploration de leur politique de crédit (ou mode opératoire), leur permettant d'atteindre des cibles précaires et exclues par les banques, mais aussi l'analyse de leur gestion ou mode de gouvernance (Lapenu, 2002). Ces travaux ont permis de comprendre, d'une part, la raison d'être des IMFs visant à combler des défaillances, voire une absence de services bancaires adaptés aux besoins de millions de personnes défavorisées à travers le monde, et d'autre part, les conditions de leur viabilité. C'est dans ce cadre que nous retrouvons les débats controversés sur la pérennité des IMFs et les conflits d'objectifs potentiels entre l'économique et le social, opposant deux courants appelés les « *welfaristes* » et les « *institutionnalistes* ». Les premiers mettent en avant l'objectif social des IMFs qui devraient privilégier le bien être des bénéficiaires des services microfinanciers, sans pour autant sacrifier l'objectif économique de rentabilité. Les seconds estiment que c'est la rentabilité économique qui permet de garantir la poursuite de la mission sociale des IMFs. Or, au regard de certaines évolutions d'IMFs dont l'exemple le plus médiatisé est celui de l'introduction en bourse en 2007 de l'IMF Mexicaine Compartamos (Rosenberg, 2007), rien n'est moins sûr que de croire qu'une meilleure rentabilité des IMFs permet nécessairement de financer davantage de clients pauvres (objectif social). Toute la difficulté est alors de trouver un juste équilibre entre ces deux objectifs de performance économique et sociale.

¹¹ nd, pour « non déterminé », car la date de publication est postérieure à 2006 mais non précisée sur la référence qui est disponible sur le lien suivant : <http://e37.eu/76>

Un deuxième axe recouvre les études d'impact cherchant à évaluer l'efficacité de la microfinance, ou la performance économique et sociale des IMFs, face aux problèmes de pauvreté et d'exclusion. Sous la bannière de la performance économique, nous retrouvons également plusieurs débats qui traitent notamment de la viabilité des IMFs voire de leur autonomie financière, ce qui pose la question des taux d'intérêts dans le secteur (Rosenberg, 1997 ; Acclassato, 2006), et par extension, celle de l'incidence sur cette viabilité des lois nationales sur l'usure (Baudasse & Lavigne, 2000). Dans la plus part des pays (y compris en France), le plafonnement des taux d'intérêts pour lutter contre l'usure est considéré par les IMFs comme un obstacle à la viabilité¹² du microcrédit de type professionnel, justifiant ainsi des mesures d'exception pour tolérer des taux relativement élevés pour le secteur. Concernant la mesure de la performance sociale des IMFs, elle s'avère plus complexe que la mesure de la performance financière, avec un cadre d'analyse plus large. Par exemple, dans le cadre de l'initiative SPI (Social Performance Indicators) du réseau CERISE lancée en 2002, une multitude d'indicateurs ont été définis pour construire un outil d'évaluation qui se décline en quatre dimensions majeures (Iserte & Lapenu, 2003). Il s'agit du « ciblage des pauvres et des exclus », de « l'adaptation des produits et des services à la population cible », de « l'amélioration du capital social et du capital politique des clients » et enfin de « la responsabilité sociale de l'institution ». Bien entendu, comme le soulignent Montalieu (2002) et Jégourel (2008) qui propose une revue de littérature de plusieurs études empiriques sur cette question, les promesses des IMFs restent de ce point de vue particulièrement mitigées, d'autant plus qu'il est établi que les pratiques microfinancières sont loin de profiter aux plus pauvres. Elles profiteraient plutôt aux plus riches d'entre les pauvres, étant donné la difficulté manifeste d'atteindre les plus pauvres (Montgomery & Weiss, 2005).

Le troisième axe de recherche s'intéresse aux caractéristiques des clients ciblés par les IMFs, et particulièrement les femmes. Dans ce cadre, un numéro spécial publié en 2007 par l'ONG Luxembourgeoise ADA (Appui au Développement Autonome) qui rassemble une dizaine de contributions de recherche¹³, toutes réalisées par des femmes, dresse un bilan critique des acquis et des avancées à attendre. En particulier, la question de l'autonomisation (ou l'émancipation) des femmes par la microfinance et l'égalité entre les genres reste ouverte.

Le quatrième axe de recherche porte sur l'analyse et la compréhension des meilleures pratiques qui se dégagent dans les différents contextes socio-économiques. Au sein de l'Union

¹² Comme nous le précisons par la suite, il s'agira de viabilité dite « opérationnelle » et non financière, car ne visant uniquement que la couverture des charges liées au crédit par le taux d'intérêt applicable.

¹³ Numéro disponible sur le lien suivant : <http://e37.eu/7k>.

Européenne par exemple, le Réseau Européen de la Microfinance (REM) offre chaque année le prix « European Best Practices Award »¹⁴ à l'une des IMFs membres du réseau, jugée la plus innovante en matière de pratiques et de services fournis aux bénéficiaires. Il y a clairement une incitation au développement et à la mutualisation des meilleures pratiques pour soutenir la croissance du secteur en Europe. C'est dans ce cadre qu'intervient également l'examen de l'ensemble des mesures de soutien (public et privé, financier et non financier, réglementaire...) indispensables au développement du secteur de la microfinance.

A l'issue de ce bref aperçu des grandes orientations de la recherche dans le domaine, précisons que cet essai de typologie ne vise aucunement à cloisonner les différents axes de recherche et problématiques. On observe souvent une certaine transversalité entre les axes, avec une exigence constante de concilier les deux piliers, économique et social, qui caractérisent les pratiques microfinancières. Selon la nature de la recherche (théorique ou empirique), plusieurs orientations peuvent alors découler d'un croisement des thèmes précédents. De ce point de vue, Underwood (nd) effectue dans le cadre européen une revue de la recherche en microfinance qui est centrée sur six axes de recherche¹⁵, tout en soulignant que la recherche théorique est relativement en retard par rapport à la recherche appliquée qui reste dominante. D'une certaine manière, cette thèse participe à la réduction de cet écart entre la recherche théorique et celle appliquée.

¹⁴ voir le lien <http://bit.ly/SMYJbj>

¹⁵ Ces recherches portent sur les études sectorielles, l'environnement politique et réglementaire, les groupes à risque, la pérennité, la qualité et l'impact des programmes, enfin le rôle du secteur financier traditionnel.

Tableau 1 : Récapitulatif des axes de recherche dominants en microfinance

Axes de recherche	Thématiques dominantes (non exhaustives)	Ancrage disciplinaire et <i>Débat émergent</i>	Sélection d'articles publiés (non exhaustive)
<u>Axe 1</u> : Organisation des Institutions de Microfinance (IMFs) et leur fonctionnement	<ul style="list-style-type: none"> - La structure organisationnelle des IMFs et leurs politiques de crédit - Le débat sur la viabilité des IMFs, les problèmes de régulation et la gestion des risques 	<p>Théorie des contrats Economie financière</p> <p><i>Controverse entre l'approche dite « welfariste » et celle dite « institutionnaliste »</i></p>	<p>Stiglitz (1990) Varian (1990) Ghatak (1999) Ghatak & Guinnane (1999) Guttman (2008) Reifner (2002) Labie (1999 ; 2004) Morduch (1999; 2000)</p>
<u>Axe 2</u> : Rôle et Etudes d'impact des IMFs dans la lutte contre la pauvreté et les phénomènes d'exclusion	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation de l'efficacité des IMFs au regard de leur double mission - Impact macroéconomique Etc. 	<p>Economie du développement Macroéconomie</p> <p><i>La microfinance comme moyen de lutter contre la pauvreté et l'exclusion</i></p>	<p>Jégourel (2008) Copestake (2007) Guerin (1999 ; 2000) Gonzalez-Vega & al, (1997) Montgomery & Weiss (2005)</p>
<u>Axe 3</u> : Caractéristiques et ciblage des clients des IMFs	<ul style="list-style-type: none"> - Les questions de genre et la microfinance - Les IMFs ciblent-elles les plus pauvres ? 	<p>Economie Sociologie</p> <p><i>Les débats sur « l'empowerment » des femmes</i></p>	<p>Hofmann & Marius-Gnanou (2003; 2007) Guérin (2001) Palier (2004) Etc.</p>
<u>Axe 4</u> : Identification des meilleures pratiques « best practices »	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des « succes story » et les leçons à en tirer. - Pratiques de gestion et offre de services non financiers 	<p>Finance Entrepreneuriat</p> <p><i>Les débats sur les mesures de soutien et d'accompagnement</i></p>	<p>Maystadt (2004) Guichandut, Lammerman & Zamorano (2007) Guérin (2002a) Jonhson (1998) Etc.</p>

Source : Inspiré d' Ayayi et Noël (2008).

Problématique, méthode et structure de la thèse

Partant du contraste existant entre la réalité du microcrédit dans les pays du Sud (approche collective) par rapport à celle des pays industrialisés (approche individuelle), l'objectif de cette thèse est le suivant : il s'agit de comprendre les raisons du succès connu du microcrédit dans les pays du Sud afin d'analyser les conditions de son efficacité pour les pays du Nord. Par rapport à la typologie précédente, ce travail se situe au croisement des axes de recherches 1 et 4, en traitant notamment des questions relatives aux deux modalités de microcrédit (collectif et individuel), mais surtout des enjeux liés à l'offre d'encadrement couplée au microcrédit en tant que « standard de bonnes pratiques » mis en œuvre par les IMFs européennes réputées efficaces.

Mon intérêt pour cet objet est né de la possibilité qui m'a été donnée en 2007 d'intégrer l'antenne locale à Nice de l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)¹⁶, en tant que bénévole en accompagnement des créateurs financés. C'est à cette occasion, par un apprentissage par la pratique, en participant à plusieurs ateliers de travail et de formation dans le cadre d'une réforme engagée pour rendre plus professionnelle l'offre d'encadrement au sein de l'ADIE, que j'ai pris conscience de l'importance de cet encadrement pour soutenir l'offre de microcrédit. A partir de cette expérience de terrain, j'ai progressivement découvert une littérature peu nombreuse (Guérin 2002a ; Guérin & Balkenhol, 2003 ; Vallat 2002 & 2008) qui souligne dans le contexte des pays industrialisés, l'importance pour les IMFs expérimentées d'offrir conjointement du microcrédit et de l'encadrement pour être plus efficaces. Il est alors admis dans ces travaux ainsi que par les opérateurs du microcrédit l'existence d'un lien, supposé positif, entre le couplage systématique du microcrédit à l'encadrement des bénéficiaires et l'efficacité du dispositif (l'offre), notamment en termes de baisse du taux d'échec des projets financés. Finalement, c'est de cette expérience de terrain qu'est née ma problématique de recherche.

L'ambition de cette thèse est alors double. Elle cherche à établir dans une première partie que les facteurs clés du succès constaté des prêts de groupe, largement dominants dans les pays du Sud, ne sont pas réunis dans les pays du Nord. Par conséquent, nous présentons dans une deuxième partie les spécificités et les enjeux du microcrédit pour ces pays industrialisés, en proposant un modèle original de microcrédit individuel avec encadrement afin de discuter des conditions de son efficacité.

¹⁶ Cette organisation de dimension nationale, réputée être l'une des IMFs de référence en France, deviendra mon partenaire socio-économique pour nourrir ma réflexion sur ce travail.

D'un point de vue méthodologique, nous partons d'une description des pratiques observées sur le terrain pour aboutir à une analyse théorique pour chacune des parties. Dans cette perspective, comme le relève Maystadt (2004a), l'essor contemporain des pratiques de microcrédit dans les pays du Nord est impulsé par le succès de certaines expériences venues du Sud. C'est pourquoi il nous a paru nécessaire d'entamer ce travail par une présentation, suivie d'une analyse des facteurs déterminants du succès de ces expériences pionnières. Cela permet également de bien comprendre les éléments de différences entre le Sud et le Nord qui justifient le recours à des pratiques de microcrédit alternatives (microcrédit de groupe *versus* microcrédit individuel) mais complémentaires dans les deux contextes. D'où la structure de la thèse en deux chapitres qui comportent chacun deux sections.

Dans le premier chapitre, nous proposons dans un premier temps une description factuelle des pratiques de microcrédit dans les pays du Sud, qui sont majoritairement dominées par les prêts collectifs de type solidaire. Pour cela, nous nous appuyons sur le mode opératoire d'IMFs reconnues, à l'instar de la Gramen Bank au Bangladesh, la SEWA Bank en Inde ou les Caisses villageoise au Mali..., afin d'illustrer nos propos. Dans un deuxième temps, à partir d'une revue de la littérature théorique sur ces pratiques, nous faisons le choix de nous appuyer sur les modèles de Ghatak (1999) et son extension par Guttman (2008), puis sur celui de Ghatak et Guinnane (1999), pour expliquer les mécanismes incitatifs qui ont permis le succès relatif de ces pratiques, tout en soulignant leurs limites. Cela nous permet d'une part, de comprendre les conditions de l'efficacité relative de cette modalité de microcrédit, et d'autre part, son caractère certainement inadapté pour des contextes socio-économiques aussi différents que ceux des pays industrialisés. D'où une certaine justification de l'approche alternative de microcrédit individuel, qui est majoritairement développé dans ces pays.

Dans le deuxième chapitre, nous accédons au cœur de ce travail, en analysant la spécificité et les conditions d'efficacité du microcrédit dans les pays industrialisés, particulièrement dans le contexte européen. Dans un premier temps, nous tentons de caractériser à la fois la singularité des pratiques européennes de microcrédits par rapport à celles des pays du Sud, mais aussi leur diversité nationale et intercommunautaire. Toutefois, au-delà de l'hétérogénéité des statuts ou des services fournis par les IMFs Européennes, notamment les membres du Réseau Européen de la Microfinance (REM), il existe un consensus sur des « standards de bonnes pratiques » reconnus par les acteurs et recommandés par différents travaux (Guérin 2002a, Vallat 2003 etc.). Il s'agit notamment de l'offre de

services d'encadrement plus ou moins coûteux pour l'IMF, en complément du microcrédit distribué aux micro-entrepreneurs. Cette pratique largement utilisée par les IMFs expérimentées (comme l'Adie en France), repose sur l'existence d'un lien supposé positif entre le couplage systématique du microcrédit à l'encadrement des bénéficiaires et l'efficacité du dispositif, notamment en termes de baisse du taux d'échec des projets financés.

C'est pourquoi dans un deuxième temps, nous proposons un modèle théorique original de microcrédit individuel avec encadrement des clients financés. Notre modèle, basé sur les méthodes traditionnelles de résolution analytique utilisées en théorie financière, permet de discuter de divers effets induits par la mise en place de cet encadrement. En particulier, nous apprécions l'impact potentiel du couplage systématique du microcrédit à une offre de services d'encadrement coûteux pour l'IMF sur différentes variables, comme le niveau du taux d'intérêt, la quantité effective de financement disponible dans l'économie etc. Nous examinons alors les conditions sous lesquelles, la mise en place d'une offre de services d'encadrement couplée au microcrédit peut être véritablement efficace. Autrement dit, est-il suffisant pour une IMF d'offrir de l'encadrement couplé au microcrédit pour attirer davantage (ou non) de demande et/ou distribuer plus ou moins de financement ? On peut s'interroger également des conséquences de l'encadrement mis en place sur la proportion de projets non rentables qui seront potentiellement financés par l'IMF.

La réponse à ces questions permet d'établir les conditions sans lesquelles on ne peut pas exclure de potentiels effets pervers de l'encadrement. Dans cette perspective, nous soulignons également l'impact de quelques mesures de soutien public non exclusives, sous forme de subventions. Ces mesures permettent d'atténuer le biais négatif possible de l'encadrement et de soutenir la pratique du microcrédit en encourageant la création de micro-entreprises par des chômeurs, comme voie alternative au salariat pour la réinsertion socio-économique.

CHAPITRE I. LES PROGRAMMES DE MICROCREDIT DANS LE CONTEXTE DES PAYS DU SUD : *MODELES DOMINANTS ET ANALYSE THEORIQUE*

NB : Cette thèse est sous Licences Creative Commons¹⁷ (CC- **BY-NC-ND**)

¹⁷ Il est interdit de modifier, de transformer, ou d'avoir un usage commercial de toute ou partie de cette thèse sans une autorisation préalable de son auteur.

LES PROGRAMMES DE MICROCREDIT DANS LE CONTEXTE DES PAYS DU SUD¹⁸ : MODELES DOMINANTS ET ANALYSE THEORIQUE

« *Maintenir, en s'appuyant sur quelques exemples douteux, que l'aide extérieure peut jouer un rôle décisif pour mettre fin au sous-développement risque de justifier l'emploi de méthodes aussi dangereusement ambiguës que le serait le traitement d'une colonne vertébrale déformée par la fourniture de meilleures béquilles.* » (Mende, 1975, p. 55-56).

Cette affirmation de Mende dès les années 70 témoigne bien d'une certaine approche critique, voire négative, dans la perception et les modalités de l'aide publique au développement durant ces années, d'autant plus que la pauvreté et les phénomènes d'exclusions financières persistent. C'est pendant la même époque que l'on redécouvre le microcrédit à travers l'expérience de Muhammad YUNUS au Bangladesh, devenant au fil des ans, le fer de lance pour la lutte contre la pauvreté. Il est remarquable de constater que cette mutation ressemble bien à un passage progressif « du keynésianisme au retournement néolibéral » (Servet, 2010). Egalement, Morduch (2000) analysait dans son article la portée de différents arguments employés par les acteurs du microcrédit, notamment la puissance du discours du « gagnant-gagnant »¹⁹. Ce faisant, la pratique du microcrédit, parée de toutes les vertus, est utilisée par les promoteurs de l'aide au développement comme nouvelle solution, à la lisière de l'économie et du social, visant à faire des personnes pauvres des acteurs de leur propre développement. Ainsi, cette nouvelle forme d'intermédiation financière, bien qu'opérant dans un cadre généralement informel, doit trouver les moyens de faire face aux problèmes inhérents à toute activité d'intermédiation financière, et particulièrement lorsqu'elle s'adresse à des agents économiques pauvres.

En effet, l'analyse des problèmes classiques liés à l'intermédiation financière des banques est couverte par une vaste littérature²⁰. Celle-ci établit notamment que la présence

¹⁸ Dans notre esprit, l'appellation « Pays du Sud » permet simplement de désigner de façon globale, les pays économiquement moins avancés que les pays occidentaux, y compris les pays émergents.

¹⁹ Dans son analyse, il tempère ce propos, en soulignant à la fois le risque de décalage potentiel entre l'excès d'optimisme du discours des promoteurs et la réalité des faits, mais aussi le défi de concilier des objectifs (économiques et sociaux) difficilement compatibles.

²⁰ A titre exemple, citons Akerlof (1970), Stiglitz et Weiss (1981), Diamond (1989) ou Freixas et Rochet (1997), qui sont parmi les références de base.

d'asymétries informationnelles entre prêteur et emprunteur est source d'anti-sélection (ou sélection adverse) et d'aléa moral, qui peuvent avoir comme conséquence un rationnement du crédit²¹. Or, ce phénomène est particulièrement important dans les pays du Sud, où justement les emprunteurs potentiels sont pauvres et donc limités dans leurs capacités d'action. Par conséquent, ils souffrent d'un manque de richesse personnelle suffisante pour leur servir de collatéral (ou garantie généralement requise par les banques), afin d'accéder à un prêt bancaire traditionnel.

C'est partant de ce constat et de cette prise de conscience que plusieurs institutions de microfinance (IMFs), à l'instar de la Grameen Bank au Bangladesh, ou la SEWA Bank en Inde ont trouvé le mécanisme d'un substitut à la garantie matérielle exigée par les banques afin de permettre à des millions de personnes pauvres, exclues du système bancaire traditionnel, d'obtenir un financement externe pour entreprendre une activité économiquement rentable. Pour cela, contrairement à une banque commerciale traditionnelle qui offre des prêts individuels, les IMFs dans les pays du Sud ont privilégié majoritairement des programmes de prêts de groupe, qui représentent environ 60% des dispositifs de microcrédit²². Ces contrats de crédits utilisent des mécanismes de garantie qui reposent sur la responsabilité conjointe des membres du groupe d'emprunteurs. Plus précisément, le recours au principe de la responsabilité conjointe consiste pour le prêteur à offrir le microcrédit à un groupe librement constitué d'emprunteurs qui se connaissent et se partagent le prêt, en étant mutuellement responsable de son remboursement. En cas de défaut d'un membre du groupe, c'est la responsabilité collective qui est engagée sous peine de faire perdre à tout le groupe l'octroi d'un prêt futur. L'efficacité relative de cette pratique est empiriquement confirmée par le succès de la Grameen Bank qui affiche des taux de remboursement exceptionnels de l'ordre de 95 à 98,6% selon les sources (Morduch, 1999a ; Yunus, 2007).

Dans ce chapitre, notre objectif est alors d'identifier les caractéristiques en termes d'incitation de ce type de contrats de microcrédit afin de comprendre en quoi les conditions de leur succès ne sont pas nécessairement réunies pour les pays du Nord. Dans cette perspective, notre démarche est double. Il s'agit à la fois d'offrir une illustration empirique de la mise en place de cette modalité particulière de microcrédit, telle qu'elle a émergée dans les pays du Sud sur la période des années 70 et 80, mais aussi de fournir une analyse théorique des

²¹ Un rationnement de crédit est une situation d'exclusion financière liée au fait que pour un taux d'intérêt bancaire donné, tous les demandeurs de crédit prêts à payer ce prix n'obtiennent pas le montant de crédit souhaité afin de financer leurs projets.

²² Selon un recensement de la banque mondiale en 1997, dans le cadre du programme « Sustainable Banking with the poor ». Voir le lien www.worldbank.org

mécanismes qui ont assurés son succès relatif. C'est pourquoi, nous organisons le chapitre en deux sections.

La première sera consacrée à la description factuelle des principales structures de prêts collectifs, du point de vue de leur statut, de leur organisation et de leur mode de fonctionnement. Pour cela, nous retiendrons la description des institutions de microfinance (IMFs) qui nous semblent les plus symboliques, par exemple le cas « très médiatique » de la Gramen Bank (GB) au Bangladesh, la SEWA Bank en Inde, les caisses villageoises en pays Dogon au Mali etc.

Dans ce prolongement, la deuxième section prendra la forme d'une analyse théorique. Il s'agira, partant d'une revue de la littérature consacrée à ces pratiques de prêts de groupe, d'exposer les principaux arguments économiques et sociaux mis en avant pour expliquer leur succès relatif mais aussi leurs limites. Enfin, nous conclurons ce chapitre en dressant un bilan en termes d'avantages et d'inconvénients de cette approche de microcrédit de type collectif, ce qui nous permettra également de mettre en perspective notre positionnement dans le chapitre suivant.

Section I: Les principales modalités d'offre de prêts collectifs

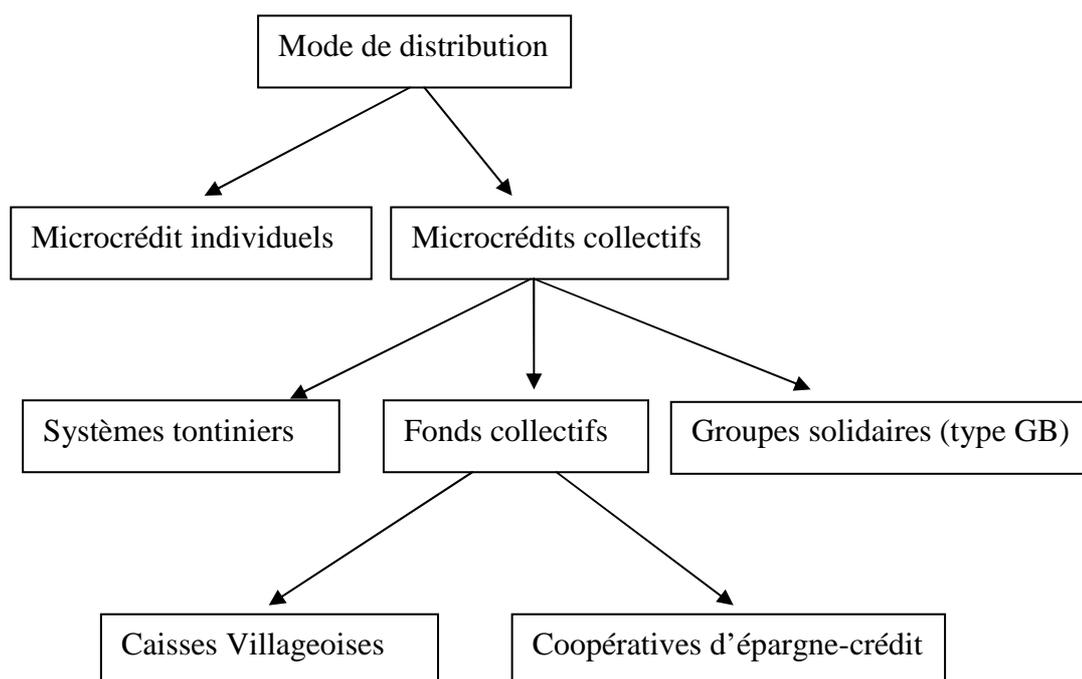
Les prêts collectifs, l'un des deux modes de distribution du microcrédit (voir Fig.1), sont les plus répandus dans les pays du Sud, notamment en raison de la nature de leurs cibles constituées principalement par des femmes souvent organisées en groupes²³ et situées dans les milieux ruraux. Plusieurs études se sont intéressées à la compréhension de ces pratiques financières, communément désignées sous le vocable de « finance décentralisée » (Gentil et Hugon, 1996), et qui s'opèrent le plus souvent dans un cadre informel (Lelart, 2002 et 2006 ; Mayoukou, 2002), d'une manière assez particulière.

Ainsi, dans la littérature, nous distinguons principalement trois types d'approches pour caractériser l'offre de prêts collectifs. Il s'agit des systèmes informels appelés « tontines », des fonds collectifs, à l'image des fonds villageois ou des coopératives d'épargne-crédit développés dans beaucoup de pays (à l'instar de la coopérative SEWA Bank en Inde), et enfin, les groupes solidaires du type de la Gramen Bank au Bangladesh.

L'objet de cette section est de proposer une description empirique de ces différentes approches, en présentant leur mode de fonctionnement à travers l'exemple de quelques IMFs représentatives qui les mettent en œuvre.

²³ Le but recherché par ces regroupements de femmes, notamment en milieu rural, est de consolider les liens sociaux par des actions de solidarité lors d'événements divers, par exemple des travaux d'envergure, des événements familiaux (mariage, décès) ou de mener des projets productifs communs etc. Ces organisations de groupe sont aussi présentées comme un moyen d'expression et d'échange pour renforcer « l'empowerment » des femmes en milieu rural (Dash, 2003 ; Roesch, 2005).

Figure 1 : Les différentes modalités d'offre de microcrédit



Source : Inspiré de Nowak (2005)

I.1 Les systèmes informels²⁴ de type tontinier

Si on remonte à l'origine du terme « Tontine », qui est lié à l'association d'épargne et de crédit créée en 1653 à Naples par le banquier Italien Lorenzo Tonti, il s'agit sans doute de la pratique la plus ancienne et la plus répandue dans le monde, qui fut inventée en Italie. A travers le monde, elle porte diverses appellations selon les pays. A titre exemple, on parlera de « soussou ou crédit rotatif » en Afrique de l'Ouest, « stokvels » en Afrique du Sud, « gam'iyas » en Egypte, « tandas » au Mexique ou « cuchubales » au Guatemala etc... Mais de quoi s'agit-il en réalité et quel est le mode de fonctionnement ?

Il s'agit en effet de systèmes d'entraide informels basés sur la constitution d'une épargne de groupe en vue de fournir des crédits individuels aux membres du groupe, selon des règles prédéfinies et acceptées par tous, mais pouvant être très variables d'un cas à l'autre. En général, le principe est le suivant.

Des individus d'un même village ou d'une même localité, souvent des cercles d'amis (femmes, hommes ou mixtes), forment un groupe par cooptation ; chaque membre accepte de

²⁴ Le terme « informel » renvoie au fait que ce sont des systèmes qui fonctionnent en dehors de toute législation, et bien que leur existence soit connue des autorités, ils sont largement tolérés pour laisser place à l'autorégulation.

verser une certaine somme minimale de façon périodique (par semaine, par mois etc.). Il peut y avoir selon les organisations, des possibilités de versements complémentaires par rapport au minimum obligatoire, cela dépend des capacités et des besoins de chacun. Ainsi, à chaque période de versement, la somme totale collectée sera attribuée sous forme de crédit à tour de rôle à un membre jusqu'à ce que le cycle soit complet. Notons que, comme le souligne Jacquier (1999), l'usage du terme « crédit » peut paraître abusif dans le cas d'espèce, dans la mesure où l'intérêt n'est pas apparent et l'épargne collectée auprès de tous est redistribuée à tour de rôle pour chaque membre. Néanmoins, l'obtention des fonds étant conditionnée par la participation au système au bénéfice de tous, chaque fois que l'on cotise après avoir déjà obtenu son tour de financement est assimilable à une forme de remboursement de crédit. C'est pour cela que nous employons ici le terme de crédit. Précisons également qu'il n'y a pas de règle générale pour l'ordre d'attribution des fonds, cela peut être établi à l'avance par simple tirage au sort, par un accord mutuel entre les membres ou en fonction de l'urgence avérée des besoins de chacun, tout comme l'utilisation du crédit est complètement personnelle. De ce fait, il peut être utilisé pour financer un investissement productif (une activité marchande par exemple) ou des besoins sociaux (un mariage, des funérailles, des soins etc...).

C'est de cette manière que le système des tontines joue un rôle important en matière de cohésion sociale, tout en assurant des taux de remboursement proches de 100%, selon Jacquier (1999). Il s'agit donc d'une pratique qui s'avère relativement efficace dans les communautés locales, que l'on retrouve aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain, comme en témoigne l'existence de ce type d'organisations dans les milieux immigrés (diaspora Africaine ou Asiatique). Les raisons de cette efficacité et des succès enregistrés sont souvent attribués à trois éléments récurrents dans la littérature :

- 1 La confiance et le sens du respect de la parole donnée. De ce point de vue, la participation aux tontines est perçue comme un engagement sur l'honneur vis-à-vis du groupe et même au-delà, c'est-à-dire l'honneur de sa famille au sein de la communauté. Les participants doivent donc assumer leurs responsabilités pour préserver leur honneur et celle de leurs proches.
- 2 Le succès est intimement lié aussi au leadership du chef de groupe qui doit incarner le bon exemple à suivre et obtenir de ce fait la légitimité indispensable pour pouvoir exercer la pression sociale nécessaire en cas de défaillance. Il n'est pas rare de voir des chefs de groupe se substituer à un membre défaillant pour assurer la continuité du dispositif, avant de se retourner contre ce dernier par la suite, en exerçant des pressions de toutes sortes

(menaces, intimidation ou humiliation publique...) qui apparaissent justifiées aux yeux de la communauté, pour recouvrer les créances.

- 3 Enfin, il faut souligner également la simplicité et la rapidité des procédures par rapport au système dit « formel ». C'est ce qui semble expliquer l'essor de cette pratique qui transcende les clivages sociaux, en ayant des adeptes y compris dans les classes sociales moyennes et aisées. De ce point de vue, une étude réalisée au Cameroun, dans un quartier dynamique et entreprenant de Douala, sur un échantillon de 1000 personnes, montre que 90% de la population de 21 ans et plus, ont été ou sont encore membres d'une tontine. Et, 80% au moins des TPE et certaines PME de la zone ont bénéficié d'un microcrédit tontinier (Kamdem, 1995).

L'ensemble de ces éléments montre bien l'importance mais aussi l'utilité de ces pratiques communautaires informelles qui, dans les cas qui fonctionnent bien, permettent à leurs membres de se construire un statut social et même une certaine crédibilité commerciale, c'est-à-dire bénéficier d'un effet de réputation, pour pouvoir s'insérer dans le système formel traditionnel.

Cependant, il convient de noter que ces microcrédits tontiniers souffrent de limites liés notamment à leur très faible flexibilité. Une fois les règles fixées au départ (le tour de rôle, les versements minimum etc...), toute modification pendant le processus est susceptible de déstabiliser le fonctionnement normal du système. De ce fait, un membre peut ne pas obtenir ni le montant de crédit désiré, ni au moment souhaité et à défaut de mieux, il se contente de cette solution minimale. Egalement, la participation à cette forme de solidarité n'est pas sans occasionner certains coûts pour les membres. Par exemple, pour chaque réunion tournante, celui ou celle qui reçoit ses pairs doit agrémente la rencontre en offrant une sorte de buffet aux invités, en plus d'avoir sacrifié dans certains cas une demi-journée de travail.

Ces différents coûts constituent en quelque sorte le prix à payer pour se constituer un réseau social, par lequel on existe et qui peut servir de levier pour d'autres perspectives. Par exemple, il peut s'agir d'intégrer ou de développer à terme des coopératives formelles d'épargne et de crédit, qui sont dotées de capacités financières plus conséquentes pour satisfaire les besoins de ses membres. Les coopératives, constituant l'autre approche de prêts collectifs, coexistent souvent avec les systèmes tontiniers informels avec des caractéristiques assez complémentaires que nous allons présenter dans ce qui va suivre.

I.2 Les pratiques de microcrédit des fonds collectifs

Cette dénomination de « fonds collectifs », qui recouvre les fonds villageois et les coopératives d'épargne-crédit, constituent la deuxième modalité de prêts dits « collectifs » (voir supra Fig.1). Pour présenter leur fonctionnement, nous allons d'abord décrire les fonds villageois qui regroupent les caisses villageoises et les caisses villageoises autogérées. Par la suite, nous présenterons le fonctionnement des coopératives d'épargne et de crédit, que nous allons illustrer par l'exemple de la SEWA Bank en Inde.

I.2.1 Les Caisses Villageoises (CV)

Ces caisses sont des associations communautaires d'épargne et de crédit, gérées par des groupes de villageois dans le but d'offrir à leurs membres un accès aux services financiers de base (épargne, crédit et parfois de l'assurance)²⁵. C'est un modèle initié au début des années 80 par la FINCA (Fondation for International Community Assistance) et qui a été suivi par d'autres ONG et organismes d'aide au développement²⁶. Pour les ONG ou les IMF partenaires qui parrainent les caisses villageoises, l'idée consiste à accompagner à la fois techniquement et financièrement la mise en place des caisses dans le but de favoriser à termes l'autonomie financière de leurs membres. Comment cela fonctionne ?

Nous pouvons résumer le principe de leur fonctionnement selon le mécanisme suivant. Les habitants d'un même village forment par cooptation un groupe de trente à cinquante membres environ, pour la plus part des femmes, et qui est piloté par un comité de gestion. Ce dernier reçoit de la part de l'organisme parrain (IMF ou ONG) une formation technique complète et adaptée en matière de gestion financière et de gouvernance de structure collective participative. C'est dès lors qu'ils commencent à constituer une épargne collective, placée dans un compte dit « interne », qui sera complétée par une demande de capital à l'organisme parrain sous forme de crédit, qui sera enregistré sur un compte dit « externe ».

Précisons que dans ce modèle, l'épargne collective des membres n'est pas directement rémunérée par un taux d'intérêt prédéterminé. Son objectif principal est de servir d'effet de levier pour l'emprunt extérieur dont le montant en dépend. C'est le résultat du placement de cette épargne, ou de son investissement dans un projet productif, qui sera redistribué aux membres proportionnellement à la contribution de chacun. Cela s'assimile donc à une sorte de

²⁵ Pour une analyse détaillée de ces aspects, dans le cas particulier du Sénégal, voir l'article de Dupuy (1990).

²⁶ On peut citer l'exemple de « Freedom From Hunger », qui intervient en Afrique de l'Ouest (Mali, Burkina Faso, Sénégal...), en Bolivie ou en Thaïlande ; de « Catholic Relief Services » au Bénin ou de « CARE » au Guatemala etc...

dividende dont le montant est à la fois fonction du résultat (bénéfice ou perte) et de l'apport de chacun. En revanche, lorsqu'un crédit est attribué à partir de cette épargne, le taux d'intérêt exigé sera plus important que si le crédit est adossé aux ressources externes dont le coût est délibérément bas, entre 1 à 3% par mois, en raison de l'engagement social des bailleurs de fonds externes. Pour débloquer les fonds externes alloués par l'organisme parrain, tous les membres de la caisse villageoise signent un contrat de prêt collectif à responsabilité conjointe qui est renouvelable, par périodicité fixe de dix à douze mois en général, conditionnellement au remboursement intégral de la dette précédente. Dans la pratique, le comité de gestion de la plus part des caisses villageoises distribue ce capital emprunté pour ses membres en fonction de leurs besoins mais pour des échéances encore plus courtes, de l'ordre de quatre à six mois. Et cela, à condition qu'ils s'engagent à épargner un montant minimum pendant la durée du crédit, tout en honorant leur part d'intérêt vis-à-vis de l'organisme parrain au titre de leur responsabilité individuelle. Les remboursements se font généralement en versements hebdomadaires.

Dans cette approche, le but clairement recherché est de développer la capacité d'épargne de chaque membre de la caisse, pour accroître l'épargne collective qui détermine à chaque cycle de financement l'effet de levier de l'endettement extérieur. Cela permet d'obtenir une capacité de financement plus conséquente pour entreprendre des projets collectifs d'envergure et amorcer un développement plus soutenu de l'économie locale. De cette façon, certaines caisses réussissent à proposer à leurs membres des services élargis, par exemple en matière de formation aux innovations agricoles ou le financement de soins de santé sur le principe de la mutualisation, etc.

Concernant la dynamique incitative au remboursement, elle repose essentiellement sur deux facteurs. Tout d'abord, la promesse d'obtenir un prêt progressif en fonction du montant de l'épargne globale préalablement collectée, mais aussi la crainte d'une sanction sociale de la communauté en cas de défaut qui affecterait négativement la capacité d'emprunt du groupe et sa dynamique collective. Compte tenu de ses deux éléments, il faut à tout prix éviter d'être considéré comme le maillon faible du village, celui qui entrave les perspectives de développement de la caisse.

Enfin, en termes de gouvernance, les caisses villageoises se caractérisent par une gestion démocratique, exercée en assemblée générale au cours de laquelle les membres expriment leur volonté par vote majoritaire (une personne égale une voix) à propos de toutes les grandes décisions. Cela se passe sur la place du village, de façon publique et transparente,

sous l'autorité des responsables de la caisse. Une fois les décisions prises, leur mise en application est assurée par le comité de gestion dont les membres clés (Président, Trésorier et secrétaire général...) sont élus pour un mandat généralement d'un an. C'est ce comité qui assure la gestion quotidienne des caisses dans tous ses aspects, allant de la collecte de l'épargne, l'attribution des crédits individuels... jusqu'au recouvrement, y compris la gestion des incidents de paiement. Cela étant, examinons à présent la particularité des caisses villageoises autogérées.

I.2.2 Les Caisses Villageoises Autogérées (CVA)

A la suite du modèle précédent, celui-ci a été lancé au milieu des années 80 sous l'initiative du CIDR (Centre International de Développement et de Recherche), une ONG française fortement impliquée dans la construction et le renforcement d'institutions locales durables, au service des populations dans une douzaine de pays Africains²⁷. Dans ce cas, il s'agit d'une forme d'organisation qui implique l'adhésion de tout un village (hommes et femmes réunis) à un projet associatif commun, dans le but de pourvoir aux besoins de ses habitants (Chao-Beroff, 1989). L'enjeu dépasse alors les besoins d'un groupe limité à une cinquantaine de personnes environ. Il convient donc de préciser quelques éléments caractéristiques qui les distinguent du modèle précédent, ce que nous pouvons situer à trois niveaux :

1. D'abord, il y a l'effet de la taille plus grande des CVA qui se conçoivent à l'échelle d'un village entier, ce qui les rend plus délicates à gérer. C'est pourquoi l'une des clés de leur réussite réside dans la capacité de l'organisme de parrainage à détecter les villages qui témoignent d'une cohésion sociale suffisamment forte, avec une volonté manifeste des villageois de s'organiser pour conduire des projets d'intérêt collectif.
2. Ensuite, le mode d'intervention de l'organisme de parrainage qui n'accorde, dans ce cas, aucune ligne de crédit aux caisses constituées. Son soutien se limite exclusivement à la mise en place technique de l'organisation villageoise et de sa gouvernance. Ce suivi recouvre par exemple, l'organisation de séances collectives de formation et de sensibilisation sur les enjeux des structures coopératives d'épargne et de crédit, le renforcement du capital social²⁸ et de l'entraide mutuelle, le rôle du comité de gestion et

²⁷ Pour plus de détails, voir le lien suivant <http://www.cidr.org/>

²⁸ Précisons que la notion de « capital social » est perçue au sens sociologique du terme, c'est-à-dire qu'elle fait référence à des normes et valeurs collectives qui sont mises en avant en vue d'atteindre des objectifs communs. Autrement dit, cela renvoie à une dimension collaborative par la mise en réseau, la mutualisation des efforts, un

l'importance du leadership etc. C'est à ce moment que les caisses se mettent en place pour collecter l'épargne des habitants qui leur sert de base de fonctionnement. Pour amorcer le processus, elles distribuent aux habitants des crédits de trésorerie à court terme, dont les modalités (montant, taux d'intérêt, échéances) sont fixées par chaque comité de gestion en fonction de son expérience de crédit. Toutefois, il n'y a pas de lien direct entre le montant de crédit octroyé à un membre et sa contribution à l'épargne collective. De plus, les crédits sont individuels et de ce fait, des garanties matérielles minimales sont requises.

3. La dernière caractéristique est relative au plan de croissance des caisses. En l'occurrence, après quelques années d'expérience d'environ deux à trois ans de fonctionnement en général, plusieurs caisses villageoises voisines se rapprochent pour constituer un réseau. Ce dernier prend la forme d'une association fédérative, qui devient le lieu d'un retour d'expérience entre les caisses fédérées qui échangent sur leurs problèmes respectifs et les moyens de les résoudre. *In fine*, grâce à son effet taille, cette structure fédérative est mise en avant pour jouer le rôle d'intermédiaire en négociant des lignes de crédit auprès des banques locales, à des conditions avantageuses, pour le bénéfice de ses membres. Cette forme d'organisation permet d'accroître la capacité financière des CVA d'entreprendre des projets plus ambitieux pour le bénéfice de leurs habitants.

En dehors de ces différences majeures, pour le reste des caractéristiques, notamment en matière de gouvernance et de dynamique incitative au remboursement, les mécanismes qui garantissent la réussite sont les mêmes que ceux des caisses villageoises. En particulier, les effets de réputation et la peur des sanctions sociales de la communauté en cas de défaut, ou l'obtention d'un prêt progressif conditionnel au zéro défaut. Dans ce qui va suivre, nous allons présenter le modèle coopératif en l'illustrant à travers l'exemple de la SEWA Bank en Inde.

échange d'information fondé sur une confiance réciproque. Pour une analyse détaillée de ce concept, voir les articles de Coleman (1988), Cassar et Wydick (2007 et 2010).

I.2.3 Les Coopératives d'épargne et de crédit : l'exemple de la SEWA Bank en Inde

De toutes les formes d'intermédiation financière participative, les mouvements coopératifs d'épargne et de crédit sont les plus développés à travers le monde et sans doute les plus anciens. L'origine de cette forme d'organisation remonte au XIX^e siècle avec les expériences des « équitables pionniers de Rochedale » en 1843 au Royaume Uni, ainsi que celles de l'Allemand Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888)²⁹, qui a créé sa première coopérative en 1854 pour offrir une structure de solidarité aux agriculteurs de sa municipalité qui étaient souvent victimes de pratiques usuraires. La formule s'est progressivement exportée dans le monde, avec l'existence désormais d'un réseau mondial, le WOCCU (World Council of Credit Unions) dont le siège est à Madison, aux Etats Unis. Selon les statistiques³⁰ disponibles de 2011, le réseau compte 51 013 coopératives dans une centaine de pays répartis dans tous les continents (dont 24 pays en Afrique³¹, 22 en Asie, 17 en Amérique latine etc...), pour un total de 196 498 738 membres. Les principes qui régissent les organisations coopératives reposent notamment sur des valeurs d'éthique, de solidarité et de gestion démocratique, en poursuivant des objectifs qui se déclinent à trois niveaux. Il s'agit essentiellement de :

- Développer le sens de l'épargne de leurs membres, à travers un effort soutenu d'éducation financière et en leur proposant des taux d'intérêt incitatifs ;
- Sécuriser cette épargne par une gestion responsable et prudente des placements et des crédits ;
- Favoriser enfin l'accès de leurs membres aux services financiers appropriés (certains types de crédits, d'assurances...) à un coût raisonnable.

Pour étayer ces propos, le cas de la SEWA Bank en Inde³² nous paraît assez illustratif de ce type de coopérative.

En effet, cette banque coopérative fut créée par un groupement de femmes de la région d'Ahmedabad en Inde, membres de l'Association SEWA (*Self Employed Women Association*). Ces femmes, travailleuses indépendantes pour la plupart, étaient confrontées à

²⁹ Pour plus de détails sur sa biographie, voir le lien suivant : <http://e37.eu/60>

³⁰ Voir le lien suivant : <http://www.woccu.org/about/intlcusystem>

³¹ Pour une analyse comparée dans le cadre Africain, voir Fournier et Ouedraogo (1996).

³² Dans le cas Indien, il y a également une autre forme de groupes solidaires très populaires, appelés « Self-Help Groups », que nous ne décrivons pas ici, car elles reposent sur des principes semblables. Pour plus de détails à ce propos, voir les articles de Palier (2004) ou Broda (2012).

deux types de problèmes liés. Premièrement, celui de l'accès au crédit, quasiment impossible via les banques et très onéreux par le biais des usuriers, cependant nécessaire pour financer leur besoin en fonds de roulement. Deuxièmement, le problème de l'accès à la propriété des actifs, car sans crédit suffisant, elles étaient condamnées à la location de leur matériel de travail. Ces femmes étaient ainsi privées d'une grande partie de leur revenu, mobilisé pour payer ces différentes charges. C'est pour s'affranchir de cette situation d'asservissement par la dette à des conditions inappropriées, qu'elles se sont mobilisées sous le slogan « Nous sommes certes pauvres...mais très nombreuses »³³, pour créer leur propre banque coopérative. Il s'agit d'une banque appartenant au réseau de l'association mère, la SEWA, qui définit ses orientations stratégiques. A ce titre, la mission qui lui est assignée se décline en deux axes distincts :

Il s'agit en premier lieu de fournir des services bancaires (épargnes, crédits...) adaptés aux besoins de ses membres. Pour cela, la banque encourage fortement l'épargne en proposant des formules variées (en termes de durée, de rémunération...) pour satisfaire les divers besoins exprimés, par exemple pour l'éducation des enfants, la préparation d'un mariage, la rénovation ou la construction de maison, etc.

Concernant les opérations de crédit, la banque s'appuie sur ses ressources stables, notamment l'épargne de long terme, pour accorder divers crédits de court et moyen terme, par exemple pour financer un besoin de trésorerie, l'acquisition d'un matériel de travail ou pour sauver des actifs hypothéqués pour d'autres dettes antérieures. Etant donné que la plupart des adhérentes à la coopérative sont déjà dans un cercle vicieux d'endettement, la coopérative offre la possibilité de racheter les dettes précédentes qu'elle rééchelonne pour permettre à ses membres d'amorcer une nouvelle phase d'accumulation de capital. Les coopératrices retrouvent alors leur capacité d'épargne tout en étant capable de rembourser leur nouvelle dette dont les conditions ne sont plus confiscatoires.

Ainsi, toute demande de crédit est étudiée avec l'un des animateurs de la banque, formé à cet effet et connaissant bien le fonctionnement des activités économiques locales, souvent informelles. Il rend visite au client, généralement sur son lieu de travail, pour évaluer et ajuster ses besoins par rapport à sa capacité de remboursement, car il n'y a pas d'exigence de garantie matérielle, sauf pour des cas exceptionnels. C'est pourquoi, pour être éligible à un crédit, la condition clé est d'avoir effectué un an d'épargne préalable et il n'y a pas de lien direct entre l'épargne accumulée et le montant du crédit auquel on peut prétendre. De ce point

³³ Traduit de l'anglais « We may be poor...but we are so many».

de vue, les animateurs (ou animatrices) de la banque font preuve de beaucoup de pédagogie pour conseiller les clients membres de la coopérative à faire de bons choix d'investissement et à honorer leurs engagements, car la viabilité et le développement de leur banque en dépend. En termes de conditions générales, la durée des crédits varie entre 3 et 5 ans, pour des taux annuels compris entre 14,5% et 17%, devenant dégressifs pour récompenser les débitrices exemplaires, et un montant maximal de 50 000 roupies (environ 730 € au taux de change en date du 13/10/2012). Les taux de remboursement sont excellents et les dernières statistiques disponibles sur le site de la banque³⁴, pour la période 2007 – 2008, font état de 307 558 comptes d'épargne pour un montant total d'épargne de 739 970 000 Roupies (environ 10 812 378 d'Euros). Pour la même période, les lignes de crédit enregistrées étaient de 103 679, pour un montant total de 324 549 000 Roupies (soit 4 742 282 €).

Par ailleurs, l'autre mission de la « SEWA Bank » consiste à mettre en place un système d'assurance pour offrir à ses membres une protection sociale de base, comme l'accès aux soins primaires et l'achat de médicaments génériques bon marché, ainsi que quelques services complémentaires, tels que l'assurance décès ou catastrophes naturelles. En réalité, ces services d'assurance sont négociés par l'association mère auprès de deux compagnies d'assurance dans le cadre d'un accord conventionnel. Il s'agit de la « Life Insurance Corporation of India » et de la « United India Insurance Company ». De ce fait, le personnel de la coopérative qui gère les produits d'assurance est directement rémunéré par l'association mère. La coopérative perçoit uniquement une rétribution de 100 000 Roupies par an de l'association mère, en contrepartie de cette délégation de gestion administrative des produits d'assurance. Pour souscrire à l'assurance, les membres de la coopérative disposent de deux options (Biswas et Mahajan, 1997):

- La première consiste à payer une prime de 60 Roupies par an pour avoir une couverture de base complète.
- La seconde consiste à verser en une fois 500 Roupies à la banque de l'association mère et les intérêts de cette somme serviront à payer la prime d'assurance annuelle. Les membres qui choisissent cette option reçoivent en bonus une prime de maternité de 300 Roupies de l'association mère, par le biais de la coopérative.

En définitive, c'est de cette manière que l'association SEWA, à travers sa banque coopérative, a permis d'accroître le niveau de vie et le statut social de ses membres. D'ailleurs, elle a même réussi à obtenir des autorités locales une reconnaissance officielle du

³⁴ Voir le lien <http://www.sewabank.com/financialdata.htm>

statut de travailleuses indépendantes pour ses membres. Ces dernières détiennent des cartes qui leur confèrent les mêmes droits qu'un travailleur salarié en matière de législation du travail et de protection sociale. Nous résumons l'essentiel des services financiers de la « SEWA Bank » dans le tableau ci-après.

Tableau 2 : Les différents services financiers de la SEWA Bank

Epargne	Crédit	Assurance
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Epargne libre ✚ Epargne pour l'éducation des enfants ✚ Epargne pour préparation de mariage, de pèlerinage et célébrations diverses ✚ Epargne logement (Equipement, achat ou rénovation) ✚ Epargne retraite 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Crédit de trésorerie ✚ Crédit d'investissement pour équipement productif ✚ Crédit pour reprise d'hypothèque ou rachat de crédit ✚ Crédit immobilier (Equipement, achat ou rénovation) etc... 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Maladie ✚ Accident de la vie ✚ Décès et veuvage ✚ Maternité ✚ Incendie, dégâts liés à des émeutes ou catastrophes naturelles (inondations, cyclone)

Source: SEWA Bank, <http://www.sewabank.com/aboutus-approach.htm>

I.3 Le microcrédit de groupes solidaires : l'exemple de la Gramen Bank au Bangladesh

La Gramen Bank est devenue le symbole de la pratique contemporaine du microcrédit, pour au moins deux raisons. D'abord, elle est passée par une phase d'expansion remarquable, marquée par le succès incontestable de son modèle économique qui s'est exporté un peu partout dans le monde (y compris en occident), et soutenue par une forte promotion internationale³⁵ dont le summum a été l'attribution du prix Nobel de la paix en 2006. Ensuite, il y a eu des revers soulignés par plusieurs études critiques qui ont décrypté les dessous de cette réussite (Karima, 2008 et 2011 ; Guérin, 2011 ; Jacquemont, 2011). Ces difficultés ont culminé avec la démission forcée de Muhammad Yunus de la direction générale de la Gramen Bank au printemps 2011. Pour toutes ces raisons, l'exploration du modèle de la Gramen Bank, pour en saisir les fondements et leurs évolutions, s'impose et c'est l'objet des paragraphes suivants.

I.3.1 Origine et organisation de la Gramen Bank (GB)

Cette institution de microfinance est née d'un projet initié en 1976 par Muhammad Yunus, alors responsable du programme d'économie rurale à la faculté d'économie de l'université de Chittagong (Bangladesh). Avec son équipe, il constate qu'un certain nombre de paysans, notamment des femmes, manquent de ressources minimales qui se chiffrent à des montants très faibles, inférieurs à 50\$, pour mener à bien leurs activités rurales et améliorer leur quotidien. A partir de cette observation, il décide de lancer un programme expérimental avec les habitants de « Jobra », village voisin de son université, afin de tester son idée de microcrédit pour les pauvres en étant convaincu que ces derniers ne sont pas forcément de mauvais payeurs. Il fait le pari d'inscrire son action dans l'esprit du terme « crédit », qui implique de « faire confiance » à la solvabilité du débiteur.

Pour commencer, il finance 42 travailleuses informelles à partir de ses propres économies. Son pari s'avère payant car les débitrices vont rembourser intégralement leurs emprunts pour en redemander davantage. Porté par l'enthousiasme de ces femmes, et sans doute aussi par la conviction que ce marché mal connu est prometteur, il amorce le début

³⁵ Des sommets internationaux du microcrédit ont été organisés. Le premier a mobilisé 2000 personnes originaires de 100 pays, à Washington, du 2 au 4 Février 1997. L'objectif était d'atteindre 100 millions de familles les plus pauvres, notamment les femmes, à travers le monde en 2005, selon le plan d'action de la Banque mondiale (1997). Depuis, il y a eu d'autres sommets, notamment le deuxième à New York en 1998 ou le troisième à Abidjan en 1999 etc.

d'une pratique qui va se structurer et se généraliser au-delà du Bangladesh, avec des institutions spécialisées. Il cherchera ainsi à bâtir un système de crédit fondé sur la confiance, la proximité, la mobilisation du capital social..., pour offrir aux pauvres, exclus des services bancaires traditionnels, une alternative aux usuriers.

Il a fallu attendre l'année 1983 pour voir le projet de Muhammad Yunus aboutir à la création d'une véritable banque des pauvres, la Grameen Bank. Jusque-là, n'eut été l'intervention de la banque centrale³⁶, le professeur Yunus n'avait jamais réussi à rallier véritablement les banques traditionnelles pour le financement des microprojets, estimés par ces dernières peu rentables et trop risqués. Progressivement, il mettra en place une organisation rigoureuse de type pyramidale (voir Fig.2 ci-après) pour couvrir l'ensemble du territoire du Bangladesh, environ un village sur deux, et piloter le fonctionnement des structures opérationnelles (les centres de prêts, les caisses...). Avec une croissance exceptionnelle (de l'ordre de 840% en 8 ans)³⁷, il réussira la création d'un groupe, la « Grameen Trust (GT) », qui va permettre l'exportation du modèle de la Grameen Bank sur tous les continents, y compris depuis récemment en Europe (via l'Ecosse)³⁸ après s'être implanté aux Etats Unis en 2008.

Au moment de cette rédaction, les états financiers disponibles sur le site de la Grameen Bank³⁹, notamment son bilan comptable sur les dernières années, affichaient les chiffres suivants. En 2010, l'encours de crédit se chiffrait à 971 984 343 \$US, contre 815 615 470 \$US en 2009, soit un taux de croissance d'environ 19%. Sur la même période, le montant des dépôts enregistrés était de 1 551 452 304 \$US (en 2010), contre 1 263 190 893 \$US (en 2009), soit un taux de croissance d'environ 23%. Les encours de crédit sont donc largement couverts par les dépôts des clients, sans même mobiliser les fonds propres de la banque qui s'élevaient à 57 503 753 \$US en 2010, contre 58 233 709 \$US en 2009. Si cette tendance se confirme pour les années à venir, cela prouverait que même par temps de crise au sein même de la banque, notamment avec l'éviction en date du 12 Mai 2011 de son fondateur de son poste de Directeur général par le gouvernement du Bangladesh, la Grameen Bank aurait su préserver la performance de son modèle économique. Examinons à présent, les fondements opérationnels de la politique de crédit de la banque.

³⁶ La banque centrale du Bangladesh a accordé un statut spécial à la Grameen Bank, qui est enregistrée non pas comme une ONG (Organisation Non Gouvernementale) offrant du microcrédit à l'instar d'autres IMFs, mais comme une véritable banque, partiellement détenue par l'Etat (Jacquemont, 2011). Cette disposition incita certaines banques locales à lui fournir plus facilement des fonds.

³⁷ Voir Jacquier (1999), page 65.

³⁸ Voir le lien : <http://e37.eu/6p>

³⁹ Voir <http://www.grameen.com/>

I.3.2 Méthode de crédit de la Grameen Bank

Contrairement aux modalités précédentes de microcrédits pour lesquelles c'est l'épargne préalable qui détermine les montants de crédit distribués, la logique est ici différente. Même s'il y a de l'épargne préalablement constituée par les emprunteurs potentiels, cette épargne demeure très insuffisante pour couvrir des volumes importants de microcrédit, d'où l'importance des subventions, ou d'autres formes de financements, indispensables notamment au démarrage de cette forme de microcrédit (Morduch, 1999b). De ce fait, le crédit demeure l'élément central du dispositif et l'épargne est perçue comme un élément complémentaire (Nowak, 1986). Cela étant, la politique de crédit de la GB peut être décrite par l'articulation de trois aspects essentiels, à savoir, la caractéristique des prêts, celle des emprunteurs et leur croisement qui conduit à la dynamique des prêts.

Concernant les caractéristiques des prêts, plusieurs éléments peuvent être soulignés. En particulier, la distribution des prêts est assurée par un agent de crédit de la GB qui gère un portefeuille moyen de 200 à 300 clients. En principe, les prêts sont destinés à financer des activités productives⁴⁰ à cycle court, c'est-à-dire engendrant un revenu presque quotidiennement, de manière à pouvoir faire face à un remboursement hebdomadaire. Cependant, comme l'ont révélé les dérives du microcrédit Indien de l'été 2010⁴¹, avec de nombreux suicides en raison du surendettement facilité par l'emballage du microcrédit à outrance, il n'est pas exclu également dans le cas de la GB que certains microcrédits soient détournés de cet objectif principal. Cela pourrait d'ailleurs expliquer, entre autres hypothèses, la baisse relative des taux de remboursement ayant conduit la GB à faire évoluer ses règles vers plus de flexibilité, comme nous allons le voir dans la dynamique des prêts. Dans tous les cas, les remboursements ont lieu lors d'une réunion hebdomadaire où la présence de tous les membres est obligatoire. Notons également que les remboursements peuvent s'étendre sur une durée d'un an renouvelable, dans l'hypothèse où tout se passe bien.

Pour les caractéristiques exigées des emprunteurs, ils doivent tout d'abord appartenir au même village et constituer librement un groupe de cinq membres de même sexe⁴² n'ayant aucun lien de parenté. Parmi les cinq membres du groupe, un chef est nommé par ses pairs en

⁴⁰ Il s'agit par exemple d'un petit commerce, d'une activité artisanale, de la pêche, du transport etc.

⁴¹ Voir l'article de Pierre PRAKASH publié dans Libération, édition du lundi 25 Avril 2011. Disponible sur le lien : <http://www.liberation.fr/economie/01012333614-l-inde-dans-la-spirale-macabre-du-microcredit>

⁴² Cette caractéristique tient compte des normes sociales du Bangladesh qui interdisent la mixité des sexes. En plus, elle met l'accent sur la formation du groupe en tenant compte de la proximité, de la connaissance mutuelle des membres et surtout de leur volonté réciproque de s'apparier librement pour souscrire au prêt de groupe dont ils seront solidaires pour le remboursement.

raison de sa notoriété, ou de son influence sociale, pour jouer le rôle de leader qui devient le garant de la solvabilité du groupe. C'est un rôle très exigeant car le succès du groupe est fortement lié à la légitimité de son leader, ce qui détermine sa crédibilité et en particulier, sa capacité à exercer une pression sociale suffisante lorsque c'est nécessaire pour garantir le respect des engagements. Les groupes sont rattachés à des unités plus grandes appelées « centres » à raison de 8 groupes par centre, et à leur tour, les centres sont fédérés en caisses dans une structure pyramidale (cf. Fig.2). Ce sont les leaders des groupes fédérés dans ces centres, avec l'appui des agents de crédits, qui vont assurer la gestion des fonds de groupe. Pour cela, ils sont préalablement formés⁴³ pendant plusieurs semaines avant l'attribution des prêts. Précisons que pendant ce temps, les membres du groupe doivent constituer une épargne préalable nécessaire pour pouvoir prétendre au crédit, même s'il n'y a pas de lien direct entre le montant de cette épargne et le crédit réellement obtenu.

Plus exactement, cette épargne obligatoire pour être éligible au crédit est de deux types. D'une part, les emprunteurs doivent épargner préalablement pendant une durée de quatre à huit semaines avant l'obtention du prêt. D'autre part, ils doivent également s'engager à épargner obligatoirement un Taka (l'équivalent de trois centimes d'euros) par semaine, pendant toute la durée du prêt. Le montant global de ces épargnes, complété par d'autres recettes (par exemple, le prélèvement obligatoire de 5% sur le montant de chaque crédit accordé, les pénalités perçues vis-à-vis des débiteurs en retard dans leurs échéances ...), alimentent un « fond de groupe ». Ce dernier, contrairement aux crédits standards, est destiné à offrir aux membres de chaque groupe du crédit pour faire face au financement de divers besoins communautaires tels que les cérémonies de baptême, les mariages, les décès, etc. Il existe un deuxième fond, appelé « fond de secours », alimenté cette fois par des provisions et qui est destiné à assurer les membres contre des chocs systémiques tels que les catastrophes naturelles, les aléas climatiques ou des chocs plus spécifiques, tels que le décès d'un membre du groupe qui pourrait mettre en difficulté les autres.

La dynamique des prêts peut alors être décrite de la manière suivante. A l'issue de la période de formation, deux premiers membres du groupe reçoivent leur part du crédit. S'ils remboursent intégralement en respectant les échéances, les deux membres suivants reçoivent leur part de crédit. Si tout se passe bien, le chef du groupe obtient sa part de crédit en dernier, et la dynamique continue avec des montants sensiblement supérieurs pour la période suivante. En revanche, en cas de défaut irréversible d'un membre, la dynamique est rompue. Dans ce

⁴³ Précisons que les autres emprunteurs reçoivent également quelques formations ou recommandations spécifiques selon les secteurs, pour les aider à mieux développer leurs activités.

cas, c'est la responsabilité collective qui est engagée pour pallier au défaut individuel, sous peine de faire perdre à tout le groupe le bénéfice d'un prêt dans le futur. Néanmoins, s'il ne s'agit que d'un retard de paiement non récurrent, les agents de crédits appliquent uniquement un montant d'intérêt supplémentaire en guise de pénalités.

C'est ce mécanisme de crédit de groupe, communément appelé dans la littérature « two-two-one procedure », que la GB désigne sous le vocable de « Gramen Classic System (GCS) », dans le sens où il constitue son modèle de crédit le plus simple⁴⁴ mais aussi le plus rigide. C'est pourquoi, à la fin des années 90, marquée par une dégradation sensible des taux de remboursement (pour des raisons que nous allons aborder au titre des limites des prêts de groupe), la GB a décidé de repenser sa politique de crédit pour introduire plus de flexibilité. C'est cette démarche qui a conduit depuis le 14 Avril 2000, date symbolique du nouvel an Bengali, au passage du modèle de la Gramen Bank I avec le système GCS (Gramen Classic System) à celui de la Gramen Bank II avec le système GGS (Gramen Generalized System).

En effet, dans ce système GGS, la clause d'exclusion définitive d'un prêt futur pour l'ensemble du groupe en cas de défaut irréversible d'un seul membre est assouplie. Désormais, il y a une volonté de restructurer les groupes dits « souffrants » en dissociant les membres défaillants des membres solvables, tout en offrant une possibilité de retour dans le circuit normal de crédit pour les défaillants. Précisément, lorsqu'un emprunteur est en difficulté pour rembourser sa dette, le recours à la caution solidaire pour exercer des pressions de toute sorte, parfois dramatiques, n'est plus la règle de manière systématique, mais relève plutôt de l'exception. La banque privilégie d'abord une solution de secours. En l'occurrence, le débiteur est séparé de son groupe et la GB lui propose l'option de la souplesse⁴⁵ assortie de ses conditions particulières, notamment la perte des avantages de la formule classique, tels que la progressivité des prêts.

Dans ce cas, les échéances sont renégociées et le débiteur ne peut emprunter que des montants fixes ou dégressifs à chaque cycle de prêt. Toutefois, il garde la possibilité de réintégrer son groupe de départ en bénéficiant des mêmes avantages que ses partenaires, à condition de redevenir solvable dans un intervalle de temps de deux à trois ans. Si à l'issue de cette période, la dette n'est pas soldée, le reste à payer est alors entièrement provisionné par la banque au titre de créances irrécouvrables et le débiteur est considéré en défaut. Néanmoins,

⁴⁴ Dans le langage local, le Bangla, ce système de base est appelé « Shohoj ». Voir <http://www.grameen.com/>

⁴⁵ Cette option de prêt flexible (appelé « chukti » en Bangla) n'est pas un prêt indépendant du microcrédit de base. Il s'agit simplement d'une facilité temporaire qui a pour but d'offrir une seconde chance aux emprunteurs qui ont des difficultés passagères ainsi que de les inciter à redoubler d'effort pour retrouver les conditions plus avantageuses du système de base, le « Gramen Classic System ».

la banque conserve un fichier de ses mauvais payeurs qu'elle estime vont devoir, un jour ou l'autre, régulariser leur situation pour pouvoir accéder à un nouveau crédit dans le futur. Il convient de préciser que c'est uniquement lorsque le débiteur est en difficulté et qu'il refuse également l'option du prêt flexible avec ses conditions, que la GB exerce désormais la caution solidaire selon sa discrétion qu'elle apprécie au cas par cas.

Dans cette section, nous venons de fournir une description empirique du point de vue des principes généraux, des modes d'organisation et de fonctionnement de certaines structures de microcrédit (informelles ou non), représentatives de ce qu'on appelle les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) dans le contexte des pays du Sud, et qui pratiquent principalement du microcrédit de type collectif. Cette présentation fait apparaître en particulier deux éléments importants.

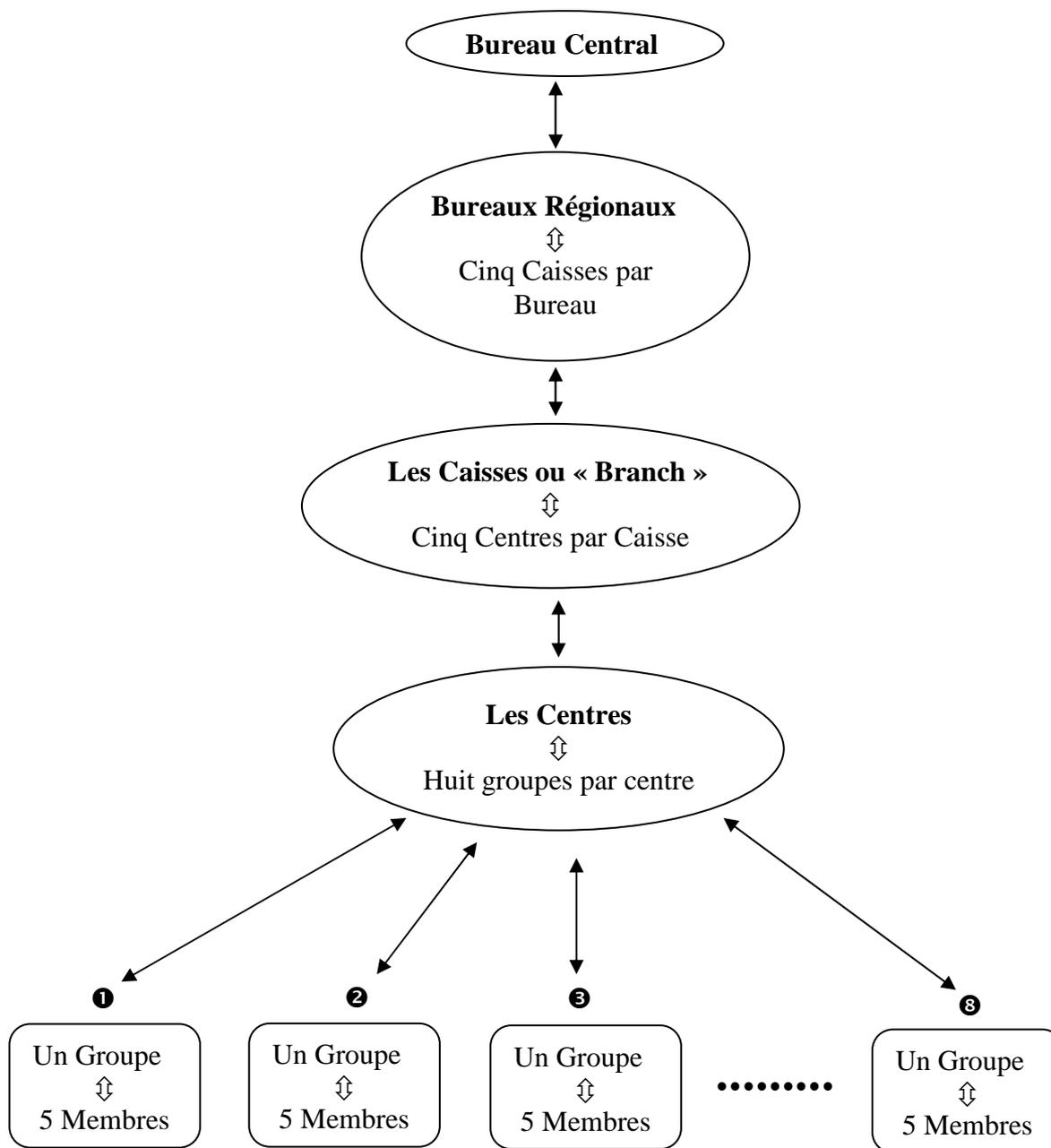
Premièrement, la notion de groupe est au cœur du dispositif de crédit de type collectif, développé par l'ensemble des structures microfinancières (les tontines, les Caisses Villageoises, les coopératives ou la Gramen Bank). Il est alors intéressant d'examiner les bases théoriques de la formation des groupes pour comprendre notamment en situation d'asymétrie informationnelle, quels types de groupes (homogènes ou hétérogènes) sont véritablement efficaces face au problème de sélection adverse rencontré par tout intermédiaire financier. Il est clair que l'efficacité dans la sélection des « bons » clients formant un groupe est la première des conditions pour assurer la performance du programme de microcrédit en termes de taux de remboursement.

Deuxièmement, il y a une exigence de solidarité entre les membres du groupe via l'introduction d'une clause de coresponsabilité des membres dans les contrats de prêts de groupe. Or, il est connu que la solidarité ne se décrète pas, mais elle se construit. Il est donc nécessaire d'identifier également les mécanismes incitatifs qui permettent de rendre effective cette solidarité de groupe, afin d'obtenir une bonne performance des programmes de microcrédit de groupe.

C'est pourquoi, avant d'établir un bilan des spécificités du microcrédit de groupe en termes de forces et faiblesses, que nous envisageons en conclusion de ce chapitre, nous proposons dans la section suivante une analyse théorique de cette forme spécifique d'intermédiation financière. En particulier, il s'agira d'exposer les principaux arguments développés dans la littérature théorique, pour expliquer notamment les raisons du succès relatif de cette modalité de microcrédit. Cette technique financière innovante a permis d'une part l'accès au crédit à des millions de personnes pauvres (comme nous venons de le décrire)

et d'autre part, sous certaines conditions, elle s'avère efficace face aux problèmes classiques d'asymétrie informationnelle (*ex ante* et *ex post*) qui sont inhérents à toute forme d'intermédiation financière. C'est ce que nous proposons de détailler dans la section suivante, en présentant quelques modèles théoriques de référence pour étayer nos propos.

Figure 2 : Organisation pyramidale de la Gramen Bank



Source: Auteur

Section II : Pratiques de microcrédit de groupe dans les pays du Sud face aux problèmes d'asymétrie informationnelle : une revue de la littérature théorique

Dans les pays du Sud, l'usage par les IMFs de politiques de prêts de groupe basées sur des contrats avec des clauses de responsabilité conjointe entre les membres du groupe a été considéré comme une véritable innovation financière (Yunus, 1997; Nowak, 2005 ; Attali, 2007). L'originalité de ces pratiques innovantes étant d'offrir à des populations pauvres, exclues des services bancaires, la possibilité d'accéder au crédit à des conditions moins onéreuses que celles des usagers. Précisément, l'idée a consisté à substituer du « collatéral social » à l'exigence de collatéral physique généralement requis par les banques traditionnelles afin de pouvoir offrir du crédit à des populations sans ressources propres et de leur permettre de financer des activités économiques rentables.

Rappelons qu'il est généralement admis que les problèmes de sélection adverse et/ou d'aléa moral, liés à l'existence d'asymétries informationnelles (*ex ante* et *ex post*)⁴⁶, couplés à un manque de collatéral (ou garantie matérielle), est une des raisons principales de l'exclusion des pauvres du marché du crédit (Simtowe et Zeller, 2006). Suite au succès très médiatisé de la Grameen Bank avec des taux de remboursement de l'ordre de 95% (Morduch, 1999a), de nombreux travaux académiques ont essayé d'expliquer les mécanismes à l'origine de ce succès, mais aussi d'identifier les limites de cette approche de prêts de groupe. A la suite d'Okura et Zhang (2012), les principales contributions théoriques qui expliquent les raisons du succès de ces IMFs, mais aussi leur efficacité relative face aux problèmes d'asymétrie informationnelle dans les pays du Sud, peuvent être classées en trois catégories.

La première est celle des contributions qui ont traité de l'impact de l'auto-sélection sur le problème de sélection adverse (Ghatak, 1999 et 2000 ; Van Tassel, 1999 ; Guttman, 2008 etc.). La seconde catégorie est celle des auteurs qui ont analysé l'impact du contrôle des pairs (peer monitoring) sur le problème d'aléa moral avec action cachée (Stiglitz, 1990 ; Ghatak et Guinnane, 1999 ; Zhang, 2008 ; Okura et Zhang, 2012 etc.). Enfin, une dernière catégorie de recherche s'est focalisée sur l'impact d'incitations diverses (telles que la menace de sanction

⁴⁶ Voir à ce propos, l'article fondateur d'Akerlof (1970).

sociale, la pression des pairs...) sur le problème de défaut stratégique et de respect des contrats (Besley et Coate, 1995 ; Diagne, 1998 ; Armendariz de Aghion, 1999 et 2000 etc.).

Notre objet dans cette section n'est pas de passer en revue l'ensemble de ces modèles, mais uniquement de présenter les résultats des modèles de référence qui nous permettront de saisir à la fois la spécificité et les limites des prêts de groupes. Nous comprendrons également pourquoi ces méthodes de crédit de groupe ne sont pas très adaptées à la situation des pays du Nord qui nécessitent une approche différente, comme nous allons le voir au chapitre suivant.

Dans un premier temps, nous choisissons de présenter la contribution de Ghatak (1999), étant parmi les références pionnières à analyser le succès des IMFs, puis son extension par Guttman (2008). Cette analyse permet de comprendre d'une part, la constitution des groupes par auto-sélection, ce qui est la condition préalable à l'obtention du prêt collectif et d'autre part, l'efficacité relative de cette modalité de prêt face au problème de sélection adverse. Dans un second temps, nous allons exploiter les travaux de Ghatak et Guinnane (1999) qui prolongent ceux de Stiglitz (1990), et qui montrent les conditions d'efficacité des contrats de prêts de groupe assorti de clause de responsabilité conjointe face aux problèmes d'aléa moral et de coût de vérification des résultats des projets. Enfin, nous aborderons les principales limites de cette modalité de prêt, notamment le problème de défaut stratégique, tout en soulignant également son caractère relatif avec l'existence d'une offre alternative de microcrédit de type individuel au sein même des pays du Sud.

II.1 Responsabilité conjointe, auto-sélection des groupes d'emprunteurs et impact sur le problème d'asymétrie *ex ante*

La notion de groupe étant au cœur des politiques de crédit de la plupart des IMFs dans les pays du sud, analyser pour comprendre les hypothèses de base qui garantissent son existence est essentielle à double titre. D'abord, comme nous l'avons indiqué, une telle analyse permettra de saisir l'originalité de cette politique de crédit qui favorise l'accès à un financement externe à des populations pauvres. Ensuite, cela nous permettra de montrer la spécificité de ces pratiques principalement utilisées dans les pays du Sud par rapport aux pratiques de microcrédits individuels qui dominent largement dans le contexte des pays du Nord. Dans ce qui va suivre, nous présentons d'abord les résultats des travaux de Ghatak (1999) qui modélise les mécanismes de formation de ces groupes solidaires, puis leur extension par Guttman (2008).

II.1.1 Formation des groupes d'emprunteurs dans le cadre du modèle de Ghatak (1999)

II.1.1.1 Cadre et hypothèses du modèle

Nous considérons une économie composée d'agents pauvres, désireux d'entreprendre une activité économique et d'une institution de microfinance (IMF), seule capable de leur offrir du crédit. Cette dernière offre des microcrédits individuels mais surtout des microcrédits de groupe. Ces derniers prennent la forme d'un contrat du type $(R_b; t)$ où $R_b > 1$ représente le montant à payer (capital plus intérêt) par chaque emprunteur à la banque et t désigne le coût de transfert par emprunteur défaillant payable au titre de la responsabilité conjointe en cas de défaut d'un membre du groupe⁴⁷. En d'autres termes, ce paramètre (t) mesure le degré de la coresponsabilité entre les membres du groupe qui s'engagent à l'assumer et il est fixé par l'IMF au même titre que R_b . Dans ces conditions, il y a deux manières d'honorer leur contrat pour les membres d'un groupe. Dans un cas, les deux partenaires réussissent leurs projets individuels et chacun rembourse le montant R_b . Dans l'autre cas, il n'y a qu'un seul des deux qui réussit et il rembourse le montant $(R_b + t)$ en raison de la clause de coresponsabilité. On parlera alors de défaut du groupe seulement s'il ne rembourse pas au moins ce montant $(R_b + t)$. Le contrat de microcrédit de groupe implique donc à la fois une responsabilité individuelle et collective, même si nous considérons comme il est généralement admis dans la théorie financière, que l'emprunteur est protégé par une clause de responsabilité limitée⁴⁸. On appellera γ le coût d'opportunité des fonds prêtés, c'est-à-dire le taux d'intérêt débiteur de l'IMF vis-à-vis de ses bailleurs de fonds (déposants ou investisseurs externes...).

Par ailleurs, nous considérons qu'il existe deux types d'emprunteurs potentiels (notées par S « sûrs » et R « risqués »), sans dotation initiale en capital, neutres vis-à-vis du risque⁴⁹ et ne vivant qu'une seule période. Chaque entrepreneur dispose d'un projet d'investissement dont la mise en œuvre nécessite une unité de travail et une unité de capital (qu'il faudra

⁴⁷ Pour simplifier, nous entendons par groupe, un couple de deux emprunteurs qui se partagent le prêt en étant mutuellement solidaire de son remboursement. Dans l'annexe de son article, Ghatak envisage une extension du groupe à n membres sans que les résultats ne changent.

⁴⁸ Cette clause signifie que l'emprunteur ne rembourse rien en cas d'échec. Au pire des cas, le remboursement est limité au rendement de son projet.

⁴⁹ Cette neutralité au risque signifie que dans leur raisonnement, les agents tiennent compte seulement de l'espérance de rendement de leur projet et non de la variance de ce rendement. Formellement cela s'exprime par la dérivée première (ou condition de premier ordre) de la fonction d'utilité espérée.

nécessairement emprunter car il n'y a pas de dotation initiale). Nous désignons par \bar{u} , le coût d'opportunité du travail nécessaire à la réalisation du projet. Chaque projet engendre un revenu aléatoire \tilde{Z} dont la réalisation est donnée par deux valeurs. On obtient Z en cas de succès avec la probabilité $p \in [0, 1]$, et zéro en cas d'échec avec la probabilité $(1 - p)$. Nous considérons que la probabilité de succès d'un emprunteur sûr est supérieure à celle d'un emprunteur risqué, soit $p_s > p_r$. Nous supposons également que les projets entrepris sont socialement profitables dans le sens où leur espérance de rendement est supérieure aux coûts d'opportunité du capital et du travail nécessaires à leur réalisation, soit $pZ > \gamma + \bar{u}, \forall p = \{p_s, p_r\}$.

Enfin, l'hypothèse fondamentale du modèle concerne l'avantage informationnel dont disposent les emprunteurs potentiels (les micro-entrepreneurs) par rapport au prêteur (l'IMF). Plus précisément, Ghatak (1999) considère que l'information sur la qualité des emprunteurs (risqués ou sûrs) est privée et que le prêteur ne peut pas lever cette asymétrie pour distinguer les différents types d'emprunteurs. Cependant, chaque emprunteur connaît à la fois ses propres caractéristiques (en particulier son profil de risque) mais aussi celles des autres et il existe toujours parmi les emprunteurs potentiels, au moins deux agents du même type c'est-à-dire dont les projets d'investissement ont des probabilités de succès proches voire identiques. C'est dans ces conditions qu'il détermine l'équilibre de formation des groupes.

II.1.1.2 Détermination de l'équilibre de formation des groupes

Sous les hypothèses précédentes, nous allons montrer que lorsqu'une IMF propose un contrat de microcrédit de groupe du type $(R_b; t)$, chaque emprunteur potentiel a intérêt à se regrouper avec un partenaire du même type que lui (i.e. même profil de risque) pour souscrire au microcrédit solidaire. Les groupes ainsi constitués seront des formations d'équilibre homogènes, Pareto optimales et stables. Pour illustrer cette formation des groupes dans le cas de deux emprunteurs quelconques (i et j), nous devons établir leurs espérances de gain dont la forme générale s'écrit :

$$E_{p_i, p_j}(Z) = p_i p_j [Z - R_b] + p_i (1 - p_j) [Z - R_b - t] \quad (0.1)$$

Cette espérance de gain est une somme de deux termes. Le premier terme $p_i p_j [Z - R_b]$ traduit la réussite simultanée des deux associés. Dans ce cas, le rendement du

projet de chacun n'est imputé que du montant R_b à payer au titre de la responsabilité individuelle. Le second terme, $p_i(1 - p_j)[Z - R_b - t]$, traduit la réussite de l'entrepreneur i et l'échec de son partenaire j . La conséquence de cet échec implique que le rendement du projet ayant réussi sera imputé du montant (t) des transferts au titre de la responsabilité conjointe en plus du montant R_b à payer au titre de la responsabilité individuelle. En réaménageant l'équation précédente, nous obtenons la relation suivante.

$$E_{p_i p_j}(Z) = p_i [Z - R_b] - p_i (1 - p_j) t \quad (0.2)$$

Nous pouvons déduire alors les gains espérés de chaque profil d'emprunteur (sûr ou risqué) selon les coalitions qu'il forme. Cela nous conduit à spécifier quatre cas possibles :

- a. L'espérance de gain d'un emprunteur sûr qui s'associe avec un partenaire sûr est donnée par :

$$\begin{aligned} E_{SS}(Z) &= p_S p_S [Z - R_b] + p_S (1 - p_S) [Z - R_b - t] \\ &= p_S^2 t + p_S (Z - R_b - t) \end{aligned} \quad (0.3)$$

- b. L'espérance de gain d'un emprunteur sûr qui s'associe avec un partenaire risqué est donnée par :

$$\begin{aligned} E_{SR}(Z) &= p_S p_R [Z - R_b] + p_S (1 - p_R) [Z - R_b - t] \\ &= p_S p_R t + p_S (Z - R_b - t) \end{aligned} \quad (0.4)$$

- c. L'espérance de gain d'un emprunteur risqué qui s'associe avec un partenaire sûr sera donnée par :

$$\begin{aligned} E_{RS}(Z) &= p_R p_S [Z - R_b] + p_R (1 - p_S) [Z - R_b - t] \\ &= p_R p_S t + p_R (Z - R_b - t) \end{aligned} \quad (0.5)$$

- d. Enfin, l'espérance de gain d'un emprunteur risqué qui s'associe avec un partenaire risqué sera donnée par :

$$\begin{aligned} E_{RR}(Z) &= p_R p_R [Z - R_b] + p_R (1 - p_R) [Z - R_b - t] \\ &= p_R^2 t + p_R (Z - R_b - t) \end{aligned} \quad (0.6)$$

Ces quatre coalitions montrent la possibilité d'avoir des groupes homogènes (même profil) et/ou hétérogènes (profils différents). Sachant que $p_S > p_R$, on peut se demander si un emprunteur quelconque (sûr ou risqué) peut avoir intérêt à quitter son groupe de départ pour une coalition différente ?

Pour répondre à cette question, si nous considérons le cas d'une formation de groupe homogène au départ, nous pouvons identifier la condition incitative pour que l'un de ses membres accepte (ou non) de quitter sa coalition de départ pour s'associer avec un partenaire de profil différent. Pour cela, nous devons comparer les espérances de gain attendu pour des agents de profils différents qui souhaitent échanger de groupe. D'une part, en substituant la relation (0.4) dans (0.3), on obtient :

$$E_{SS}(Z) - E_{SR}(Z) = p_S (p_S - p_R) t > 0 \quad (0.7)$$

Cette expression positive, au lieu d'être une espérance de gain, mesure la perte attendue pour un emprunteur sûr qui choisirait de casser son groupe homogène de départ pour s'associer avec un partenaire risqué. Autrement dit, cela peut s'interpréter comme la rémunération ou la compensation qu'un emprunteur sûr exigerait pour accepter de casser sa coalition avec un partenaire du même profil pour s'associer avec un autre partenaire plus risqué. D'autre part, en substituant également l'expression (0.6) dans (0.5), on obtient :

$$E_{RS}(Z) - E_{RR}(Z) = p_R (p_S - p_R) t > 0 \quad (0.8)$$

A l'image de l'expression précédente, celle-ci mesure en revanche le gain attendu pour un emprunteur risqué qui choisirait de casser son groupe homogène de départ pour s'associer avec un partenaire sûr.

Ainsi, un emprunteur sûr n'accepte de rompre son groupe d'équilibre homogène pour rejoindre un partenaire risqué qu'à la condition d'obtenir une compensation égale à $p_S (p_S - p_R) t$. Par ailleurs un emprunteur risqué ne peut proposer qu'un montant égal à $p_R (p_S - p_R) t$ pour s'apparier avec un emprunteur plus sûr. Etant donné que $p_S > p_R$, nous observons facilement que $p_S (p_S - p_R) t > p_R (p_S - p_R) t$.

Par conséquent, nous constatons que les exigences des deux agents ne sont pas compatibles. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, il n'y aura pas de transfert de gains mutuellement profitable entre deux emprunteurs de types différents dès lors qu'il est possible d'avoir un partenaire de même type pour constituer un groupe homogène en termes de risque.

Dans ces conditions, il apparaît que sous l'hypothèse fondamentale retenue, les emprunteurs potentiels d'un microcrédit de groupe sont incités à former des groupes homogènes en termes de profil de risque, groupes qui sont stables et pérennes. Ceci est une conséquence directe de la clause de responsabilité conjointe sur la formation des groupes à l'équilibre, que Ghatak (1999) résume en ces termes :

« A borrower of any type prefers a safer partner, but the safer the borrower herself, the more she values a safer partner » (Page 33).

Autrement dit, un emprunteur de type quelconque préfère toujours s'associer avec un partenaire plus sûr et ce d'autant plus qu'il est lui-même un emprunteur sûr.

Finalement, dans le cadre de ce modèle, pour souscrire à un contrat de prêt de groupe du type $(R_b; t)$ sous l'hypothèse fondamentale retenue, le seul résultat d'équilibre (Pareto optimal) possible est un appariement des emprunteurs du même type, c'est-à-dire dont les projets d'investissement ont les mêmes probabilités de succès. Intuitivement, ce résultat peut s'assimiler au principe connu selon lequel « ceux qui ressemblent se rassemblent », dans le cas d'espèce, pour mieux assumer collectivement la responsabilité de leur emprunt.

Ainsi, ce résultat de Ghatak (1999), corroboré également par Van Tassel (1999) est l'une des explications théoriques les plus avancées pour justifier d'une relative efficacité de la méthode de prêt de groupe notamment au sein des communautés villageoises dans les pays du Sud. L'idée étant pour les IMF's qui la pratiquent (comme la Grameen Bank au Bangladesh ou la Banco Sol en Bolivie) d'exploiter indirectement l'information locale qui est de nature « soft »⁵⁰, par le biais du transfert des mécanismes de sélection aux emprunteurs qui ont besoin du financement, en leur demandant de former des groupes solidaires du remboursement de leur dette. C'est ce qui permet à l'IMF de résoudre le principal problème d'asymétrie ex ante qui est la sélection adverse, comme nous allons l'illustrer dans ce qui va suivre.

⁵⁰ Concernant le traitement d'information « soft » versus « hard », voir Stein (2002).

II.1.2 Auto-sélection des groupes et problème de sélection adverse

En considérant que les conditions pour une formation de groupes homogènes à l'équilibre sont garanties, nous allons illustrer la pertinence pour les IMFs d'utiliser des contrats de prêts de groupe assortis de clause de responsabilité conjointe entre les membres pour résoudre (ou limiter) le problème de sélection adverse. Comme nous l'avons indiqué précédemment dans l'hypothèse fondamentale, l'existence d'asymétrie *ex ante* dans toute relation d'intermédiation financière, est source de sélection adverse pour le prêteur. Rappelons tout d'abord que pour résoudre ce problème très connu, la méthode traditionnellement utilisée par les banques consiste à offrir des contrats différenciés assortis de garantie (ou collatéral). Par exemple, soient les deux contrats types suivants :

- Un premier type de contrat caractérisé par un taux d'intérêt élevé, couplé d'une garantie (ou collatéral) faible ;
- Un second type contrat ayant les caractéristiques inverses, à savoir un taux d'intérêt faible et une forte caution.

Dans ces conditions, un emprunteur sûr (ou peu risqué) choisira le second contrat, c'est-à-dire avec un taux faible et une caution élevée, parce qu'il est quasiment certain de pouvoir rembourser son emprunt pour récupérer sa caution. L'explication tient au fait que sa probabilité de succès étant plus grande que celle d'un emprunteur risqué ($p_S > p_R$), son gain espéré sera aussi plus important avec ce second contrat, ce qui lui permet de rembourser et de ne pas perdre sa caution. Alors qu'un emprunteur moins sûr (ou plus risqué) choisira le premier contrat pour obtenir le prêt, car il n'a pas à fournir une forte caution et en cas d'échec de son projet ayant une forte probabilité de se réaliser, c'est le prêteur qui subira la plus grosse perte compte tenu de la responsabilité individuelle de l'emprunteur qui est limitée. Un tel mécanisme permet donc aux banques de discriminer entre les bons et les mauvais emprunteurs. Il s'avère relativement efficace pour les banques et convenable pour de bons emprunteurs qui sont capables de se signaler en fournissant une forte garantie collatérale.

En revanche, ce mécanisme de discrimination est complètement inadapté pour des emprunteurs qui sont solvables mais pauvres, donc incapables de fournir une telle caution pour obtenir un crédit. C'est le cas des emprunteurs dans les pays du Sud où ce mécanisme se heurte à un réel problème de mise en œuvre, donc de conditions d'efficacité. C'est dans ce contexte que l'usage par les IMFs de contrats de prêts avec clause de responsabilité conjointe peut s'avérer efficace en faisant jouer le mécanisme de la solidarité collective où la caution

solidaire se substitue à la caution matérielle. Dans ce cas, à l'image de ce qui précède, l'IMF offrira également deux types de contrats :

- Le premier, caractérisé par un taux d'intérêt (R_b) faible et d'une pénalité (t) élevée au titre de la coresponsabilité en cas de défaut d'un membre du groupe.
- Le second, ayant les caractéristiques inverses à savoir un taux d'intérêt élevé et une pénalité faible.

Ainsi, compte tenu du résultat établi sur l'équilibre de formation des groupes, la structure des contrats est telle que le groupe d'emprunteurs le plus sûr (faible risque) choisira le premier contrat alors que le groupe le moins sûr (plus risqué) choisira le second contrat.

En définitive, il ressort de cette analyse que l'usage d'une clause de responsabilité conjointe dans les contrats de prêts vis-à-vis d'emprunteurs ayant une faible richesse personnelle, peut permettre de réduire le risque de sélection adverse pour les banques ou IMFs. Cela permet également aux prêteurs de réduire leurs coûts de prospection (pour la sélection des emprunteurs) et de contrôle (pour le suivi des projets) qu'ils reportent sur les clients qui disposent d'un avantage informationnel afin de former des groupes d'emprunteurs solidaires. La technique financière mise en œuvre ici relève du cadre de la « relationship banking » en s'appuyant à la fois sur une relation de proximité entre prêteur et emprunteurs, mais surtout sur la proximité culturelle et géographique entre les emprunteurs eux-mêmes (Boot, 2000). Ce dernier point fait référence à une dimension communautaire qui explique l'existence de liens sociaux forts et une connaissance mutuelle entre des individus qui partagent la même culture, les mêmes valeurs etc. C'est ce qui permet à l'IMF d'élaborer en conséquence sa politique de crédit de groupe solidaire à travers la coresponsabilité de ses membres. Cette politique de crédit améliore indéniablement l'allocation des prêts pour des emprunteurs solvables mais pauvres, qui ne pourraient pas financer autrement leur projet en raison de leur manque de richesse pour servir de garantie.

Par ailleurs, si le résultat du modèle de Ghatak (1999) est en soi fort intéressant, d'autant plus qu'il est conforté par certaines études empiriques (Simtowe et Zeller, 2006), il reste tout de même un modèle statique qui repose essentiellement sur la formation de groupes homogènes. Cette homogénéité des groupes peut être remise en cause lorsque nous prenons en compte l'existence d'incitations dynamiques. En particulier, il est avéré que la crainte de non refinancement en cas de défaut favorise autant l'efficacité de remboursement que la clause de coresponsabilité, qui incite les emprunteurs à former des groupes homogènes. C'est en prenant en compte cet aspect que Guttman (2008) étend le modèle précédent en montrant

d'une part, les conditions sous lesquelles le résultat de Ghatak (1999) reste valide et d'autre part, les conditions sous lesquelles ce résultat est incertain, voire même inverse. Nous allons présenter brièvement une version aménagée de ce modèle.

II.1.3 Le résultat de Ghatak avec incitations dynamiques : le modèle de Guttman (2008)

Dans une perspective dynamique où l'interaction entre le prêteur (l'IMF) et le groupe d'emprunteurs ne s'arrête pas sur une seule période (comme dans le modèle précédent), mais s'inscrit dans la durée, d'autres paramètres influencent le comportement des emprunteurs. En particulier, leur intérêt pour un prêt futur et la crainte d'une absence de refinancement en cas de défaut jouent un rôle important dans le choix du partenaire pour former un groupe dont les membres sont liés par une clause de coresponsabilité pour le remboursement du prêt de groupe. Rappelons qu'un groupe est déclaré en situation de défaut lorsqu'il ne rembourse pas au moins le montant $(R_b + t)$ à l'IMF dans le cas où l'un de ses membres a réussi. Ainsi, Guttman ajoute les deux hypothèses ci-après.

II.1.3.1 Les Hypothèses

- 1 Il introduit la crainte de non refinancement en considérant qu'en cas de défaut du groupe tel qu'il a été défini précédemment, aucun de ses membres n'obtiendrait un prêt dans le futur. Cette hypothèse permet de considérer l'importance que les emprunteurs accordent à la continuité des prêts pour financer notamment la croissance de leurs activités. Ce qui suppose donc que la relation de crédit s'inscrit sur le long terme.
- 2 Il suppose également que $Z > R_b + t$, ce qui assure qu'un emprunteur dont le projet a réussi est capable d'assumer le remboursement minimum attendu par l'IMF pour éviter le défaut, dès lors qu'il souhaite bénéficier de la continuité du crédit.

Notons que par souci de simplicité, il n'est pas envisagé dans cette approche l'hypothèse de collision tacite sous quelle que forme que ce soit. En particulier, il est exclu toute possibilité d'arrangement parallèle sous forme de compensation financière ou d'assurance mutuelle entre les emprunteurs qui est considérée dans certains modèles comme celui de Sadoulet (1999)⁵¹.

⁵¹ Sur cette question, voir Sadoulet (1997 et 1999) qui considère cette hypothèse notamment, pour montrer l'existence d'équilibres multiples de groupes hétérogènes en l'absence d'un marché d'assurance pour se couvrir

II.1.3.2 Les résultats

Sous les hypothèses précédentes, nous allons déterminer la valeur actuelle de l'espérance de gain futur pour un emprunteur donné i , que nous notons par V_i . En considérant que les prêts se renouvellent à l'infini en l'absence de défaut, Nous pouvons réécrire l'espérance de gain obtenu dans la relation (0.2) de la manière suivante :

$$\begin{aligned}
 V_i = & p_i (Z - R_b) - p_i (1 - p_j) t \\
 & + \left\{ \frac{1 - (1 - p_i)(1 - p_j)}{R_b} \right\} [p_i (Z - R_b) - p_i (1 - p_j) t] \\
 & + \left\{ \frac{1 - (1 - p_i)(1 - p_j)}{R_b} \right\}^2 [p_i (Z - R_b) - p_i (1 - p_j) t] \\
 & + \left\{ \frac{1 - (1 - p_i)(1 - p_j)}{R_b} \right\}^3 [p_i (Z - R_b) - p_i (1 - p_j) t] + \dots
 \end{aligned}$$

Cette expression est une suite géométrique de premier terme $p_i (Z - R_b) - p_i (1 - p_j) t$ et de raison $\left\{ \frac{1 - (1 - p_i)(1 - p_j)}{R_b} \right\}$, qui représente le facteur d'actualisation du gain espéré par l'emprunteur i à chaque période de prêt. Le numérateur indique la probabilité de réussite d'au moins l'un des membres afin de pouvoir continuer la dynamique de prêt. Cette probabilité est rapportée au facteur d'intérêt (égal à un plus le taux d'intérêt contractuel) à rembourser à l'IMF en cas de réussite. Après simplification, cette valeur actualisée à l'infini devient :

$$V_i = \frac{p_i (Z - R_b) - p_i (1 - p_j) t}{1 - \frac{1 - (1 - p_i)(1 - p_j)}{R_b}} \quad (0.9)$$

En supposant les paramètres $(Z, R_b$ et t) fixes, le gain actualisé pour un emprunteur i qui s'associe dans une relation de prêt durable avec un partenaire j , est uniquement fonction des probabilités respectives de réussite des projets (p_i et p_j).

contre le risque de défaut du groupe pour lequel le mécanisme de formation dépend de la distribution des différents types d'emprunteurs.

Il reste à vérifier néanmoins l'impact de ces probabilités de succès sur la valeur V_i (positive ou négative ?). C'est ainsi que Guttman (2008) utilise la définition de la supermodularité (ou superadditivité) d'une fonction pour établir la condition qui garantit la validité du résultat de Ghatak (1999) en présence d'incitations dynamiques. Cette condition s'exprime par :

$$\begin{aligned} \text{Pour } p_i > p_j \text{ alors } \frac{\partial V_i}{\partial p_j} &> \frac{\partial V_j}{\partial p_i} \\ &\Downarrow \\ \text{Pour } p_i \simeq p_j \text{ alors } \frac{\partial}{\partial p_i} \frac{\partial V_i}{\partial p_j} &> 0 \end{aligned} \quad (0.10)$$

Cette condition signifie que le gain marginal pour un emprunteur i de s'associer avec un partenaire j (ou inversement), doit être positif pour que la fonction $V_i(p_i, p_j)$ soit supermodulaire (ou superadditive). Autrement dit, les niveaux d'effort consentis pour la réussite des deux partenaires doivent être complémentaires, afin que le succès de chacun soit profitable à l'autre en termes de bénéfice d'un prêt ultérieur. Nous retrouvons implicitement derrière cette complémentarité dans l'effort, l'idée de Ghatak d'homogénéité des groupes en termes de profil de risque selon le principe « ceux qui se ressemblent se rassemblent ».

Lorsque nous calculons les dérivées partielles croisées $\frac{\partial}{\partial p_i} \frac{\partial V_i}{\partial p_j}$, nous obtenons

$$\frac{\partial}{\partial p_i} \frac{\partial V_i}{\partial p_j} = \frac{R_b \left[(R_b - p_j + p_i + p_i p_j - 2p_i R_b)(Z - R_b) + (R_b - p_j + p_i - p_i p_j)(R_b - 1)t \right]}{(R_b - p_i - p_j + p_i p_j)^3} \quad (0.11)$$

Nous observons que le signe de cette dérivée est ambigu car il dépend à la fois de la valeur des variables p_i et p_j mais aussi de celle des paramètres $(Z, R_b$ et $t)$. En réalisant une simulation numérique, Guttman identifie deux cas de figure qui constituent le résultat de son analyse.

- a. Pour simplifier, si nous considérons que $p_i = p_j$, pour des valeurs faibles de probabilité et que $R_b = 1$ (ce qui correspond à un cas extrême de taux d'intérêt nul), alors quelle que soit la valeur des autres paramètres $(Z$ et $t)$ nous vérifions

facilement que $\frac{\partial}{\partial p_i} \frac{\partial V_i}{\partial p_j} > 0$. Dans ce cas, la formation de groupes homogènes pour

souscrire au prêt de groupe selon le modèle de Ghatak (1999) reste valide.

- b. En revanche, pour des probabilités identiques ($p_i = p_j$) mais élevées et des valeurs élevées des paramètres (notamment le taux d'intérêt), l'expression (0.11) peut devenir

négative, c'est-à-dire que $\frac{\partial}{\partial p_i} \frac{\partial V_i}{\partial p_j} < 0$. Cela signifie que le bénéfice marginal qu'un

emprunteur sûr obtient de son appariement avec un partenaire aussi sûr que lui devient décroissant. Il apparaît dans ces conditions que l'homogénéité des groupes en termes de profil de risque n'est plus garantie.

Au final, la conclusion de Guttman (2008), sans remettre en cause fondamentalement le résultat de Ghatak (1999), permet de le relativiser dans une perspective de long terme, qui est plus réaliste. L'explication est la suivante.

Dans le cas d'une relation de crédit sur une seule période (donc en l'absence d'incitation dynamique), nous avons montré dans le cadre du modèle de Ghatak que le gain d'un emprunteur sûr à rester avec son partenaire de même type plutôt que de former un groupe avec un autre plus risqué (cf. relation 0.7) est plus important que le gain d'un emprunteur risqué qui souhaite se défaire de son partenaire de même type pour s'apparier avec un autre plus sûr (cf. relation 0.8). Par conséquent, il n'y avait pas d'incitation réciproque à modifier cet équilibre car il n'y avait pas de règle de compensation mutuellement profitable.

En revanche, lorsque nous considérons l'intérêt d'une relation de crédit sur plusieurs périodes, la crainte de non refinancement en cas de défaut du groupe, qui survient uniquement si les deux partenaires échouent simultanément, modifie les incitations. Nous pouvons illustrer cela de la manière suivante. Dans le cas de deux partenaires sûrs par exemple, la probabilité de défaut du groupe est donnée par $(1 - p_S)^2$, alors qu'elle correspond à $(1 - p_S)(1 - p_R)$ s'il s'agit de deux partenaires mixtes. Ainsi, pour un emprunteur sûr ayant un partenaire risqué, l'impact de ce dernier sur le défaut de leur groupe se mesure par la différence suivante :

$$(1 - p_S)(1 - p_R) - (1 - p_S)^2 = (p_S - p_R)(1 - p_S) \quad (0.12)$$

De la même façon, pour un emprunteur risqué ayant un partenaire sûr, l'impact de ce dernier (ou son effet marginal) sur le défaut de son groupe sera donné par :

$$(1 - p_R)^2 - (1 - p_S)(1 - p_R) = (p_S - p_R)(1 - p_R) \quad (0.13)$$

Etant donné que $p_S > p_R$, la comparaison des deux relations montre que (0.12) est supérieur à (0.13). Cela signifie que dans une perspective de long terme, un emprunteur risqué est incité à payer plus cher pour obtenir un partenaire sûr afin d'éviter le défaut par rapport à la disposition à payer d'un emprunteur sûr pour conserver un partenaire du même profil. Cela est d'autant plus vrai car nous savons que pour des niveaux de probabilités élevés, le bénéfice marginal qu'un emprunteur sûr obtient de son appariement avec un partenaire aussi sûr que lui devient décroissant.

Dans ces conditions, il devient théoriquement possible d'obtenir des groupes d'emprunteurs hétérogènes pour souscrire au prêt de groupe, ce qui inverse le résultat de Ghatak (1999). Toutefois, la formation de groupes homogènes reste possible (mais pas exclusivement) et pour des raisons différentes qui sont relatives à la prise en compte d'incitations dynamiques. Dans ce qui va suivre, nous allons nous intéresser aux contributions théoriques qui traitent de l'impact des méthodes de microcrédits de groupe sur les problèmes d'asymétrie *ex post*, en présentant les résultats du modèle de Ghatak et Guinnane (1999).

II.2 Responsabilité conjointe dans les prêts de groupes et impact sur les problèmes d'asymétrie ex post : un aménagement du modèle de Ghatak et Guinnane (1999)

En dehors du phénomène de sélection adverse que nous avons illustré dans le cadre du modèle précédent, nous souhaitons montrer à présent l'impact d'une clause de coresponsabilité dans un contrat de prêt de groupe sur d'autres problèmes rencontrés *ex post* par les intermédiaires financiers. Nous considérons en particulier les problèmes d'aléa moral et de coûts liés à la vérification des résultats d'un projet. Pour cela, rappelons au préalable les principales difficultés soulevées par ces problèmes :

- Le problème d'aléa moral intervient après l'octroi du prêt. Se pose alors la question de l'utilisation des fonds à bon escient et de l'incitation à l'effort pour la réussite du projet. Il s'agit dans ce cas d'espèce d'aléa moral ex post avec action cachée.
- Concernant le problème lié à la vérification des résultats d'un projet, celui-ci soulève la nécessité de mettre en place une technique d'audit des résultats afin d'éviter que les emprunteurs ne mentent sur la rentabilité véritable de leur projet, empêchant ainsi d'honorer leur engagement contractuel. Il s'agira dans ce cas, d'aléa moral ex post avec information cachée.

Dans ce qui suit, face à ces deux problèmes majeurs, nous allons analyser les mécanismes incitatifs sur lesquels repose l'efficacité de la clause de coresponsabilité dans un contrat de prêt de groupe. Notons que dans le prolongement des travaux de Ghatak (1999), le cadre analytique du modèle de Ghatak et Guinnane (1999) reste identique à l'exception près de quelques hypothèses spécifiques que nous introduirons pour chaque problème particulier.

II.2.1 Le problème de l'aléa moral

Dans une relation de crédit, comme nous l'avons indiqué, le problème d'aléa moral résulte directement de l'existence d'asymétries informationnelles entre le prêteur et l'emprunteur. Précisément, il se trouve que le résultat attendu du projet entrepris dépend en partie du niveau d'effort fourni par l'emprunteur qui détient de ce fait un avantage informationnel par rapport au prêteur. Dans ces conditions, le prêteur essaiera par différents moyens de lever (ou limiter) cette asymétrie, sinon, il évoluera dans un univers dit « d'aléa moral ». Autrement dit, en l'absence d'un mécanisme d'incitation efficace, l'emprunteur peut adopter un comportement opportuniste en ne faisant pas la bonne action ou en ne fournissant

pas un niveau d'effort suffisant pour assurer la réussite du projet (aléa moral avec action cachée).

Ainsi, cette attitude aura pour conséquence de réduire la probabilité de succès du projet. Tout comme à l'échéance du crédit, en cas de rendement faible, l'emprunteur peut aussi adopter un comportement stratégique de ne pas rembourser le prêt (aléa moral avec information cachée) car le prêteur ne peut pas savoir si les raisons de l'échec sont légitimes, par exemple en étant dû à des chocs spécifiques, ou pas.

Notons que dans un monde sans asymétries informationnelles entre les deux parties contractantes (situation d'information parfaite), on s'attendrait à ce que l'emprunteur choisisse des actions qui égalisent son bénéfice marginal à son coût marginal car l'information est transparente et symétrique pour tout le monde. Or, en raison de l'asymétrie informationnelle, Ghatak et Guinnane (1999) soutiennent que cette prévision de choix ne se réalise pas nécessairement. Ils expliquent cette situation par le fait que dans un contrat de prêt sans garantie matérielle (ou caution), les intérêts des deux parties peuvent diverger, conduisant l'emprunteur à ne pas internaliser les coûts d'échec du projet. De ce fait, il ne sera pas incité à choisir la bonne action pour réussir son projet et pouvoir rembourser. Dans ces conditions, ils montrent la pertinence des prêts de groupe assortis de clause de responsabilité conjointe entre les membres souscripteurs pour y remédier. C'est dans ce contexte également que d'autres travaux, comme ceux de Stiglitz (1990) et Varian (1990), développent la théorie du « peer monitoring » en montrant l'importance de la responsabilité conjointe comme mécanisme d'incitation efficace face à ce type de problème à travers le contrôle mutuel et la pression sociale exercée par les membres du groupe.

L'ensemble de ces mécanismes (contrôle mutuel, pression des pairs...) s'avère relativement efficace en raison des liens sociaux et culturels très forts dans les communautés en question, ce qui rend crédibles des menaces de sanctions sociales. Notons que cette dimension socioculturelle est un aspect important sur lequel repose l'efficacité relative des différents modèles de microcrédit. Cette présentation nous permettra de saisir tout le contraste existant entre les pays du Sud et ceux du Nord. En particulier, pour comprendre les raisons qui font que ce type de pratique n'est pas très adapté pour les pays industrialisés, dominés par un individualisme plus marqué de la société, à l'exception de certaines cibles d'agents spécifiques (par exemple, les gens du voyage en France)⁵².

⁵² Précisons qu'il existe également d'autres exemples de prêts de groupes, bien que marginaux, dans les pays industrialisés, notamment aux Etats Unis et au Canada. Voir à ce propos, les articles de Conlin (1999) et Jeffrey (2000).

II.2.1.1 Hypothèses et démarche

L'hypothèse spécifique qui est déterminante ici concerne l'action de l'emprunteur, c'est-à-dire le niveau d'effort (ε) qu'il doit fournir dans la mise en œuvre de son projet. Précisément, il est supposé que cet effort est non observable par le prêteur alors qu'il détermine la probabilité de succès (p) du projet, soit $p = p(\varepsilon)$, ce qui conditionne à terme le remboursement. Pour simplifier, nous allons considérer que le niveau d'effort fourni est assimilable à la probabilité de succès, soit $p = \varepsilon$. Nous supposons également que le bien être ou la satisfaction de l'emprunteur augmente avec la probabilité de succès de son projet. Néanmoins, réaliser la bonne action est coûteux pour l'emprunteur en termes de désutilité marginale liée à l'effort fourni. Ce coût est formalisé par $C(p) = \frac{1}{2}\mu p^2$ avec $\mu > 0$, un paramètre strictement positif.

Etant donné que la réussite d'un projet profite aux deux parties (car le prêteur pourra se faire rembourser et l'emprunteur améliorera son niveau de satisfaction), il existe alors un intérêt commun sous forme de surplus social, formalisé par l'expression $SS = pZ - \frac{1}{2}\mu p^2$. Ce surplus traduit la différence entre l'espérance de rendement d'un projet et le coût lié à l'effort fourni pour sa mise en œuvre. Nous vérifions facilement que ce surplus est maximal⁵³ lorsque le niveau d'effort pour la réussite du projet s'établit à $p = p^* = \frac{1}{\mu}Z$. De cette relation, il apparaît que $\mu > Z$ est la condition pour que $p^* \in [0, 1]$. Cependant, le choix par l'emprunteur de l'effort maximal (p_{\max}) pour réussir son projet, ce qui peut correspondre (ou non) au niveau d'effort qui maximise le surplus social, dépendra de l'univers informationnel (de nature parfaite ou imparfaite) dans lequel il évolue avec son banquier (c'est-à-dire l'IMF).

Ainsi, à partir de ces hypothèses, notre analyse consiste à confronter les comportements rationnels des acteurs (l'IMF et les emprunteurs) en situation d'information parfaite *versus* information imparfaite, pour ensuite comparer les situations d'équilibre qui émergent dans les différents cas de contrat de prêt (avec ou sans clause de coresponsabilité entre les membres du groupe d'emprunteurs).

⁵³ Cette maximisation relève de la condition de premier ordre, à savoir, annuler la dérivée première par rapport à p de la fonction du bénéfice social, pour ensuite déterminer p^* .

En effet, dans un monde où **l'information est parfaite**, c'est-à-dire symétrique entre les co-contractants, l'intérêt commun est compatible avec l'intérêt individuel des parties parce que le choix de l'effort n'est pas soumis à l'aléa de moralité. En d'autres termes, étant donné la transparence de l'information, l'IMF anticipera que les emprunteurs choisiront un niveau d'effort tel que la probabilité de succès de leur projet soit celle qui maximise le surplus social, c'est-à-dire $p = p^* = \frac{1}{\mu} Z$. Par conséquent, elle-même déterminera son taux d'intérêt d'équilibre (R_b^*) facturé aux emprunteurs en appliquant la règle de la condition de nullité de son profit⁵⁴. Celui-ci s'exprime par $\pi_b = pR_b - \gamma$, avec γ qui représente le coût d'opportunité des ressources de l'IMF qu'elle paye à ses déposants. Le profit nul à l'équilibre correspond à $pR_b - \gamma = 0$, d'où on obtient $R_b^* = \frac{1}{p^*} \gamma$.

En revanche, dans le cas **d'une information imparfaite**, notamment en présence d'asymétrie informationnelle entre les co-contractants, alors le choix par l'emprunteur du niveau d'effort qui détermine p^* peut être sujet à un aléa moral qui modifie son comportement. Dans ces conditions, au lieu de privilégier le bénéfice social, l'emprunteur cherchera à maximiser son profit individuel, soit $\pi = p(Z - R_b) - \frac{1}{2} \mu \cdot p^2$, en fournissant l'effort optimal nécessaire (p_{\max}) sous la contrainte du taux d'intérêt (R_b) exigé par l'IMF. Formellement, son programme de maximisation s'exprime par⁵⁵ :

$$p(R_b) = \arg \max \left\{ p(Z - R_b) - \frac{1}{2} \mu p^2 \right\}$$

La solution de ce programme détermine le niveau d'effort optimal de l'emprunteur qui s'établit à :

$$p_{\max} = \frac{Z - R_b}{\mu} \quad (0.14)$$

⁵⁴ Cette condition habituelle de nullité du profit bancaire établit que l'espérance de rendement des fonds prêtés doit être égale à leur coût, ce qui s'exprime par : $pR_b = \gamma$. Nous précisons que cette condition de nullité du profit n'est vérifiée que sous l'hypothèse implicite de parfaite concurrence entre les institutions financières (en l'occurrence les IMF).

⁵⁵ La fonction "argmax" permet d'exprimer la relation $p = f(R_b)$ de sorte que pour tout R_b donné, l'emprunteur puisse déterminer le p_{\max} correspondant (par application de la condition de premier ordre), qui indique son niveau d'effort optimal à fournir pour la réussite de son projet.

Dans ce résultat, R_b peut s'interpréter comme une taxe (ou impôt) prélevée sur le rendement (Z) du projet en cas de réussite (p). De ce point de vue, nous comprenons pourquoi le niveau d'intérêt exigé par une banque peut être un facteur incitatif ou dissuasif pour un emprunteur à fournir plus ou moins d'effort pour la réussite d'un projet car il intègre ce taux dans ses calculs de maximisation comme une donnée exogène. Il ressort ainsi que plus R_b est grand, toutes choses égales par ailleurs, moins l'emprunteur sera incité à l'effort et la probabilité de succès du projet sera faible et inversement.

Par ailleurs, du point de vue de l'IMF, elle détermine son taux d'intérêt d'équilibre en appliquant la règle habituelle de nullité de son profit, soit $pR_b - \gamma = 0$. D'où nous obtenons :

$$R_b = \frac{1}{p} \gamma \quad (0.15)$$

En combinant les deux comportements exprimés dans les relations (0.14) et (0.15), nous pourrions déterminer d'abord le niveau d'effort à l'équilibre fourni par un emprunteur qui souscrit à un prêt individuel. Ensuite les prêts de groupes sont envisagés à travers la clause de responsabilité conjointe afin d'apprécier leur impact sur le niveau d'effort fourni (p) pour la réussite du projet (donc sur l'aléa moral).

II.2.1.2 Situations d'équilibre et impact de la responsabilité conjointe sur l'aléa moral

Nous allons spécifier deux situations d'équilibre afin de montrer l'impact de la responsabilité conjointe sur l'aléa moral.

A. Équilibre sans clause de responsabilité conjointe

Dans ce cas, seule la responsabilité individuelle est prise en compte comme pour un prêt bancaire classique. A l'équilibre, la probabilité de succès (p) qui détermine le niveau d'effort s'obtient par la résolution du système d'équation formé par les relations (0.14) et (0.15), soit

$$\begin{cases} p = \frac{Z - R_b}{\mu} \\ R_b = \frac{1}{p} \gamma \end{cases}$$

En remplaçant R_b par sa valeur dans la première équation, nous obtenons une équation du second degré en (p), soit $\mu p^2 - Zp + \gamma = 0$. La résolution de cette équation permet d'obtenir deux racines positives en p , qui s'expriment comme suit :

$$\forall Z > \sqrt{4\mu\gamma} \text{ alors } p_1 = \frac{Z - \sqrt{Z^2 - 4\mu\gamma}}{2\mu}$$

$$\text{et } p_2 = \frac{Z + \sqrt{Z^2 - 4\mu\gamma}}{2\mu}$$

En comparant ces deux solutions d'équilibre, nous observons que $p_2 > p_1$. Notons que l'IMF sera indifférente entre les deux solutions dans la mesure où elles sont toutes deux compatibles avec sa contrainte de nullité du profit. Cependant, l'emprunteur préférera choisir p_2 car son bien être augmente avec la probabilité de succès de son projet (voir hypothèses supra). Ainsi, dans un contrat de prêt sans clause de coresponsabilité (équivalent à un prêt individuel classique), le niveau d'effort de l'emprunteur qui détermine le succès du projet à l'équilibre est donné par la relation suivante :

$$\forall Z \geq \sqrt{4\mu\gamma} \text{ alors } p^* = \frac{Z + \sqrt{Z^2 - 4\mu\gamma}}{2\mu} > 0 \quad (0.16)$$

Nous vérifions facilement que p^* est positif car $\forall Z \geq \sqrt{4\mu\gamma}$, le numérateur et le dénominateur du rapport sont positifs. De plus, $p^* < 1$ car en considérant sa plus grande valeur qui est atteinte lorsque $\mu\gamma = 0$, on obtient $p^* = \frac{2Z}{2\mu} = \frac{Z}{\mu}$. Or $\mu > Z$ par hypothèse, il en résulte donc que $p^* < 1$. Ce premier résultat d'équilibre pourra alors être confronté à celui qu'on obtient dans le cas d'un contrat de prêt de groupe assorti d'une responsabilité conjointe entre les membres. Cette coresponsabilité est introduite par le paramètre (t), qui désigne le coût additionnel supporté par l'emprunteur ayant réussi au titre de la caution solidaire vis-à-vis de son partenaire défaillant.

B. Équilibre avec clause de responsabilité conjointe

Rappelons que l'introduction par un prêteur (type IMF) d'une clause de coresponsabilité dans un contrat de prêt suppose l'existence d'au moins deux emprunteurs qui se regroupent pour souscrire au prêt dont ils seront solidaires pour le remboursement. Concrètement, cela signifie que la responsabilité est à la fois individuelle et collective dans la mesure où la défaillance de l'un engage la responsabilité de l'autre et réciproquement (voir le point II.1 sur la formation des groupes).

En considérant un groupe réduit à deux emprunteurs solidaires, notre démarche consiste à analyser le comportement maximisateur d'un emprunteur donné qui tient compte de l'action de son partenaire afin de déterminer sous quelles conditions le niveau d'effort fourni à l'équilibre peut être supérieur à celui de l'équilibre précédent. Nous arriverons ainsi à démontrer l'impact positif de la coresponsabilité dans un prêt de groupe sur le problème de l'aléa moral avec action cachée.

Supposons un emprunteur qui fournit un effort tel que la probabilité de succès de son projet est p . Il s'associe à un partenaire qui fournit un niveau d'effort p' . L'espérance de gain de cet emprunteur peut s'exprimer de la manière suivante :

$$E_{pp'}(R_b, t) = p(Z - R_b) - p(1 - p')t - \frac{1}{2}\mu p^2$$

Cette relation exprime le gain espéré net de tous les coûts (y compris de la charge de la dette R_b qui est prélevée) pour l'emprunteur lorsqu'il réussit. Plus précisément, ce gain net tient compte également du coût de l'effort fourni pour la réussite de l'emprunteur mais aussi du coût de transfert au titre de la caution solidaire lorsqu'il réussit et son partenaire échoue avec la probabilité $(1 - p')$.

Dans ces conditions, l'emprunteur maximisera son gain espéré sous la contrainte de la probabilité de succès de son partenaire p' qui détermine le niveau d'effort fourni par celui-ci pour la réussite de son projet. Concrètement, l'emprunteur intègre p' dans ses calculs comme une donnée exogène, donc fixée. Formellement, nous obtenons sa fonction de meilleure réponse en résolvant le programme suivant:

$$p(R_b, t) = \arg \max \left\{ p(Z - R_b) - p(1 - p')t - \frac{1}{2}\mu p^2 \right\}$$

Nous déterminons ainsi pour cet emprunteur la probabilité de succès qui indique le niveau d'effort optimal qu'il est prêt à fournir dans un contexte de prêt de groupe assorti de responsabilité conjointe. On obtient

$$p_{\max} = \frac{Z - R_b - t}{\mu} + \frac{t}{\mu} p' \quad (0.17)$$

On observe dans ce résultat que p est une fonction positive de p' . Une première lecture de ce résultat permet d'affirmer que plus le projet du partenaire est sûr, c'est-à-dire que plus p' est élevé, plus l'emprunteur sera incité à fournir un effort important et donc sa probabilité de succès sera élevée. A l'inverse, toutes choses égales par ailleurs, si le partenaire choisit de fournir un niveau d'effort qui assure une probabilité de succès faible, alors l'emprunteur sera incité à réduire son propre niveau d'effort du fait de la clause de responsabilité conjointe.

Une lecture plus fine permet cependant de distinguer deux cas possibles, à savoir un équilibre non coopératif et un équilibre coopératif.

- Dans le premier cas, **en l'absence de coopération entre les partenaires** et vu qu'ils se trouvent dans des situations informationnelles symétriques (en raison de leur connaissance mutuelle etc.), chacun d'eux réalise le même calcul séparément en ne tenant pas compte de l'impact possible de son propre choix en termes d'effort sur celui de son partenaire, et inversement. Il s'agit alors d'un équilibre de Nash symétrique qui émerge. Pour le déterminer, il suffit de poser que $p = p'$ dans la relation (0.17) et on obtient

$$p = p' \equiv p_{\max(1)} = \frac{Z - R_b - t}{\mu - t} \quad (0.18)$$

$p_{\max(1)}$, représente le niveau d'effort optimal que chacun est prêt à fournir indépendamment de l'autre (absence de coopération).

Par ailleurs, sous l'hypothèse de responsabilité conjointe, la condition de nullité du profit de l'IMF s'écrit

$$\pi_b = pR_b + p(1 - p')t - \gamma = 0$$

Sachant qu'à l'équilibre de Nash, $p = p'$, nous obtenons

$$R_b = \frac{\gamma - p(1-p)t}{p} \quad (0.19)$$

Comme précédemment, en réintroduisant la valeur d'équilibre de R_b dans la relation (0.18), nous obtenons une équation du second degré en (p) de la forme, $\mu p^2 - Zp + \gamma = 0$.

Nous constatons alors que cette équation est rigoureusement identique à celle obtenue en l'absence de clause de responsabilité conjointe dans le contrat de prêt. Ce qui nous permet de conclure qu'en l'absence de coopération entre les membres d'un groupe d'emprunteurs, l'introduction d'une clause de responsabilité conjointe demeure sans effet sur l'aléa moral par rapport à une situation sans responsabilité conjointe.

- Dans le second cas, nous supposons que **les deux partenaires décident de coopérer**. Précisément, cette coopération se traduit par un choix coordonné de fournir un niveau d'effort identique afin d'obtenir la même probabilité de succès de leurs projets respectifs (donc $p = p'$). Ce choix est alors intégré en amont dans leur programme individuel de maximisation du gain espéré. Celui-ci s'exprimera de la manière suivante :

$$p(R_b, t) = \arg \max \left\{ p(Z - R_b) - p(1-p)t - \frac{1}{2} \mu p^2 \right\}$$

La résolution de ce programme permet de déterminer le niveau d'effort optimal que chacun est prêt à fournir de façon coopérative, soit

$$p = p' \equiv p_{\max}^{(2)} = \frac{Z - R_b - t}{\mu - 2t} \quad (0.20)$$

De la même manière que précédemment, si nous réintroduisons dans cette équation la valeur de R_b obtenue dans la relation (0.19), nous obtenons l'équation du second degré en (p) suivante :

$$(\mu - t)p^2 - Zp + \gamma = 0$$

La résolution de cette équation permet d'obtenir la solution d'équilibre coopératif du modèle (en choisissant la plus grande des deux racines) :

$$p = p' \equiv p^{**} = \frac{Z + \sqrt{Z^2 - 4\gamma(\mu - t)}}{2(\mu - t)}; \quad \forall Z \geq \sqrt{4\gamma(\mu - t)} \quad (0.21)$$

A l'image du résultat précédent (p^*), ce dernier est également positif et borné entre 0 et 1. Pour le vérifier, rappelons d'une part que par hypothèse nous avons établi que $\mu > Z$. Par ailleurs, l'emprunteur ne peut pas rembourser (y compris en termes de montant de transfert t) plus que le revenu Z issu de son projet, en raison de la clause de responsabilité limitée, ce qui signifie que $Z > t$. Par transitivité, on établit alors que $\mu > t$, ce qui implique que $\mu - t > 0$ et donc $p^{**} > 0$. D'autre part, en considérant la valeur limite de p^{**} lorsque le coût de transfert au titre de la coresponsabilité est nul ($t = 0$), nous retrouvons exactement l'expression de p^* qui est < 1 (démontré précédemment).

Nous pouvons comparer enfin les deux résultats d'équilibre (p^* et p^{**}) afin d'apprécier l'impact de la clause de coresponsabilité dans un contrat de prêt de groupe sur le choix de l'effort qui permet de limiter le problème de l'aléa moral. Soient les deux relations d'équilibre :

$$p^* = \frac{Z + \sqrt{Z^2 - 4\gamma\mu}}{2\mu}$$

et

$$p^{**} = \frac{Z + \sqrt{Z^2 - 4\gamma(\mu - t)}}{2(\mu - t)}$$

Au final, nous observons à travers cette comparaison que le numérateur de p^{**} est supérieur à celui de p^* et inversement pour les dénominateurs, ce qui signifie que $p^{**} > p^*$. Ce résultat montre que la probabilité de succès qui est assimilée au niveau d'effort fourni à l'équilibre pour la réussite d'un projet est plus élevée lorsqu'en présence d'aléa moral, le prêteur (IMF ou banque) offre des contrats de prêt de groupe avec caution solidaire, et qu'il y a une véritable coopération entre les membres du groupe d'emprunteurs. Notons que cette coopération suppose que chaque membre du groupe peut observer parfaitement et gratuitement l'effort fourni par les autres membres du groupe et le cas échéant⁵⁶, mettre en place un système d'incitation permettant d'augmenter le niveau d'effort et d'entreprendre la

⁵⁶ Ghatak et Guinnane (1999) montrent qu'en cas de contrôle coûteux des actions, l'existence d'un mécanisme de sanction non monétaire suffisamment crédible (par exemple une sanction sociale) peut être incitatif à entreprendre la bonne action et rendre efficace le mécanisme de la responsabilité conjointe.

bonne action. Dans ces conditions, les modèles de microcrédits de type solidaire, comme l'a prouvé la Grameen Bank au Bangladesh, s'avèrent relativement efficaces face au problème d'aléa moral en raison de l'incitation à l'effort de façon coopérative entre les membres du groupe permettant d'accroître leur probabilité de succès. C'est cette réussite qui a permis à ces IMFs d'obtenir généralement des taux de remboursement élevés (supérieurs à 95 %). Voyons à présent l'efficacité de la clause de coresponsabilité dans les microcrédits de groupes solidaires, face aux coûts d'audit importants liés à l'inobservabilité des résultats d'un projet.

II.2.2 Le problème lié au coût d'audit des résultats d'un projet

Connaître les résultats d'un projet d'investissement est un autre point d'asymétrie entre prêteur et emprunteur qui aura un impact sur la décision de prêt en fonction de l'observabilité (ou non) de ces résultats. C'est pourquoi les institutions financières refusent parfois de prêter à certains agents, notamment des pauvres incapables de fournir de l'information « hard »⁵⁷, lorsqu'elles estiment ne pas pouvoir vérifier facilement le résultat du projet, en particulier si l'emprunteur leur annonce un résultat qui empêche le remboursement du crédit. Face à ce problème, la solution habituelle des institutions bancaires, sous l'hypothèse de neutralité au risque, est d'offrir des contrats à taux fixes pour tout le monde. Autrement dit, des contrats qui obligent les emprunteurs à rembourser un montant fixe quel que soit le résultat de leurs projets (état du monde favorable ou défavorable).

Cependant, mettre en place de tels contrats peut être à la fois inapproprié mais aussi inefficace face à des emprunteurs pauvres. Précisément, ce type de contrat peut être particulièrement pénalisant pour eux, notamment lorsque l'état du monde défavorable se produit à cause de chocs négatifs (par exemple, une mauvaise récolte ou des intempéries etc.) qui empêchent la réalisation des résultats espérés du projet. Dans ce cas, ils ne pourront honorer que partiellement leurs engagements contractuels, voire pas du tout, en raison de leur richesse propre limitée. Dans ces conditions, le problème initial n'est que déplacé et le prêteur (en l'occurrence l'IMF) sera confronté au dilemme suivant :

- L'IMF peut accepter un remboursement partiel, ce qui reviendrait à facturer aux emprunteurs pauvres des taux d'intérêt plus faibles. Cependant, si cette pratique se généralise à tous les états du monde, le prêteur risque la faillite tout simplement parce que son équilibre financier (coût – recettes) sera menacé.

⁵⁷ La notion d'information « hard » fait référence à de l'information codifiée par exemple dans des états financiers (bilan, compte de résultat etc.), facilement vérifiable. Voir à ce propos, l'article de Stein (2002).

- Sinon, l'IMF peut opter pour des contrats de remboursement contingents à l'état du monde observé. Or, un tel contrat est porteur d'une incitation pour l'emprunteur à mentir en annonçant l'état du monde où son remboursement sera le plus faible possible. Dans ce cas, c'est le coût de vérification du résultat par le prêteur qui sera l'élément déterminant de l'incitation à mentir ou pas. Concrètement, si cette vérification est très coûteuse, l'emprunteur peut rationnellement parier sur l'abandon de la procédure d'audit par le prêteur et donc il aura tout intérêt à mentir et inversement le cas échéant.

Face à ce dilemme, Ghatak et Guinnane (1999) proposent une solution dont ils soulignent eux même le principal inconvénient. Il s'agit d'un contrat décrit en ces termes⁵⁸ :

« as long as the borrower is willing to pay a fixed fee, the bank does not audit, if she reports that she is unable to pay this fee, the bank audits her and takes away all her returns » (page 206).

Comme nous l'avons souligné, l'inconvénient majeur de ce type de contrat est son lien avec le caractère plus ou moins coûteux de l'audit. Précisément, si l'audit s'avère trop coûteux, ce type de contrat ne pourra pas assurer la survie du prêteur car ce dernier ne pourra pas compenser ses coûts par des recettes suffisantes. C'est dans ce cadre, que nous allons également montrer l'efficacité relative des modèles de microcrédit de groupe qui permettent de réduire le coût d'audit afin de favoriser l'accès au crédit pour des emprunteurs pauvres.

II.2.2.1 Hypothèses spécifiques et raisonnement

Le seul point d'asymétrie entre le prêteur et l'emprunteur sur lequel nous focalisons ici concerne l'inobservabilité des résultats des projets individuels, ce qui engendre un coût d'audit important qui est supporté par le prêteur (l'IMF). Nous désignons par (c) ce coût qui est strictement positif ($c > 0$). En accord avec la structure de contrat spécifiée précédemment, l'IMF affiche les modalités d'exercice de l'audit qui dépendra du résultat annoncé. Nous désignons par λ_p et λ_n les probabilités respectives d'audit en cas de succès (i.e. un résultat favorable au remboursement) et en cas d'échec qui empêche le remboursement. L'exercice de l'audit est alors spécifié de la manière suivante :

⁵⁸ Cette forme de contrat est également spécifiée dans les travaux de Townsend (1979).

Pour un emprunteur seul, c'est-à-dire une situation de microcrédit individuel, l'audit est réalisé en cas d'échec annoncé du projet (conduisant à un non remboursement) et il se traduit par la saisie de l'intégralité du résultat observé.

En revanche, pour un groupe d'emprunteurs solidaires du type microcrédits de groupe, l'audit est réalisé dans les mêmes conditions seulement en cas d'annonce d'un échec collectif. Dans tous les autres cas, la clause de solidarité oblige les emprunteurs qui ont réussi à rembourser pour leurs partenaires défaillants.

Nous admettons également que les membres du groupe peuvent mutuellement observer sans coût les résultats de leurs projets et nous considérons que les caractéristiques des projets sont identiques en termes de rentabilité.

C'est dans ce cadre que nous analysons la structure des contrats optimaux qui résultent des comportements de nos agents (prêteur et emprunteurs), ainsi que les conditions de leur efficacité pour résoudre le problème lié au coût de vérification des résultats des projets. Concrètement, il s'agit d'établir, sous différentes contraintes, le programme de maximisation de l'espérance de gain des emprunteurs en situation de responsabilité individuelle et collective.

II.2.2.2 Les différentes situations d'équilibre

Nous décrivons là aussi deux situations d'équilibres pour rendre compte de l'efficacité des microcrédits de groupe. Rappelons que le but recherché par l'IMF en utilisant cette modalité de prêt est de réduire le coût d'audit qu'elle supporte, dans des situations où la vérification des résultats annoncés des projets en cas d'échec peut s'avérer très coûteuse. Ainsi, l'efficacité du mécanisme repose sur l'idée que le prêteur réduit ses coûts en déléguant le contrôle aux membres du groupe. Ces derniers supporteront un coût d'audit plus faible voire nul, en raison de leur proximité⁵⁹ (géographique, culturelle...) qui favorise une connaissance mutuelle de l'activité de leurs pairs. De plus, les emprunteurs sont incités à réaliser ce contrôle du fait de leur coresponsabilité pour le remboursement du crédit.

A. Equilibre en situation de responsabilité individuelle

Dans cette configuration, nous considérons le cas d'un micro-entrepreneur à la recherche d'un financement auprès d'une IMF. Cette dernière affiche les conditions de son

⁵⁹ Cette proximité à la fois géographique et culturelle permet de consolider le « capital social » que nous avons défini précédemment. Cela justifie également l'hypothèse du coût d'audit très faible, voire nulle, entre les membres d'un groupe d'emprunteurs.

offre de microcrédit en précisant le montant d'intérêt R_b à payer, ainsi que les modalités de l'audit telles que nous les avons spécifiées précédemment.

Déterminons les conditions qui assurent l'existence d'un contrat optimal, auquel le micro-entrepreneur pourra souscrire. Ce contrat sera l'expression d'un programme de maximisation de l'espérance de gain net du coût d'opportunité du travail de l'emprunteur (\bar{U}) sous deux contraintes (incluant celle du prêteur). Formellement, la forme du contrat (avant simplification) s'écrit :

$$\begin{aligned} & \max \{ p(Z - R_b) - \bar{U} \} \\ & \text{sous la double contrainte} \\ & Z - R_b \geq (1 - \lambda_h)Z \\ & p(R_b - c\lambda_p) + (1 - p)(-c\lambda_h) \geq \gamma \end{aligned} \tag{0.22}$$

- La première contrainte, $Z - R_b \geq (1 - \lambda_h)Z$, est celle relative à l'emprunteur. Elle assure que ce dernier a intérêt à dire la vérité. En effet, le respect de cette contrainte implique que l'emprunteur ayant réussi en le déclarant, gagne $Z - R_b$. En revanche s'il décide de mentir, sachant que la probabilité de ne pas être contrôlé en ayant menti est $(1 - \lambda_h)$, le gain espéré de ce mensonge non détecté sera de $(1 - \lambda_h)Z$. Cette contrainte est donc une condition nécessaire pour qu'un emprunteur qui réussit soit incité à dire la vérité.
- La seconde contrainte est relative au prêteur (l'IMF). Elle correspond à l'expression habituelle de la condition de nullité du profit à l'équilibre. Elle assure que même si l'audit est coûteux ($c > 0$), à l'équilibre, l'IMF doit toujours réaliser un profit unitaire nul (dans le pire des cas), sinon positif. Le gain espéré de l'IMF est alors la somme de deux termes, pondérés par la probabilité de succès (p) ou d'échec ($1 - p$) d'un projet quelconque. En cas de succès, le montant des intérêts perçus est amputé du coût d'audit pondéré par la probabilité d'audit en cas de réussite, soit $p(R_b - \lambda_p c)$. En revanche, s'il s'agit d'un échec effectif, l'IMF ne perçoit rien et elle supporte néanmoins le coût d'audit pondéré par une probabilité d'audit élevée en cas d'échec annoncé, soit $(1 - p)(-\lambda_h c)$.

Rappelons que pour l'IMF, le but est de minimiser les coûts d'audit en ne contrôlant pas tant que l'emprunteur honore ses engagements contractuels. En revanche, elle engage les procédures de contrôle coûteux (avec une probabilité $\lambda > 0$) lorsque le résultat annoncé empêche le remboursement du microcrédit. Si le contrôle est positif, c'est-à-dire que le

résultat annoncé est un mensonge avéré, il se traduit alors par la saisie de l'intégralité du résultat observé du projet.

Dans ces conditions, le programme de maximisation (0.22) peut être résolu en saturant les différentes contraintes pour déterminer la probabilité d'audit d'équilibre. Pour simplifier⁶⁰, nous allons considérer que $\lambda_p = 0$ et $\lambda_h = \lambda$ dans la résolution des programmes de maximisation. La saturation de la première contrainte se traduit alors par $Z - R_b = (1 - \lambda)Z$ car $\lambda_h = \lambda$. D'où nous obtenons :

$$R_b = \lambda Z \quad (0.23)$$

La saturation de la deuxième contrainte donne $p(R_b - c\lambda_p) + (1 - p)(-c\lambda_h) = \gamma$. Comme $\lambda_h = \lambda$ et $\lambda_p = 0$, nous déterminons λ qui s'exprime par :

$$\lambda = \frac{pR_b - \gamma}{(1 - p)c} \quad (0.24)$$

Dans cette expression, en substituant R_b par sa valeur obtenue dans la relation (0.23), nous trouvons la probabilité d'audit à l'équilibre. Soit,

$$\lambda^* = \frac{\gamma}{pZ - (1 - p)c} \quad (0.25)$$

L'observation de cette relation nous conduit à formuler quelques commentaires. D'abord, nous vérifions facilement le signe des dérivées partielles par rapport à p , Z et c , et nous obtenons $\lambda^{*'}(p) < 0$; $\lambda^{*'}(Z) < 0$ et $\lambda^{*'}(c) > 0$. Ce dernier point peut paraître contre intuitif puisqu'il signifie que plus le coût d'audit (c) est élevé, plus la probabilité d'audit d'équilibre (λ^*) sera grande. L'explication est la suivante. En réalité, plus le coût fixe d'audit (c) est grand, toutes choses égales par ailleurs, moins le revenu brut espéré de l'IMF, qui s'exprime par $pR_b - (1 - p)\lambda c$, sera grand. Par ailleurs, la contrainte de nullité du profit oblige alors l'IMF à trouver un mécanisme compensateur. Ainsi, à partir de la contrainte d'incitation des emprunteurs à dire la vérité, qui s'écrit $Z - R_b \geq (1 - \lambda)Z$, on s'aperçoit que toute hausse du taux d'intérêt sera désincitative, alors que toute augmentation de λ les incite à dire la vérité.

⁶⁰ Cette hypothèse permet d'utiliser simplement λ comme indicateur du recours à l'audit afin de faciliter les calculs, et elle se justifie car en cas de succès, l'audit n'a pas lieu et donc $\lambda_p = 0$.

Dès lors, nous comprenons qu'en augmentant la probabilité λ du contrôle *ex ante*, l'IMF réduit la tentation des emprunteurs de mentir et ainsi de pratiquer effectivement un audit coûteux. Toutefois, à l'équilibre (c'est-à-dire lorsque sa contrainte d'incitation est saturée), toute augmentation de λ se traduit mécaniquement par une hausse de R_b (cf. équation 0.23).

Ensuite, λ^* étant une probabilité d'équilibre, nous avons nécessairement $0 \leq \lambda^* \leq 1$, ce qui nécessite de spécifier deux conditions :

D'une part, $\lambda^* \geq 0$ lorsque $\gamma \geq 0$ et $pZ - (1-p)c > 0$. Cela est vrai lorsque

$$c < c_{\max} \equiv \frac{p}{1-p} Z \quad (0.26)$$

D'autre part, $\lambda^* \leq 1$ implique que

$$pZ - (1-p)c \geq \gamma \quad (0.27)$$

C'est la condition minimale pour inciter le prêteur à offrir du microcrédit. Elle assure que le rendement espéré du projet (pZ) diminué du coût anticipé de l'audit $(1-p)c$, doit au moins être égal au coût d'opportunité des ressources (γ).

Ces deux conditions réunies permettent de garantir l'existence d'un contrat optimal de microcrédit compatible avec le programme de maximisation établi dans la relation (0.22). Autrement dit, ce contrat optimal existe seulement si l'espérance de gain net du projet du micro-entrepreneur est au moins égal au coût d'opportunité du travail (c'est-à-dire son salaire de réservation), soit $p(Z - R_b) - \bar{u} \geq 0$.

Nous allons examiner à présent l'effet du microcrédit de groupe, à travers la clause de coresponsabilité, sur le recours à l'audit par l'IMF.

B. Equilibre en situation de responsabilité conjointe

Comme pour le problème d'aléa moral, le recours au contrat de microcrédit de groupe assorti de clause de coresponsabilité repose sur le même principe de solidarité. Cependant, la conséquence de cette clause implique dans ce cas que les membres du groupe seront incités à annoncer le même résultat (réussite ou échec) pour leurs projets. C'est ainsi que contrairement à l'équilibre précédent, le nouveau contrat optimal nécessite de spécifier deux contraintes incitatives à dire la vérité pour chaque emprunteur.

La première, relative à la responsabilité individuelle de chaque emprunteur est identique à celle du programme précédent, soit $Z - R_b \geq (1 - \lambda)Z$. Rappelons que celle-ci assure que l'emprunteur a intérêt à dire la vérité si le résultat de son projet est un succès, car il gagne plus que lorsqu'il se laisse tenter par le mensonge.

La deuxième contrainte est relative à la responsabilité solidaire de l'emprunteur qui l'oblige à rembourser la part de son partenaire défaillant. Dans ce cas, c'est le double du montant des intérêts exigés individuellement qui sera déduit du rendement de son projet. Formellement, cette contrainte se traduit par $Z - 2R_b \geq (1 - \lambda)Z$. Au final, on s'aperçoit que si cette dernière contrainte est satisfaite, alors la première l'est forcément. C'est pourquoi un emprunteur représentatif prendra en compte uniquement cette dernière contrainte dans le processus de maximisation qui conduit à la détermination du contrat optimal d'équilibre.

Par ailleurs, la condition de nullité du profit de l'IMF devient :

$$p^2 R_b + p(1 - p)2R_b - (1 - p)^2 \lambda c \geq \gamma$$

Cette condition assure que le coût des ressources bancaire (γ) doit être suffisamment faible pour être couvert par le paiement du montant espéré des intérêts dans les trois scénarios suivants : les deux partenaires annoncent une réussite, soit un gain attendu de $(p^2 R_b)$; l'un annonce une réussite et l'autre annonce un échec, soit un gain attendu de $p(1 - p)2R_b$; les deux annoncent un échec qui oblige l'IMF à réaliser un audit coûteux, soit une perte attendue de $(1 - p)^2 \lambda c$.

Ainsi, l'expression formelle du programme de maximisation de l'espérance de gain net du coût d'opportunité du travail (\bar{U}) de l'emprunteur sous les deux contraintes, s'écrit :

$$\begin{aligned} & \max \{p(Z - R_b) - \bar{U}\} \\ & \text{sous la double contrainte} \\ & Z - 2R_b \geq (1 - \lambda)Z \\ & p^2 R_b + p(1 - p)2R_b - (1 - p)^2 c \lambda \geq \gamma \end{aligned}$$

La résolution de ce programme se fait de la même manière que précédemment, en saturant les contraintes des deux agents, ce qui nous permet d'établir les relations d'équilibre suivantes :

D'une part, $Z - 2R_b = (1 - \lambda)Z$, ce qui implique que $R_b = \frac{Z}{2} \lambda$

D'autre part, $p^2 R_b + p(1 - p)2R_b - (1 - p)^2 \lambda c = \gamma$, d'où

$$\lambda = \frac{p^2 R_b + p(1 - p)2R_b - \gamma}{(1 - p)c}$$

En remplaçant R_b par sa valeur dans l'expression de λ , nous obtenons enfin la nouvelle probabilité d'audit à l'équilibre,

$$\lambda^{**} = \frac{\gamma}{\{pZ - (1 - p)c\} - \frac{1}{2} p\{pZ - 2(1 - p)c\}} \quad (0.28)$$

Il reste maintenant à comparer les deux situations d'équilibre afin d'apprécier l'impact du microcrédit de groupe, à travers le mécanisme de la caution solidaire, sur le coût d'audit de l'IMF.

C. La sélection de l'équilibre dominant

Pour choisir l'équilibre dominant qui correspond à la meilleure des valeurs d'équilibre obtenues dans les contrats optimaux établis précédemment, il faut les comparer. Soient :

$$\begin{aligned} \lambda^* &= \frac{\gamma}{pZ - (1 - p)c} & \lambda^{**} &= \frac{\gamma}{\{pZ - (1 - p)c\} - \frac{1}{2} p\{pZ - 2(1 - p)c\}} \\ R_b^* &= Z\lambda & R_b^{**} &= \frac{Z}{2} \lambda \end{aligned}$$

Rappelons que l'impact positif de la clause de coresponsabilité incluse dans le contrat de microcrédit de groupe doit s'apprécier en termes d'économie de coût d'audit pour l'IMF, son profit à l'équilibre étant nul dans les deux situations (avec et sans coresponsabilité). En accord avec les conditions d'exercice de l'audit définies dans les hypothèses, nous pouvons établir formellement que

$$\forall Z > 0, (1 - p)\lambda^* > (1 - p)^2 \lambda^{**} \text{ est toujours vraie} \quad (0.29)$$

Pour le démontrer, il suffit de vérifier que $\frac{(1-p)}{(1-p)^2} > \frac{\lambda^{**}}{\lambda^*}$, en remplaçant λ^* et λ^{**} par leurs expressions respectives. Après simplification, il ressort que $\frac{1}{2}p^2Z > 0, \forall Z > 0$ car $p \in [0,1]$.

Cette relation (0.29) traduit le fait que dans le cas d'un microcrédit individuel (le premier membre de l'équation), l'audit a lieu avec une probabilité λ^* dans le cas d'un échec individuel qui se produit avec une probabilité $(1-p)$. En revanche, dans le cas d'un microcrédit de groupe assorti de responsabilité conjointe, l'audit a lieu avec une probabilité λ^{**} à la condition que les deux partenaires annoncent un échec collectif, situation qui se produit avec une probabilité $(1-p)^2$. En d'autres termes, ce résultat établit que la réalisation de l'audit est plus fréquente dans le cas d'un microcrédit individuel (situation de responsabilité individuelle) que celui d'un microcrédit de groupe (situation de responsabilité conjointe). De plus, cela est vrai (comme on peut le vérifier par le calcul numérique⁶¹) malgré que la comparaison des deux probabilités d'audit à l'équilibre montre que $\lambda^{**} > \lambda^*$, car pour un même numérateur, le dénominateur de λ^{**} est plus petit.

Ce résultat $(1-p)\lambda^* > (1-p)^2\lambda^{**}$ semble paradoxal a priori alors qu'il ne l'est pas, ce qui peut s'expliquer de la façon suivante.

L'usage du microcrédit de groupe assorti de caution solidaire implique que l'IMF annonce *ex ante* les conditions d'exercice de l'audit, à savoir l'annonce d'un échec collectif. Cet événement est normalement plus rare qu'un échec individuel isolé. Cependant, il existe un risque pour le prêteur lié au fait que les emprunteurs peuvent être individuellement tentés de mentir en annonçant un faux résultat afin d'échapper à la contrainte de payer pour leur partenaire défaillant. C'est pour empêcher ce type de stratégie que l'IMF a intérêt à augmenter *ex ante* la probabilité d'audit dans le cas d'un microcrédit de groupe. Nous avons alors deux effets qui jouent en sens inverse sur le coût d'audit. Le premier est un effet d'annonce *ex ante* dont le but est d'être dissuasif pour empêcher les stratégies de défaut délibéré. Le deuxième effet correspond à l'audit effectif en cas de défaut.

Finalement, pour que le recours au microcrédit de groupe soit efficace, il faut que le premier effet l'emporte sur le second. Cela signifie donc que la menace de l'audit et les sanctions éventuelles annoncées *ex ante* doivent être suffisamment crédibles pour empêcher la

⁶¹ A titre d'exemple, pour des valeurs des paramètres, $\lambda^{**} = 0,8 > \lambda^* = 0,6$ et $p = 0,5$, nous obtenons $0,3 > 0,2$, ce qui vérifie notre inégalité.

réalisation effective de l'audit *ex post* qui est coûteux. C'est seulement dans ce cas que l'équilibre avec coresponsabilité sera dominant. Nous montrons à travers ce résultat, sous quelle condition l'usage d'une clause de responsabilité conjointe dans un contrat de prêt de groupe est véritablement efficace pour permettre à une IMF de réduire ses coûts d'audit anticipés. Cependant, la comparaison des taux d'intérêt d'équilibre montre qu'un impact positif de cette clause sur la baisse du taux d'intérêt est formellement ambigu. Ainsi, nous ne pouvons pas avoir de conclusion tranchée là-dessus car à partir de $R_b^* = \lambda^* Z$ et $R_b^{**} = \frac{Z}{2} \lambda^{**}$,

on observe que si $\lambda^{**} > \lambda^*$, en revanche $\frac{Z}{2} < Z, \forall Z > 0$.

Nous observons finalement que face aux problèmes d'asymétrie informationnelle (*ex ante* ou *ex post*), la performance relative des modèles de microcrédit de groupe repose principalement sur des incitations basées sur la cohésion et la solidarité sociale (esprit de coopération et d'entraide mutuelle...). Il y a également l'attachement des personnes à leur appartenance communautaire, tout comme leur sensibilité à des valeurs partagées (par exemple le sens de l'honneur, du respect des engagements...), ce qui rend crédible des menaces de sanction sociale. Par conséquent, cette modalité de microcrédit de groupe n'est efficace que sous des conditions très restrictives et difficilement mobilisables (y compris parfois dans les pays du Sud). Ces conditions sont encore plus difficiles à réunir dans un contexte socio-économique aussi différent que celui des pays du Nord, d'où la nécessité de souligner quelques limites du microcrédit de groupe.

De ce point de vue, au-delà de cette analyse théorique, il existe d'une part des études empiriques sur la performance des IMF du Sud qui attestent du caractère mitigé de l'efficacité des modèles de prêts de groupe. Plus précisément, contrairement au succès de la Gramen Bank, certaines IMF ont connu des échecs. A titre d'exemple, le cas de la « Malawi Rural Finance Company (MRFC) » est assez illustratif. La décroissance des taux de remboursement de la MRFC est analysée dans une étude économétrique de Bassole (2004) qui relève comme explication majeure de cet échec l'existence de défaut de remboursement dit « stratégique »⁶² que nous allons développer dans ce qui va suivre. D'autre part, même au sein des pays du Sud, il y a souvent une offre alternative de microcrédit de type individuel en fonction de la taille des projets à financer, ou de la localisation urbaine des emprunteurs etc.

⁶² Cette notion est définie par « l'absence de volonté de la part d'un emprunteur à respecter son contrat malgré la réussite de son projet ». Une analyse plus détaillée de cette notion est fournie par Besley et Coate (1995), Bassole (2004) et Tedeschi (2006).

Nous allons aborder ces différents aspects au titre des principales limites du mécanisme de la caution solidaire dans les prêts de groupe.

II.3 Les limites de l'offre de microcrédit de groupes : une pratique relative

Dans ce qui précède, nous avons montré la spécificité et les conditions d'efficacité des pratiques de microcrédit de groupe qui constituent le modèle dominant, utilisé par les IMFs dans les pays du Sud. A l'issue de cette analyse, il est apparu que ces pratiques ne peuvent être efficaces que sous des conditions bien spécifiques (forte cohésion sociale, esprit de solidarité et de coopération avec une forte référence aux valeurs communautaires etc.), lesquelles ne sont pas forcément réunies dans le contexte des pays du Sud. C'est ainsi que des études s'intéressant à des expériences de microcrédit de groupes ayant échouées, ont révélé des problèmes qualifiés de « défauts stratégiques » qui affectent le cœur même du mécanisme de la caution solidaire. Nous allons aborder cet aspect au titre des limites intrinsèques au prêt de groupes solidaires.

Par ailleurs, ces conditions de réussite sont encore plus difficiles à réunir dans un contexte socio-économique aussi différent que celui des pays du Nord, d'autant plus que ce type d'offre de microcrédit de groupe n'est approprié que pour le financement d'activités généralement informelles et de taille modeste, comme de petits commerces, de l'artisanat etc. De ce fait, ces pratiques ne peuvent pas être généralisables ou transposées en l'état dans les pays du Nord. Cela explique l'émergence d'une approche alternative de microcrédit permettant à la fois de diversifier l'offre pour satisfaire différents besoins de financement, mais surtout, d'adapter l'outil à des cibles et des contextes socio-économiques différents. Cette modalité de microcrédit dit « individuel » est pratiquée par plusieurs IMFs à travers le monde, y compris même dans les pays du Sud. C'est pourquoi nous soulignerons également quelques caractéristiques de cette offre alternative de microcrédits individuels utilisée par certaines IMFs du Sud, à l'instar de la Gamifi au Gabon, le Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) au Burkina Faso etc.

II.3.1 Limites intrinsèques au microcrédit de groupes solidaires : le problème du défaut stratégique

Force est de reconnaître que la grande originalité de cette approche est d'avoir proposé un substitut à l'exigence de collatéral des prêts classiques, ouvrant ainsi l'accès au crédit à des acteurs économiques pauvres. Le succès relatif de cette pratique est intrinsèquement lié à la particularité des populations ciblées, généralement des populations rurales, en s'appuyant sur des valeurs partagées (de type culture commune, même appartenance communautaire...) qui sont la base d'un mécanisme incitatif relativement efficace. Dans ces pratiques, il est souvent fait référence à la création et/ou la consolidation de « capital social ». Comme nous l'avons précisé précédemment, l'usage de ce concept renvoie à l'idée de relier activité économique et solidarité sociale à travers le principe d'une entraide mutuelle, un partage d'expérience et d'informations au sein de la communauté. A ce titre, le microcrédit de groupe ne permet pas seulement l'accès des pauvres au crédit pour financer des activités génératrices de revenu, c'est aussi un facteur de cohésion sociale dans les communautés rurales. De ce point de vue, nous avons montré que les IMFs arrivent à réduire substantiellement leurs coûts de transaction (coûts de sélection et de surveillance) en les faisant peser sur les membres du groupe d'emprunteurs.

Cependant, cette pratique présente un certain nombre de limites dont la plus sérieuse affecte le principe même de la caution solidaire qui engage la responsabilité collective des co-emprunteurs en cas de défaut d'au moins un des membres du groupe. La dynamique des prêts de groupe se heurte en effet au principe selon lequel l'obtention d'un prêt futur est conditionnelle au zéro défaut. Autrement dit, un crédit en cours doit être intégralement remboursé pour pouvoir bénéficier d'un nouveau crédit plus important, sinon, tout le groupe est suspendu de crédit. Dans ces conditions, un certain nombre d'études théoriques et empiriques (Besley et Coate, 1995 ; Diagne, 1998 ; Bassole, 2004 ; Tedeschi, 2006 etc.), montrent qu'il peut y avoir un problème de défaut qualifié de « stratégique », conséquence directe de la clause de responsabilité conjointe sur laquelle reposent les contrats de microcrédit de groupe. Nous proposons ici une revue succincte des arguments développés par ces différents auteurs sur cette question.

Besley et Coate (1995) sont les premiers à mettre en évidence l'existence d'un impact négatif de la clause de responsabilité conjointe dans un contrat de prêt de groupe sur le taux de remboursement. Pour établir ce résultat, ils élaborent un modèle de théorie des jeux à information imparfaite avec un groupe formé par deux emprunteurs homogènes (ayant un

même profil) et neutres au risque, dont le choix porte uniquement sur la volonté de rembourser ou pas. Ils spécifient dans leur modèle l'existence d'une pénalité⁶³ appliquée par le prêteur aux emprunteurs défaillants. Cette pénalité est telle qu'elle croît avec le rendement des projets, mais de manière moins que proportionnelle, de sorte qu'elle est toujours inférieure au rendement. En considérant les conditions habituelles⁶⁴ d'un microcrédit de groupe par rapport à un microcrédit individuel, les auteurs déterminent d'une part, les rendements attendus des projets individuels qui permettent d'assurer le remboursement du prêt collectif. D'autre part, ils montrent que le choix de rembourser (ou pas) d'un emprunteur en situation de responsabilité conjointe dépendra à la fois du choix de son partenaire, mais aussi du montant de la pénalité infligée par le prêteur. Autrement dit, un emprunteur dont le projet réussit peut choisir rationnellement de ne pas rembourser lorsque son partenaire échoue (donc celui-ci fait défaut) et que la pénalité à payer en cas de défaut est inférieure au montant du remboursement au titre de la responsabilité conjointe. De cette analyse, il apparaît que le motif principal du défaut stratégique est dû au fait de devoir payer pour son partenaire défaillant, ce qui est pourtant l'essence même du principe de la caution solidaire. C'est ainsi que d'autres études s'intéressent également à cette question mais aussi à la nécessité d'aménager la condition du zéro défaut, si l'on veut limiter la tentation du défaut stratégique et faciliter ainsi l'accès continu au crédit pour les emprunteurs solvables.

Dans une approche différente de celle de Besley et Coate, Diagne (1998) explique le défaut stratégique par l'existence d'une autre asymétrie informationnelle à l'intérieur même du groupe d'emprunteurs. Il considère que l'information sur la volonté de rembourser (ou pas) est privée pour chaque membre du groupe. Autrement dit, les membres d'un groupe ne sont jamais sûrs des intentions de remboursement de leurs partenaires, et ce, même s'ils sont capables de rembourser car la réussite de leur projet est connue par les autres. Dans ce cas, l'auteur montre que l'élément déterminant qui favorise le défaut stratégique est lié au fait qu'au moins un membre du groupe n'accorde aucune importance au bénéfice d'un prêt futur. Dans ces conditions, le défaut de ce dernier peut entraîner des défauts stratégiques en cascade car il devient optimal pour les autres de ne pas rembourser, ce qui interrompt la continuité des

⁶³ Ils considèrent toutefois que le prêteur ne peut pas appliquer cette sanction de façon parfaite, c'est-à-dire de manière à obliger chaque emprunteur ayant réussi à respecter ses engagements. Cela permet de maintenir une possibilité (ou tentation) d'arbitrage pour les emprunteurs, les incitant à ne pas rembourser lorsque notamment le rendement de leur projet est faible ou pour d'autres motifs privés.

⁶⁴ Il s'agit notamment d'un prêt de groupe solidaire qui s'étend sur une période et il est renouvelable seulement s'il y a zéro défaut, c'est-à-dire qu'au moins un membre du groupe rembourse l'intégralité de la dette. Sinon, l'ensemble des membres seront exclus de prêt pour le futur etc.

prêts. Or, l'accès à un prêt futur d'un montant plus important est la principale incitation utilisée pour encourager le remboursement et poursuivre la dynamique de prêt.

Ces deux analyses théoriques permettent de comprendre que les principales raisons de l'inefficacité relative de l'offre de prêts de groupes résident dans ses propres fondements. Il s'agit notamment du fait de devoir payer pour son partenaire défaillant pour continuer d'obtenir du crédit, ou du manque d'intérêt pour un prêt futur. Finalement, on se rend compte encore que l'offre de prêt de groupe ne peut être véritablement efficace que si ses modalités (règles, mécanismes incitatifs...) sont acceptées par tous, sans négliger le fait qu'elles soient difficilement satisfaites même dans le contexte des pays du Sud. Il est alors presque impossible d'exclure d'éventuelles conséquences négatives (ou effets pervers) des prêts de groupe, comme l'attestent également certaines études empiriques, à l'image de Bassole (2004).

Cet auteur a réalisé une étude économétrique à partir de données issues de la « Malawi Rural Finance Company » (MRFC)⁶⁵ pour tester deux hypothèses. En particulier, celle qui nous intéresse en rapport avec le problème du défaut stratégique est formulée de la manière suivante :

« la perte d'accès au crédit futur par tout le groupe dans l'éventualité où au moins un membre est défaillant augmente les problèmes de défaillance stratégique, ce qui détériore le taux de remboursement du groupe ». (Page 11).

L'auteur conclut que ses estimations économétriques valident de façon robuste cette hypothèse, tout en précisant que cette conclusion n'invalide pas totalement le mécanisme de la caution solidaire. Il y a néanmoins là une justification empirique des analyses théoriques sur le défaut stratégique. Nous reprenons ici les recommandations principales, formulées par l'auteur, qui nous semblent pertinentes pour améliorer la performance des microcrédits de groupe, en limitant le problème de défaut stratégique. Nous les résumons en trois points.

1. Il convient d'éviter des groupes de taille trop grande. Cette mesure rejoint les recommandations d'autres auteurs⁶⁶ (Ghatak et Guinnane, 1999 ; Devereux et Fische, 1993 etc.) qui, en étudiant divers programmes de microfinance, estiment que les tailles raisonnables de groupe varient en moyenne entre 2 et 20 personnes par groupe. Au-delà, la caution solidaire se révèle beaucoup moins efficace en terme de taux de remboursement. Notons

⁶⁵ La MRFC est une IMF créée au Malawi en 1994, regroupant plusieurs programmes de microcrédit à caractère agricole (par exemple, culture du tabac, du maïs, du coton etc.) et pratiquant une politique de prêt de groupe du type de la Gramen Bank.

⁶⁶ Ghatak et Guinnane (1999), pp 216-220, évoquent plusieurs études portant sur l'impact de la taille du groupe sur sa performance. Le lecteur intéressé peut s'y référer pour plus de détails.

également qu'au-delà de l'aspect taille du groupe, les modalités de sa constitution (à savoir l'auto-sélection) et la légitimité de son leader sont très importantes, car la solidarité et la pression sociale ne se décrètent pas, elles se construisent. De ce point de vue, un chef de groupe qui incarne un leadership reconnu et accepté par tous, assure une meilleure conciliation entre les intérêts individuels et collectifs, garantit finalement le respect des contrats et la continuité des prêts.

Dans le cas contraire, comme le souligne Klebert (1999), une dérive possible est la constitution de groupes artificiels, sans ciment social, complètement fictifs, pour détourner les fonds alloués aux programmes de microcrédit de groupe. Dans une étude portant sur le programme « fleuve rouge » au Vietnam, l'auteur montre que les ressorts de la solidarité et/ou de la caution solidaire sont faibles, voire inexistantes, car le groupe est souvent perçu comme « un grossiste de crédit dont l'utilité est surtout de diminuer les coûts de transaction ». Dans le même esprit, Guérin (2001) souligne cette ambivalence de l'action collective en ces termes :

« Si certains groupes reposent sur des réseaux sociaux d'entraide traditionnels, il est certain que d'autres ne se sont créés que pour capter des financements extérieurs ou asseoir l'autorité politique de quelques-unes. À ce risque d'instrumentation, on peut ajouter celui d'une hiérarchie excessive susceptible de bloquer toute aspiration personnelle ». (Page 31).

De ce point de vue, l'expérience des groupes dont le fonctionnement est efficace (par exemple, pour le crédit rotatif au Sénégal)⁶⁷, montre qu'au-delà d'une pression sociale *horizontale*, c'est-à-dire exercée par les pairs, c'est surtout la pression sociale *verticale*, exercée par le leader du groupe, qui constitue l'incitation décisive au remboursement. Il apparaît que c'est en raison de son charisme, son réseau d'influence sociale ou politique, voire sa réussite personnelle, que le leader développe une image de « modèle » dans l'imaginaire des autres, et qu'ils vont alors écouter et respecter ses recommandations. Dans le cas du groupement de femmes utilisant le crédit rotatif au Sénégal, la femme leader est appelée la « marraine du groupe », et à ce titre, elle est souvent la seule interlocutrice du groupe vis-à-vis de l'organisme de financement. Ainsi, il peut y avoir effectivement un risque de monopolisation ou de filtrage de l'information pour renforcer le pouvoir du leader qui détiendra un avantage informationnel sur les autres. Si tel est le cas, alors l'équilibre du

⁶⁷ Voir Guérin (2001), page 41.

groupe peut être menacé, en induisant des défauts stratégiques comme le souligne Diagne (1998).

2. Il faut éviter au sein d'un même groupe, d'avoir des membres exerçant des activités proches, voire similaires, en raison de la corrélation des risques liés à leurs activités. Cette recommandation est inspirée par le principe de gestion des risques et correspond à une stratégie de diversification des portefeuilles d'actifs. Toutefois, dans la gestion de portefeuilles, une telle approche n'est efficace que pour la gestion des risques dits « spécifiques ou idiosyncrasiques » et non pour les risques systématiques (Markowitz, 1952 ; Viviani, 2001 ; Aftalion et al. 1998). Pour étayer d'avantage ce point, nous nous référons à l'ouvrage de Ledgerwood (1998) qui cite une étude réalisée au Burkina Faso sur l'IMF « Sahel Action », qui offre des microcrédits de groupe.

Cette étude montre la vulnérabilité des groupes d'emprunteurs qui sont exposés à la fois aux chocs systématiques, non diversifiables, mais aussi aux chocs spécifiques, en raison de la forte corrélation des risques de leurs activités, presque identiques, ainsi que de leur proximité géographique. L'auteur met également en évidence le fait que si certains facteurs tels que la constitution des membres du groupe, le choix d'un bon chef de groupe etc., affectent positivement le taux de remboursement, la responsabilité conjointe a cependant un impact négatif sur l'incitation à rembourser dès lors qu'un membre d'un groupe est en situation de défaut.

3. Enfin, une dernière recommandation suggère de relâcher la règle selon laquelle le défaut d'un membre du groupe entraîne la suspension de prêt futur pour l'ensemble du groupe. En revanche, il n'y a aucune piste d'aménagement suggérée par l'auteur pour dépasser la contrainte qui incite au défaut stratégique. Sur ce point, Tedeschi (2006) va plus loin dans son analyse en proposant de ne pas rompre la dynamique de prêt futur à cause du défaut d'un seul membre du groupe d'emprunteurs. En l'occurrence, elle suggère d'internaliser (ou d'endogénéiser) les coûts du défaut, en les échelonnant dans le temps. Comme nous l'avons précisé dans le cadre de la Gramen Bank, l'évolution de sa politique de crédit vers plus de flexibilité a été certainement guidée par ce type d'analyse. Cependant, pour être plus efficace cela nécessite des actions coordonnées, une meilleure communication, avec la mise en place de structures de partenariats et de coopération, entre les IMFs d'un même espace géographique (voire au-delà), de manière à empêcher les défaillants stratégiques de pouvoir emprunter facilement ailleurs.

Par ailleurs, au-delà du défaut stratégique, d'autres limites peuvent également être soulignées. En particulier, Ghatak et Guinnane (1999) puis Guérin (2000) évoquent la possibilité d'un impact négatif de la pression sociale si elle est excessive. Les auteurs distinguent deux formes de pression sociale, l'une qualifiée de « passive », et l'autre « d'active ». La première forme de pression, dite « passive », correspond plus à la peur d'une éventuelle sanction sociale, c'est-à-dire une menace perçue comme crédible, qu'à une véritable action effective.

En revanche, la pression dite « active » est une série d'actions effectives (par exemple, du harcèlement, de l'humiliation publique...) visant à faire respecter les contrats. Toutefois, lorsque cette pression s'exerce à outrance, elle peut conduire à des dérives ou des effets pervers comme du surendettement ou des suicides..., ce qui représente des coûts sociaux importants et disproportionnés. A ce propos, Chen, Choi et Sawada (2009) réalisent une analyse théorique au titre révélateur⁶⁸ de ce phénomène qui est empiriquement observé au Japon. Les auteurs réalisent un survey où ils affirment que :

« One survey result related to the present study is that a significant proportion of the suicides were committed by self-employed people, possibly due to their decision to engage in joint liability contracts. Specifically, 42.2% of self-employed people (24 out of 52) committed suicide because of multiple debt and/or the co-guarantor problems, as opposed to the 15.4% of non-self-employed people (39 out of 253) who did the same. Moreover, approximately one-third of the suicides by self-employed people (17 out of 52) was due to the co-guarantor problem, as opposed to only 3.6% of the suicides by non-self-employed people (9 out of 253) due to the same problem».(Page 7).

Il apparaît à travers ces chiffres que le taux de suicide au sein des auto-entrepreneurs Japonais, en raison du surendettement ou des microcrédits de groupes solidaires, reste très élevé (42,2%). En particulier, parmi ceux qui ont souscrit à des contrats de prêts de groupes solidaires, la coresponsabilité des emprunteurs est clairement mise en cause dans environ un tiers des suicides, en raison sans doute de la pression sociale excessive en cas de défaut. Ces données confirment donc les analyses théoriques précédentes.

Au final, au regard de ces critiques, nous ne pouvons que relativiser l'efficacité des modèles de microcrédit de groupe assorti de caution solidaire entre les membres

⁶⁸ Pour plus de détails, voir leur papier intitulé : « Joint Liability Borrowing and Suicide ».

souscripteurs, sans pour autant nier leur pertinence vis-à-vis de certaines catégories d'agents socio-économiques, en l'occurrence, des populations pauvres mais socialement soudées comme on le constate majoritairement dans les pays du Sud. Cependant, même dans ces pays, les IMFs ont parfois recours au microcrédit de type individuel, spécifiquement en faveur des populations urbaines pour lesquelles les liens sociaux sont moins forts et les besoins financiers plus importants, comme nous allons le décrire dans ce qui suit. C'est pourquoi, nous estimons que le succès relatif du microcrédit de groupes solidaires ne mérite ni excès d'honneur, ni excès d'indignité, d'autant plus qu'il n'y a pas de modèle unique de microcrédit qui serait valable en tout lieu et en toute circonstance.

II.3.2. Le recours aux pratiques de microcrédits individuels : différences et illustration

Les pratiques de microcrédits individuels constituent l'approche alternative aux modèles de microcrédits de groupe que nous avons exclusivement analysés jusqu'ici. Toutefois, précisons d'emblée que dans notre esprit ces deux modalités de microcrédit ne doivent pas être opposées ou présentées comme des approches antagonistes. Au contraire, elles doivent être considérées de manière complémentaire. D'une part, comme nous l'avons souvent souligné, elles permettent d'assurer une offre diversifiée de microcrédit pour satisfaire une demande potentielle croissante et très différenciée à travers le monde. D'autre part, elles s'adaptent à des contextes socio-économiques différents, pays du Sud *versus* pays du Nord, pour apporter des réponses appropriées à des problèmes réelles de pauvreté et d'exclusion financière et sociale.

Néanmoins, pour satisfaire les besoins de certaines catégories de clients moins pauvres et situés notamment dans les zones urbaines, les IMFs proposent également dans les pays du Sud, des microcrédits de type individuel qu'il convient de distinguer de l'approche collective. C'est l'objet du paragraphe suivant. Nous présenterons ensuite brièvement l'exemple d'une IMF Gabonaise, la Gamifi, pour illustrer cette offre de microcrédit individuel⁶⁹.

⁶⁹ Soulignons l'existence d'autres exemples d'IMFs plus médiatiques, qui pratiquent également avec succès cette approche de microcrédit individuel. C'est le cas notamment de la Bank Rakyat en Indonésie (voir Chaves & Gonzalez-Vega, 1996 ; Patten, Rosengard & Johnson, 2001), ou de la Banco Sol en Bolivie (voir Gonzalez-Vega & al, 1997).

II.3.2.1 Particularités du microcrédit individuel dans les pays du Sud

Précisons brièvement quelques éléments de distinction pour marquer la différence d'approche entre les deux types de microcrédit. Trois points en particulier permettent de caractériser les pratiques de microcrédits individuels dans les pays en développement.

En premier lieu, il s'agit de la spécificité des clients ciblés et de leurs besoins. De ce point de vue, ces prêts s'adressent principalement à des entrepreneurs généralement situés en zone urbaine, mais pas obligatoirement, et dont la taille des projets est relativement conséquente. Cette caractéristique se retrouve à travers les montants prêtés dont la moyenne est de 1000 dollars ou plus, comparée au prêt collectif où les montants moyens sont nettement plus bas, environ quelques centaines de dollars (Guérin et al, 2005).

En second lieu, l'attribution des prêts exige de la part des clients des dépôts de garantie en guise de collatéral. Ces garanties sont très variables en fonction de la taille du prêt et de son risque estimé. Il peut s'agir du meuble de maison, des bijoux, jusqu'à des actifs immobiliers (terrain vierge, maison etc.). Sur ce point, les prêts individuels de microcrédit sont assez proches sur le principe des prêts bancaires traditionnels, à l'exception des grandeurs qui ne sont pas du même ordre.

En troisième lieu, la relation de crédit (IMF – micro-entrepreneur) est gérée par un agent de crédit, appartenant généralement à la même communauté que ses clients (mais pas obligatoirement), de façon à réduire la distance informationnelle. Chaque agent de crédit gère en moyenne un portefeuille de 60 à 150 clients (relativement plus petit que pour un prêt de groupe), dont il assure le suivi en réalisant une expertise préalable de viabilité des projets et une évaluation du couple rendement – risque, avant toute décision de crédit. Les termes du crédit (montant, taux d'intérêt, durée...) font l'objet de négociation entre les parties, en fonction des caractéristiques du projet et des garanties apportées.

Par rapport aux deux dernières caractéristiques, il ressort que les prêts individuels de microcrédit ressemblent plutôt à une forme hybride entre une approche formelle du crédit (via l'exigence de collatéral et l'expertise préalable des projets...) et une approche informelle (à travers le recours à des agents de crédit, proches des clients et capables de gérer de l'information soft, comme c'est le cas pour les prêts solidaires). Voyons à présent, à travers l'exemple de la Gamifi au Gabon, l'état de la demande et le profil des clients, ainsi que les modalités de cette offre de microcrédit.

II.3.2.2 L'exemple de la Gamifi au Gabon

Dans le contexte Gabonais, il convient de souligner qu'il s'agit d'un pays moteur de l'économie de la zone CEMAC (Communauté Economique et Monétaires des Etats de l'Afrique Centrale). Cependant, sa richesse nationale est fortement dépendante de l'exploitation de ses ressources énergétiques, minières et forestières (le pétrole, le manganèse, le bois etc), déséquilibrant de ce fait son développement économique par la base, avec plus de 60% de sa population vivant en dessous du seuil de pauvreté et un faible taux de bancarisation évalué à 15% (Ba, 2009). C'est ainsi que les autorités cherchent à favoriser, par la mise en place de plusieurs programmes de soutiens techniques et financiers, comme PROMOGABON⁷⁰ ou le Fond d'Expansion et de développement des TPE et PME (FODEX), le développement d'initiatives économiques de base, notamment par la création de micro-entreprises pour lutter contre la pauvreté.

C'est dans cette perspective également que le ministère des finances, à travers une convention d'assistance technique, a sollicité Planet Finance pour appuyer la création d'IMF professionnelle. C'est cette démarche qui a aboutit à la création de la GAMIFI (la Gabonaise de la Microfinance), qui a reçu l'agrément officiel de la COBAC⁷¹ le 30 Juin 2009. C'est dès lors qu'elle a mis en place une approche individuelle de microcrédit pour satisfaire les besoins des micro-entrepreneurs, fortement concentrés dans les zones urbaines, comme Libreville, Franceville ou Port-Gentil, mais exclus des financements bancaires. Selon un recensement réalisé en 2008 par la cellule microfinance, qui est sous tutelle du ministère de l'économie Gabonaise, 230 IMFs étaient enregistrées dans le pays sous divers statuts, de type associatifs, ONG ou coopératives. C'est donc un secteur en pleine expansion, pour conquérir un marché important.

En effet, concernant le niveau de la demande et le profil des micro-entrepreneurs, Ba (2009) mentionne les résultats d'une étude de marché qu'il a conjointement mené avec Planet finance en 2008 à Libreville, sur un échantillon de 1000 micro-entrepreneurs. Il établit que 99% des sondés désiraient un microcrédit, dont 98% exprimant une nette préférence pour un microcrédit individuel, malgré l'existence de nombreux groupements associatifs ou tontiniers proposant une approche solidaire. Il s'agit donc d'un important marché où la demande reste forte, mais avec un faible taux de couverture par les banques locales ou IMFs de l'ordre de

⁷⁰ Voir le lien, <http://www.promogabon.ga/>

⁷¹ Il s'agit de la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale, qui a la charge de l'agrément et du contrôle des établissements financiers (y compris les IMFs) dans les six Etats membres de la CEMAC. Pour plus de détails, voir le lien : <http://www.beac.int/index.php/supervision-bancaire>

3%, contre 25% des financements fournis par les systèmes tontiniers informels et 66% d'autofinancement. Deux secteurs d'activités absorbent 99% des financements. Il s'agit du commerce urbain pour 89%, notamment à travers l'ouverture de magasins de vêtements, de boutiques alimentaires ou de produits cosmétiques..., suivi des activités de services (l'artisanat, la petite manufacture etc.) pour 10% environ. Notons également que les micro-entrepreneurs demandeurs de prêts individuels sont relativement instruits, environ 55% des sondés ont un diplôme d'enseignement secondaire ou équivalent.

C'est dans ce contexte de marché que la Gamifi déploie son offre, en ciblant des clients de tranches d'âge comprises entre 18 et 60 ans maximum. Pour le traitement de toute nouvelle demande de crédit, un agent de la Gamifi rend directement visite au client potentiel sur son lieu de travail en général, afin d'établir un premier diagnostic de la rentabilité de l'activité, tout en évaluant aussi la moralité et la capacité de remboursement du client. Les agents de crédit effectuent ainsi 80% de leur temps de travail sur le terrain. C'est à la suite de ce rendez-vous exploratoire que le dossier du client passe en comité de crédit pour être validé, à condition que le client offre une garantie matérielle ou une caution solidaire d'un tiers qui est solvable. Si toutes les conditions sont réunies, le crédit est décaissé dans un délai de cinq à sept jours maximum, pour des montants de 50 000 FCFA (soit 75€) à 2 millions de FCFA (environ 3000€) et pour des durées de remboursement mensuel de 3 à 24 mois. Le taux d'intérêt est de 3,5% hors taxe par mois, auquel s'ajoutent des frais de dossiers fixés à 1,5% du capital emprunté.

Dans ces conditions, chaque client financé est étroitement suivi par son agent de crédit instructeur qui, au-delà de la relation de crédit, conseille également ses clients pour les aider à améliorer leur business. En l'absence d'incident de remboursement, la dynamique des prêts continue avec une proposition de renouvellement automatique du crédit d'un montant plus conséquent, des frais de dossiers dégressifs et un traitement privilégié pour tout nouveau service de la Gamifi. Dans le cas contraire, la dynamique est interrompue et le client défaillant est soumis à un processus de régularisation, voire une procédure de recouvrement plus coûteuse qui peut aller jusqu'aux saisies de biens si la caution n'est pas suffisante pour solder le reste à payer. D'une manière assez succincte, telles sont les conditions de l'offre de microcrédit individuel à la Gamifi, que nous avons souhaité présenter pour illustrer cette approche également utilisée par plusieurs IMFs⁷² dans les pays du Sud et les pays émergents.

⁷² C'est le cas par exemple, du Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) au Burkina Faso, du Crédit Mutuel au Sénégal etc.

CONCLUSION DU CHAPITRE I

Au terme de ce chapitre, nous avons pu montrer ce qui caractérise les IMFs dans les pays du Sud, pratiquant majoritairement des offres de microcrédit de groupes solidaires, tout en analysant les mécanismes incitatifs à la base de leurs succès relatifs, largement documentés, ainsi que leurs limites. Il est apparu que les facteurs clés des réussites constatées sont principalement liés à la formation de groupes homogènes et stables, la proximité informationnelle des emprunteurs qui favorise la surveillance par les pairs, la pression sociale notamment, celle dite « verticale » qui émane de la hiérarchie etc... C'est effectivement en raison de la mobilisation de ces facteurs qui favorisent la dynamique des prêts de groupe (voir Fig. 3 ci-après), que le microcrédit de type collectif a été considéré comme une véritable innovation financière et un outil de développement durable⁷³, ayant permis l'accès à un financement externe à des populations pauvres, désireuses d'entreprendre. En guise de synthèse, dressons un bref panorama en termes de points forts et de points faibles de l'approche de prêt collectif.

Au titre **des points forts**, trois aspects particuliers méritent d'être soulignés.

Le premier aspect concerne **la capacité à atteindre les pauvres**, notamment les femmes qui, à défaut de ce mécanisme de prêt de groupe, souffriraient encore de l'extrême pauvreté dans des proportions certainement plus importantes. De ce point de vue, nous avons montré le rôle déterminant du groupe en matière d'auto-sélection et d'incitation pour limiter les problèmes liés à l'existence d'asymétrie informationnelle dans les relations de crédit. Le second aspect est relatif à la capacité de réduction **des coûts de gestion pour les IMFs** qui offrent ces microcrédits, en reportant les coûts de sélection et de contrôle sur le groupe. Il s'agit là d'une habileté que les grands groupes de l'industrie bancaire ne possèdent pas, comme le soulignent notamment Dietsch (1990) ou Berger et Udell (2002), en raison de la taille de leur structure organisationnelle. Force est de reconnaître également que cela a largement contribué à l'autonomie financière des IMFs du Sud (Siebel, 1996), soutenant ainsi leur développement rapide à l'instar de la Gramen Bank qui a connu 840% de croissance en 8 ans (voir paragraphe I.3.1). Un troisième point fort est sans doute **l'efficacité de l'approche collective en termes de taux de remboursement**, souvent proche des 100%. Néanmoins, cette efficacité du microcrédit de groupe ne présume en rien que ce type de contrat soit meilleur que les contrats

⁷³ Sur ce point, voir l'article de Blondeau (2006).

de microcrédits individuels, comme le souligne l'étude appliquée de Vigénina et Kritikos (2005), réalisée sur deux IMFs⁷⁴ Géorgiennes, la « Microfinance Bank of Georgia (MBG) » et la « Foundation Constanta of Georgia (FCG) ». L'objectif de ces auteurs était de vérifier quel était le meilleur type de contrat, prêt individuel *versus* prêt de groupe, en termes de performance des taux de remboursement pour ces deux institutions. Pour cela, les auteurs ont comparé les facteurs clés de succès qui, par rapport aux deux contrats, font qu'un emprunteur choisira l'un ou l'autre en fonction de la taille de son projet, de sa perspective future (dynamique ou statique), de sa capacité à fournir (ou pas) un collatéral... Leurs résultats montrent clairement une efficacité relative entre les deux types de contrats, en fonction du contexte socio-culturel des clients cibles et de leur aptitude à satisfaire différentes exigences matérielles ou sociales. Cela conforte notre approche en termes de complémentarité entre les deux modèles d'offre de microcrédit, car il n'y a pas de meilleur modèle qui se dégage, et encore moins un modèle standard de microcrédit qui soit applicable avec succès en tout lieu et en toute circonstance.

En revanche, au titre **des points faibles** de l'approche collective, nous avons identifié deux éléments essentiels qui sont liés, à savoir, la cohésion du groupe et l'exercice du leadership. **La cohésion du groupe**, si elle est réussie, incarne toute la beauté et la performance du dispositif (Zeller, 1998) mais elle constitue également son tendon d'Achille, lorsqu'on sait que la complexité des relations sociales fait que la solidarité ne se décrète pas, mais qu'elle se construit de façon pragmatique et progressive. En l'occurrence, comme le souligne les études de Guérin (2002b), puis Guérin et al. (2007), la difficulté majeure inhérente à toute action collective est de réussir à concilier les intérêts individuels et les intérêts collectifs. Pour cela, le meilleur moyen semble être celui qui laisse aux membres du groupe le soin de décider par eux-mêmes de leurs modalités de fonctionnement de manière endogène, à l'instar des systèmes tontiniers ou des caisses villageoises autogérées, en instaurant une véritable coopération et des incitations acceptées par tous. Or, d'autres formes d'organisations, à l'image des prêts solidaires de la Gramen Bank, nécessitent l'adhésion à des règles prédéfinies de manière exogène, auxquelles le groupe doit souscrire sans réserve. Dans ce cas, la dynamique du système de crédit dépendra de la capacité de l'institution à définir des incitations qui concilient intérêts individuels et collectifs. Dans le cas contraire, si

⁷⁴ Précisons que les deux IMFs opèrent dans un espace et un environnement socio-économique identique, mais leurs cibles sont partiellement différentes car leurs politiques de crédit sont différentes, la MBG pratiquant le prêt collectif et la FCG offrant des prêts individuels.

ce sont les intérêts individuels qui l'emportent sur les intérêts collectifs, les mécanismes incitatifs seront pervertis et donc inefficaces. Nous retrouvons les problèmes de défauts stratégiques, qui entraînent une généralisation des impayés par « effet domino ». A l'inverse lorsque l'intérêt collectif supplante les intérêts individuels, il est possible également d'avoir des situations d'inefficace pour lesquelles, obtenir un crédit peut s'avérer plus nuisible que bénéfique pour les emprunteurs. C'est le cas par exemple lorsque des groupes se forment de façon artificielle, simplement pour obtenir du crédit par pur effet de mode, sans réel besoin avec un projet économique véritablement défini. Cela peut être l'une des causes d'un cercle vicieux de surendettement pour certains, qui cherchent à financer un échec par une autre dette, pouvant entraîner à terme des conséquences tragiques, à l'instar de la crise Indienne de 2010⁷⁵.

Par ailleurs, comme nous l'avons constaté dans le cas notamment de la Gramen Bank (voir supra Fig.2), l'organisation des prêts solidaires repose sur une structure pyramidale, qui reproduit de ce fait une forme de hiérarchisation des rapports sociaux, en mettant au sommet des leaders de groupe, de caisses ou de centres. Ainsi, la qualité et la légitimité des leaders à tous les niveaux de la hiérarchie devient cruciale et influence fortement la réussite des programmes de crédits solidaires, c'est-à-dire les taux de remboursement élevés qui assurent la continuité des prêts. De ce fait, les leaders jouent un rôle de médiateur entre l'institution et le groupe, mais aussi parfois entre les membres du groupe eux-mêmes en cas de difficultés particulières. Il s'agit donc d'une fonction exigeante, qui nécessite de grandes aptitudes à la négociation et à la conciliation, afin de bien répondre aux attentes de l'ensemble des parties (IMFs et membres du groupe). Cependant, cette position centrale peut très vite devenir un moyen de se sentir indispensable, car le leader se retrouve au cœur du système, en détenant des informations privilégiées. *In fine*, il devient tentant pour certains leaders d'en faire un enjeu de pouvoir à des fins personnelles. C'est dans ce cas qu'il y a un risque de fragilisation de la cohésion du groupe dès lors que certains membres perdent confiance en l'intégrité de leur leader, ce qui menacerait la pérennité du système.

En définitive, il ressort de cette synthèse que les conditions spécifiques de succès des prêts de groupe ne sont pas nécessairement réunies dans les pays du Sud, comme en témoignent les problèmes de défauts stratégiques qui affectent le cœur même du mécanisme de la caution solidaire. Il s'agit en particulier de l'exigence de cohésion sociale pour construire des groupes solidaires avec une forte référence à des valeurs communautaires, ainsi

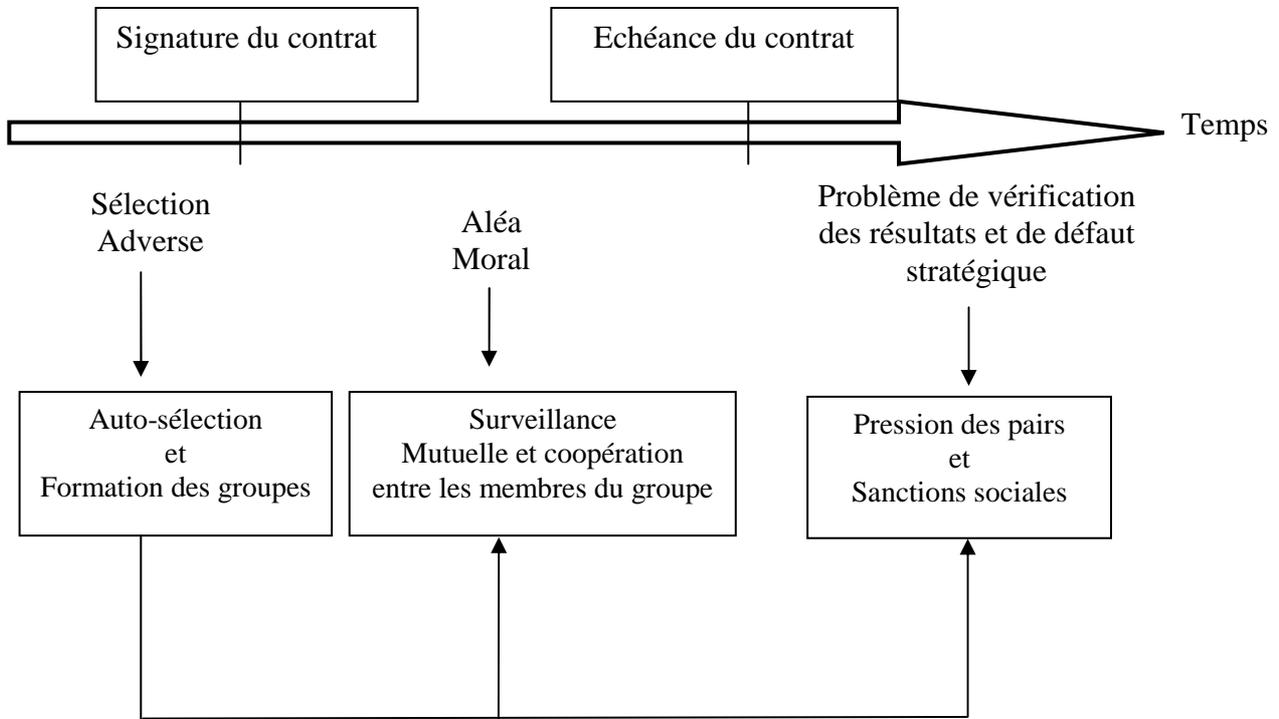
⁷⁵ Pour plus de détails sur cet aspect, voir l'article de Saillard et Villa (2010).

que la capacité d'avoir des leaders de qualité qui incarnent ces valeurs pour assurer le bon fonctionnement du groupe. Par conséquent, ces conditions de réussite sont encore plus difficiles à réunir dans un contexte socio-économique aussi différent que celui des pays du Nord, pour au moins deux raisons.

D'une part, la modernité qui caractérise les pays développés a généralement pour corollaire une évolution des mentalités vers une société plus individualiste. Cette formule que l'on entend souvent « chacun pour soi » illustre bien cet état d'esprit. D'autre part, ce type d'offre de microcrédit de groupe n'est approprié que pour le financement d'activités généralement informelles et de taille modeste, comme de petits commerces, de l'artisanat etc. De ce fait, ces pratiques ne peuvent pas être généralisables ou transposées en l'état dans les pays du Nord. Ainsi, sans rien enlever aux mérites de l'approche collective malgré ses limites, nous comprenons son caractère relatif et certainement inapproprié pour l'environnement socio-économique des pays industrialisés.

Pour autant, le microcrédit joue également un rôle particulièrement important et nécessaire dans ces pays aux systèmes financiers très développés. C'est pourquoi dans le chapitre suivant, nous nous intéressons d'abord aux modalités pratiques de mise en œuvre du microcrédit dans le contexte des pays d'Europe occidentale et particulièrement en France, pour en identifier ce qui semble être déterminant pour la réussite des programmes. C'est alors que nous envisagerons dans le cadre d'une analyse théorique, de discuter de différentes conditions, y compris des mesures de politiques publiques, pour soutenir le développement du microcrédit dans les pays industrialisés.

Figure 3 : illustration de la dynamique des prêts de groupe



Source : Elaboration personnelle, inspirée de Bassole (2004).

CHAPITRE II : LE ROLE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE EN EUROPE OCCIDENTALE : *OBSERVATION DES PRATIQUES ET ANALYSE THEORIQUE*

NB : Cette thèse est sous Licences Creative Commons⁷⁶ (CC- **BY-NC-ND**)

⁷⁶ Il est interdit de modifier, de transformer, ou d'avoir un usage commercial de toute ou partie de cette thèse sans une autorisation préalable de son auteur.

LE ROLE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE EN EUROPE OCCIDENTALE : OBSERVATION DES PRATIQUES ET ANALYSE THEORIQUE

« L'observation recueille les faits, la réflexion les combine, l'expérience vérifie le résultat de la combinaison ».

Denis Diderot, *Pensées sur l'interprétation de la nature*.

L'approche moderne de la microfinance, notamment dans sa dimension du microcrédit, amorcée dans les années 70 à partir d'expériences menées dans les pays du Sud, s'est progressivement étendue aux pays du Nord au cours des années 80 et 90⁷⁷. Il convient de préciser qu'au-delà du concept, la microfinance est une pratique qui, partant d'un acte financier (le crédit), s'étend sur une dimension sociale et humaine à travers le suivi et l'accompagnement des micro-entrepreneurs vers l'autonomie et la réinsertion socio-économique⁷⁸. C'est cet aspect social qui explique notamment, son attrait pour les pouvoirs publics et les institutions internationales qui l'envisagent comme un outil efficace pour lutter contre les phénomènes d'exclusions financières au Nord ou de pauvreté au Sud⁷⁹. Il permet également de comprendre toute la difficulté de la tâche des IMFs qui est de concilier deux dimensions *à priori* incompatibles. D'une part, une dimension économique puisque les IMFs doivent assurer leur viabilité financière à long terme et d'autre part, une dimension sociale à travers un objectif de solidarité qui est de permettre la réinsertion d'un maximum d'exclus en leur offrant l'accès à un financement et l'encadrement nécessaire afin d'entreprendre une activité économique viable.

A cette fin, deux types de modèles d'offre de microcrédit ont été élaborés par les IMFs en fonction des contextes géographiques et des caractéristiques socio-économiques de la population cible : les contrats de prêt de groupe et les contrats de prêts individuels. A ce

⁷⁷ Néanmoins, comme le souligne Maystadt (2004), il serait toutefois erroné de penser que le microcrédit est un phénomène complètement nouveau au Nord puisque l'objectif des fondateurs des coopératives de Crédit en Allemagne par exemple (Herman Schulze-Delitzsch [1808 – 1885]) répondait aux mêmes besoins que les institutions de microfinance actuelles à savoir "*faciliter l'accès au crédit de la classe moyenne Allemande et des corporations industrielles et artisanales en acceptant le principe de responsabilité solidaire*".

⁷⁸ Voir la définition donnée par Verbeeren et Lardinois (2003).

⁷⁹ La reconnaissance internationale de cette innovation financière se retrouve dans la proclamation par l'ONU de l'année internationale du microcrédit en 2005, mais aussi dans l'attribution, en Octobre 2006, du prix Nobel de la paix à Mohamad Yunus (fondateur de la Gramen Bank) qui est à l'origine de cette microfinance contemporaine.

découpage dual, nous associons des pratiques plus répandues dans les pays du sud (les prêts de groupe analysés dans le chapitre précédent) qui contrastent avec celles dominantes dans les pays du Nord (les prêts individuels).

Dans le contexte Européen, contrairement aux pays en voie de développement, le microcrédit est perçu comme un instrument de lutte contre l'exclusion financière et sociale. Dans cette perspective, l'offre de microcrédit vise à combler une lacune du marché en finançant des agents exclus du système bancaire traditionnel et qui n'ont pas accès aux ressources dont ils ont besoin pour entreprendre une activité économique. De cette manière, le microcrédit participe à la promotion du travail indépendant (ou l'auto emploi) comme voie alternative au travail salarié pour l'insertion socio-économique, particulièrement dans ce contexte actuel de fort taux de chômage, comme le montre les organismes de statistique.

En particulier, selon l'office de statistique des communautés européennes⁸⁰, le taux de chômage harmonisé en Europe est de l'ordre de 10,9 % de la population active, et 20,2 % de la population âgée de plus de 18 ans est en risque de pauvreté. Egalement, environ 92% des entreprises européennes dans le secteur de l'économie marchande non financière sont des micro-entreprises (c'est-à-dire employant entre 1 et 9 personnes), qui représentent 20,2% de la valeur ajoutée totale et 29,5% de l'emploi total.

C'est ainsi que la commission Européenne a reconnu la micro-entreprise comme facteur de croissance et de cohésion sociale, et elle a intégré à juste titre la microfinance dans sa stratégie de développement conformément aux objectifs de Lisbonne. Dans cette perspective, la commission Européenne et les Etats membres de l'union se sont donnés des objectifs communs dans le cadre de la Méthode Ouverte de Coordination (MOC), où chaque Etat doit mettre en place sa propre stratégie nationale d'inclusion sociale. C'est dans ce cadre que la pratique du microcrédit (ou de la microfinance au sens large) est utilisé par chaque Etat comme outil d'inclusion économique et sociale.

Pour faciliter l'identification et la coordination des pratiques de microcrédit au niveau Européen, la commission a retenue une définition assez consensuelle que nous allons reprendre. Elle établit que le microcrédit :

⁸⁰ Chiffres Eurostat pour le mois d'Octobre 2012 portant sur l'UE à 15. Disponible sur : <http://bit.ly/THv8Cy>

« est un prêt d'un montant inférieur à 25000 €, s'adressant à deux types de cibles : des micro-entreprises, définies comme des entreprises employant moins de 10 salariés ; des créateurs d'entreprises qui rencontrent des difficultés d'accès au crédit du fait d'une situation personnelle précaire (chômeurs, allocataires de minima sociaux...) »⁸¹.

Toutefois, cette définition Européenne ne permet pas de rendre compte de toute l'étendue des pratiques très diverses, observées dans les Etats membres. En France par exemple, comme le souligne le rapport de l'Inspection Générale des Finances (IGF) sur le sujet, il n'y a pas une véritable définition légale ou réglementaire du microcrédit, d'autant plus que dans la pratique il existe au moins deux types de microcrédit caractérisés par des finalités et des exigences différentes.

Le premier type, appelé microcrédit professionnel (ou entrepreneurial), est celui qui correspond à l'offre de microcrédit telle que définie par la commission Européenne (voir supra). Dans ce chapitre, notre analyse portera principalement sur cette modalité d'offre de microcrédit qui, comme nous allons le voir et à la différence des pays du Sud, est souvent couplée avec une offre d'encadrement pour les micro-entrepreneurs financés, qui ont besoin plus que du financement pour réussir dans un environnement plus complexe à gérer.

Le second type d'offre est communément appelé microcrédit personnel (ou microcrédit social) dont le lancement en France date de 2005, avec la création du fond de cohésion sociale. Il s'agit d'une évolution de l'offre dont le but est de permettre aux bénéficiaires d'avoir les moyens de retrouver une activité, ou de se maintenir en situation d'employabilité. Toutefois, face à la diversification des motifs de financement, qui s'étendent dans certains cas à des besoins médicaux par exemple ou d'équipements ménagers etc., il y a des risques de perversion ou de détournement de l'objectif initial, pouvant avoir des effets néfastes, notamment un surendettement possible des bénéficiaires⁸².

Par ailleurs, à l'image de l'exemple Français, on observe des offres comparables dans les autres pays Européens malgré quelques spécificités relatives. C'est le cas notamment en Grande Bretagne où les « Community Development Finance Institutions » (CDFIs) qui dominent le secteur de la finance solidaire ont mis en place pas moins de quatre types d'offre

⁸¹ Extrait du rapport 2009 de l'IGF, page 3.

⁸² Des mesures d'encadrement pour éviter les dérives de ce dispositif sont proposées dans le rapport de l'IGF 2009, page 4 (à voir pour plus de détails).

de crédit⁸³. Parmi ces offres, les modalités des deux programmes de crédit intitulés « The Micro businesses Lending and The Small and Medium Entreprises Lending » s'alignent aux standards Européens du microcrédit professionnel, alors que « The personal loans for home improvement » s'assimile à du microcrédit social.

En Allemagne également, où le secteur micro financier est moins développé que ses partenaires Européens, l'offre y est très segmentée pour atteindre différentes cibles. A titre d'exemple, les programmes « Mikro10 et Mikro25 » mis en place par la KfW⁸⁴ sont aussi élaborés en accord avec les standards Européens du microcrédit (montant inférieur ou égal à 25 000 €). Ils visent à financer la création de micro-entreprises par des agents exclus (des chômeurs, des immigrés...), à des conditions de marché appropriées (taux d'intérêt de l'ordre de 9%) et sans exigence de garantie. En revanche son programme « StartGeld », qui mobilise environ 80% de ses ressources⁸⁵ pour des montants moyens de 30 000 €, est au-delà des seuils Européens de microcrédit. Ce programme vise clairement des acteurs moins précaires, ayant des projets plus ambitieux, généralement classés sur le segment haut du marché des exclus de la finance traditionnelle.

Il existe donc plusieurs exemples qui illustrent la diversité des programmes de microcrédit ainsi que des acteurs à travers les différents pays Européens. Toutefois, sans se livrer à une description exhaustive qui n'est pas notre objet, il nous semble pertinent d'adopter une grille de lecture nous permettant d'identifier et de présenter par la suite quelques acteurs clés. Le but étant de caractériser le secteur de l'économie sociale et solidaire en Europe dans son organisation, le mode opératoire des acteurs, les résultats et défis à relever, mais aussi de souligner leur point de convergence dans les pratiques.

Dans cette perspective, à la suite de Brana et Jégourel (2007 et 2011), nous considérons deux clés de lecture possibles, à savoir la forme juridique des acteurs et la nature des services qu'ils offrent, en nous focalisant ici sur le couplage entre services financiers et non financiers. Cette double lecture nous permet de retenir trois grandes catégories d'acteurs, qui caractérisent largement le secteur de la finance solidaire en Europe et dans les pays industrialisés en général :

⁸³ Voir le rapport 2008 de la NEF (New Economics Foundation) intitulé « *Credit with a social mission: why aligning the UK with the European microfinance matters* », page 2.

⁸⁴ La KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) est une institution bancaire de droit public Allemand, créée au lendemain de la seconde guerre mondiale (16 Décembre 1948) dans le but de financer la reconstruction de l'économie Allemande. Aujourd'hui, avec ces divers programmes (financement, garantie...), elle est l'un des acteurs incontournables pour le développement du microcrédit Outre Rhin.

⁸⁵ Voir le rapport annuel (2006) de la KfW.

- **les associations** : il est frappant de constater que pour créer une structure à but lucratif ou non, le statut associatif est une forme juridique très utilisée, en raison notamment de son mode de fonctionnement réputé souple, et qui implique une démarche collective au service d'un objectif commun. Il s'agit d'une forme d'organisation qui favorise l'émergence de solidarités nécessaires en particulier dans le secteur de la microfinance. C'est pourquoi, une part importante des IMFs démarrent sous ce statut, et dont il convient de distinguer deux types d'associations au regard de leurs modèles économiques. Il s'agit d'une part, des associations effectuant leurs opérations de prêts sur fonds propres conformément à leur statut juridique, et d'autre part les associations qui bénéficient de mesures particulières, en étant habilitées à emprunter auprès des établissements financiers traditionnels pour réaliser leurs activités de prêt.

En France par exemple, la première catégorie est plus importante et correspond aux réseaux de prêts d'honneur (France Active ou France initiative) qui offrent des prêts sans intérêt, sous certaines conditions que nous évoquerons dans la suite. Tandis que la deuxième catégorie est celle des IMFs qui, comme l'Adie, bénéficient d'une habilitation par la loi⁸⁶ à emprunter pour financer leurs activités de prêts au delà de leurs fonds propres, grâce à des partenariats financiers spécifiques avec le système bancaire.

- **les sociétés financières** (et les établissements de crédit à caractère coopératif) : il s'agit d'établissements de crédit au sens de la réglementation financière (par exemple, tel que défini par le code monétaire et financier en France), et dont l'action s'inscrit dans le champ de l'économie sociale et solidaire à travers leur engagement social et environnemental. En France, la société financière la « Nouvelle Economie Fraternelle » (NEF) est l'un des acteurs majeurs qui proposent un modèle alternatif à la finance traditionnelle et dont la démarche et l'objectif des financements vise explicitement à « soutenir la création et le développement d'activités professionnelles et associatives à des fins d'utilité sociale et environnementale »⁸⁷. De ce fait, malgré des montants de financement dont la moyenne reste supérieure⁸⁸ aux seuils habituellement retenus pour caractériser un service de microfinance, la finalité de son action en fait pleinement un acteur de l'économie sociale et solidaire.

⁸⁶ Cette dérogation a été accordée d'abord dans le cadre de la loi dite de « nouvelles régulations économiques » (NRE) en 2001, puis élargie en 2009 dans le cadre de la loi de modernisation de l'économie (LME).

⁸⁷ Extrait du site de la NEF. Voir le lien : <http://www.lanef.com/quisommesnous/introduction.php>

⁸⁸ Dans sa publication de la liste des prêts 2010, on observe que quel que soit le secteur d'activité financé (culturel, écologie ou social), le montant moyen le plus faible est de 25 393€ pour le secteur culturel.

- **les IMFs à vocations spécifiques** : dans cette catégorie, nous classons des acteurs assez hétérogènes allant des sociétés de capital risque solidaire (comme Garrigue en France) à des IMFs dont la politique de crédit repose sur des critères particuliers (par exemple le genre, en ciblant des femmes en difficulté ou la localisation géographique en ciblant les exclus des quartiers difficiles).

Néanmoins, au-delà de cette diversité des acteurs à la fois au sein d'un même pays, mais aussi à travers les pays Européens, il convient de souligner une certaine convergence, notamment sur deux points principaux.

En premier lieu, il s'agit du recours à la microfinance, en particulier le microcrédit, comme outil ou levier favorisant l'auto emploi, l'inclusion financière et sociale voire la croissance économique. Cette vision est soutenue par plusieurs études et initiatives Européennes⁸⁹, et elle est corroborée par les expériences et recommandations des praticiens, comme l'Adie en France, les CDFIs en Grande Bretagne.

En second lieu, on observe dans la pratique de microcrédit des IMFs Européennes et particulièrement en Europe de l'Ouest, une offre de services financiers couplés à des services non financiers, c'est-à-dire un accompagnement soutenu des clients financés. Notons que la justification de cette pratique est intimement liée au point précédent, c'est-à-dire le rôle ou facteur d'inclusion économique et sociale assigné au microcrédit en Europe et dans les pays industrialisés en général. De ce fait, au-delà du soutien financier nécessaire pour des créateurs de micro-entreprises, souvent des chômeurs peu qualifiés, il y a un réel besoin de compétences complémentaires, telles que la maîtrise d'outils de gestion, la compréhension des formalités administratives, la maîtrise des NTIC..., indispensables pour mener à bien leur entreprise.

Ainsi, pour comprendre la singularité de la pratique Européenne de microcrédit, mais aussi les défis et enjeux liés à son développement, nous organisons ce chapitre en deux sections.

Dans la première section, nous allons d'abord préciser les différences principales entre le Nord et le Sud, dans la perception et l'usage d'un même outil, le microcrédit, pour des finalités différentes en termes d'objectifs, de publics cibles et dans des contextes réglementaire et institutionnel différents. Nous allons ensuite caractériser l'offre européenne de microcrédit en proposant une typologie qui permette de présenter l'organisation et le mode

⁸⁹ Voir Evers et Jung (2007) « Status of microfinance in Western Europe: An academic review »; Voir aussi plusieurs initiatives Européennes sur le sujet, disponibles sur le lien: <http://e37.eu/6s>

opérateur de quelques acteurs⁹⁰ qui nous semblent représentatifs des pratiques dominantes. Enfin, nous allons aborder la problématique de l'offre de services non financiers, souvent associés au microcrédit. Ce couplage, réputé être une « bonne pratique » mise en œuvre par toutes les grandes IMFs Européennes, semble être déterminant pour leur efficacité et leur développement.

C'est pourquoi, dans une seconde section, nous proposons une analyse théorique à travers la construction d'un modèle original qui prenne en compte cette double dimension de l'offre de microcrédit. Ce cadre analytique nous permettra de montrer les effets induits par l'accompagnement à différents niveaux. En particulier, sur le taux d'intérêt, sur la quantité effective de financement disponible dans l'économie, sur l'évolution de la proportion de projets non rentables qui sont financés, afin de discuter de différents résultats et pouvoir en tirer les conclusions qui s'imposent.

⁹⁰ Après notre revue de littérature, nous avons fait le choix de focaliser sur les acteurs majeurs de trois pays (France, Allemagne et Royaume Uni) et qui sont représentatifs des modèles qui se dégagent, afin d'étayer nos propos. Toutefois, notre but n'étant pas de faire une étude exhaustive sur le sujet, bien entendu il peut y avoir d'autres exemples dans d'autres pays Européens qui peuvent illustrer nos propos, sans remettre en cause le fondement de notre analyse.

Section I: Spécificités des pratiques **Européennes de microcrédit par rapport aux** **pays du Sud**

A la suite des expériences de microcrédit dans les pays en voie de développement, l'ensemble des acteurs s'accordent sur le fait qu'elles ne peuvent pas être transposées comme telles dans un contexte aussi différent que celui des pays industrialisés, notamment en Europe de l'Ouest. Ce faisant, le recours à la pratique du microcrédit dans ces pays s'inscrit dans une réflexion plus large et complexe qui soulève plusieurs questions, que nous situons à trois niveaux :

- La première question concerne l'évolution du travail (travail salarié *versus* travail indépendant) et sa valorisation, surtout face à la problématique du chômage dans un contexte de crises récurrentes avec des conséquences sociales néfastes. Dans un système économique fortement dominé par le salariat, plusieurs indices montrent qu'il est nécessaire de poursuivre voire d'accélérer l'adaptation des réglementations et des politiques entreprises dans plusieurs pays en faveur du travail indépendant.

Actuellement, plusieurs signes (ou tendances) sont favorables à l'émergence de petites unités de production. Citons par exemple les évolutions démographiques (rallongement de la durée de vie, une forte demande de services notamment à la personne...), technologiques (avec la révolution numérique des NTIC) et même organisationnelles (avec le recours à la décentralisation d'activités). Ainsi, pour bien saisir l'essor et la promotion du travail indépendant en Europe, c'est dans ce contexte qu'il faut le situer.

- En second lieu, la question de l'acquisition du capital indispensable pour démarrer une activité se pose de façon cruciale car on observe une double tendance qui se dessine. D'une part, il y a une précarisation du travail salarié (le recours à l'intérim, aux contrats à durée déterminée...) qui s'accompagne souvent d'une réelle envie de ces personnes précaires de se prendre en charge, notamment par l'expression de diverses initiatives économiques. D'autre part, elles font face à une contrainte de ressources qui les empêche d'aller au bout de leurs envies en réalisant leurs projets, car le système économique favorise une certaine concentration du capital et des richesses au détriment du plus grand nombre. Tout l'enjeu est donc de favoriser l'expression des initiatives économiquement viables par la mise à disposition des capitaux nécessaires au démarrage (les

investissements de départ) et l'accès au crédit indispensable au développement des activités.

- Enfin, le rapport entre l'Etat et les citoyens est assez mouvant, souvent au gré des changements politiques, pour satisfaire une exigence de réforme de l'Etat-providence⁹¹ qui doit trouver les moyens de ses objectifs de protection et de justice sociale. A ce niveau, se situent les débats toujours controversés sur les réformes du système de protection sociale et leurs conséquences sur le travail (le financement de la retraite, de l'assurance maladie, ...), les mesures de politiques publiques en matière de solidarité et de soutien au retour à l'emploi...

Ainsi, au-delà de ces interrogations qui interpellent lorsqu'on évoque les implications de la pratique du microcrédit dans le cadre Européen, l'objectif poursuivi dans cette section est triple. Il s'agit de souligner à la fois la singularité de la pratique Européenne de microcrédit vis-à-vis des pays du Sud, la diversité de ses acteurs, mais surtout leur point de convergence dans la pratique. C'est pourquoi nous l'organisons autour de ces trois points de la manière suivante.

Nous précisons d'abord ce qui nous paraît être les différences majeures entre les pays du Sud et du Nord, qui justifient la mise en place de modèles de microcrédit différents et plus adaptés aux deux contextes. Nous proposons ensuite une typologie de l'offre européenne de microcrédit qui nous permet d'identifier et de décrire quelques acteurs clés qui la caractérisent, avec une mise en relief du cas Français. Nous abordons enfin les enjeux et les modalités de l'offre d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs Européens. Cet accompagnement souvent couplé au microcrédit est considéré comme un standard de « bonne pratique », mis en place par les IMFs les plus performantes, en étant fortement recommandé par les partenaires institutionnels et financiers. D'où notre intérêt pour cette pratique que nous proposons d'analyser spécifiquement dans le cadre de la section II de ce chapitre.

⁹¹ Contraire à une conception libérale (ou non interventionniste) de l'Etat dans les affaires économiques, il existe plusieurs formes de l'Etat Providence dont le modèle Français, qui poursuit un double objectif, d'une part, de protection sociale, et d'autre part, d'aide et de justice sociale à travers des mécanismes complexes de redistribution des richesses. Voir le lien : <http://bit.ly/V1k9DY>

I.1 Les différences majeures entre le Nord et le Sud

Nous résumons ces différences en trois points qui nous semblent fondamentaux.

I.1.1 Des objectifs différents

Sur ce point, les finalités de la pratique du microcrédit sont clairement divergentes entre le Nord et le Sud (Guichandut, 2006). Pour les pays du Sud, rappelons que le microcrédit est utilisé comme un outil de lutte contre la pauvreté, en permettant d'améliorer le quotidien de millions de familles et de réduire leur vulnérabilité vis-à-vis notamment des usuriers. Ce faisant, il comble également un gap bancaire laissé par le faible niveau de développement du système financier. C'est pourquoi les institutions internationales (l'ONU, la Banque mondiale...) ont assuré sa promotion au titre des objectifs du millénaire, à l'image de la célébration de l'année 2005, comme année internationale du microcrédit.

Dans la même perspective, un autre aspect plutôt controversé est le fait d'assigner au microcrédit dans les pays du Sud un objectif implicite d'autonomisation (traduit de l'anglais « empowerment ») pour les femmes. Il s'agit là d'une vertu supposée du microcrédit qui n'est pas partagée par certains spécialistes, comme en témoigne les propos de Guérin et Palier : « *n'est-il pas naïf et dangereux de prêter à la microfinance des vertus que de toute évidence, elle n'a pas, quelle que soit la qualité de ses services et quelle que soit la bonne volonté de ses promoteurs ? Les textes présentés dans cet ouvrage montrent que le lien entre microfinance et empowerment est loin d'être automatique* »⁹².

En revanche, pour les pays du Nord, notamment en Europe de l'Ouest, nous rappelons que le microcrédit est perçu comme un outil au service de la croissance économique et de la cohésion sociale, en favorisant l'inclusion socio-économique d'agents exclus des financements bancaires classiques. De ce fait, il vise à satisfaire un besoin réel de financement et d'accompagnement pour la création de micro-entreprises, qui constituent un important levier pour la croissance de l'économie Européenne et une proportion considérable de sa démographie d'entreprise. Pour illustrer ce propos, la publication suivante d'Eurostat, intitulée « *European Businesses: Facts and figures - 2009 edition* »⁹³, établit que sur 20 millions d'entreprises actives en 2006 dans l'économie marchande non financière de l'Union des 27 pays Européens, environ 99,8% étaient des PME (Petites et Moyennes Entreprises)

⁹² Extrait du BIM du 13 Avril 2005, de Marc ROESCH (2005), page 1.

⁹³ Publication disponible sur le lien : <http://bit.ly/ROUYAT>

parmi lesquels 91,8% étaient des micro-entreprises, c'est-à-dire employant moins de 10 salariés.

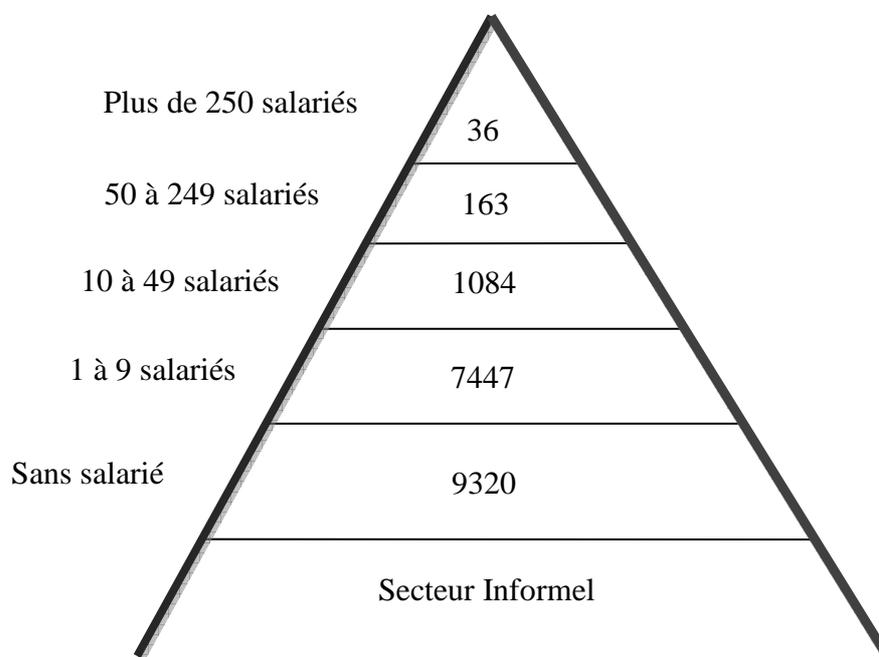
Une représentation pyramidale est assez illustrative de cette structure par taille (en fonction du nombre de salariés) des entreprises Européennes, dont le nombre pour chaque catégorie (Micro-entreprises [0 à 9 salariés], petites entreprises [10 à 49 salariés], ...) est inversement proportionnel à la taille (voir Fig.5 ci dessous). On observe alors un sommet de la pyramide qui est à la fois plus faible en nombre d'entreprises, plus visible pour l'opinion publique car les entreprises représentées sont plus grosses et plus médiatisées, mais aussi plus soumis à l'érosion, comme en témoigne parfois les mouvements de délocalisations de grandes entreprises qui s'accompagnent de pertes d'emplois pour beaucoup de salariés. A l'inverse, la base de la pyramide, presque méconnue et invisible de l'opinion publique, représente le socle du travail indépendant, de la micro-entreprise et parfois même d'activités non encore formalisées pour différentes raisons liées notamment à des contraintes institutionnelles, ou à l'existence d'effet d'aubaine des politiques publiques d'aide sociale.

Toutefois à ce jour, nous n'avons pas connaissance de statistiques qui évaluent véritablement l'importance du secteur informel dans l'union Européenne, afin de saisir davantage tout l'enjeu de la pratique du microcrédit qui peut servir de tremplin pour faciliter l'officialisation des travailleurs informels. De rares pays Européens, comme le Royaume uni qui encourage le passage du « Welfare » au « workfare », et plus récemment la France avec la simplification des dispositifs réglementaires liés au régime de l'auto-entrepreneur, connaissent une forte croissance du travail indépendant officiel. Actuellement, la montée des activités de services, le développement de la sous-traitance et l'essor des nouvelles technologies, favorisent indéniablement le développement de ce type de travail. De plus, il s'agit d'une création d'activité dont le coût au démarrage est relativement modeste en étant inférieur à 25000 Euros (selon les standards Européens). C'est pourquoi, la pratique du microcrédit est soutenue par plusieurs initiatives Européennes (JASMINE, JEREMIE...) ⁹⁴ et est utilisée par la commission Européenne comme un levier important pour la réalisation des objectifs de Lisbonne ⁹⁵, notamment pour « l'inclusion sociale active » qui est recherchée dans tous les pays membres de l'union.

⁹⁴ JASMINE est le sigle de « Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe » et JEREMIE, celui de « Joint European Resources for Micro-Enterprises ».

⁹⁵ Nous renvoyons sur le lien suivant pour plus de détails sur cette question : <http://bit.ly/SDPSw8>

**Fig.5 : Structure par taille (nombre de salariés)
des entreprises Européennes (en milliers)**



Source : Eurostat, Documents Adie et Rapport de l'Observatoire des PME Européennes

I.1.2 Des publics cibles différents

Concernant le profil des clients cibles, il y a également un grand contraste entre le Sud et le Nord. Pour les pays du Sud, le microcrédit s'adresse à des populations pauvres (c'est-à-dire au sens monétaire, vivant généralement avec moins d'un dollar par jour) et vulnérables, notamment les femmes. C'est pourquoi, comme nous l'avons précisé dans le chapitre précédent, l'efficacité relative du microcrédit dans ce contexte réside dans l'innovation contractuelle, qui utilise des contrats de microcrédit de groupes sans garantie matérielle, mais assortis de clause de responsabilité conjointe entre les membres du groupe. Ce faisant, l'efficacité du mécanisme est fortement liée à la consistance du tissu social, formé par des individus d'une même communauté, partageant des valeurs et des liens sociaux solides. La notion de « capital social » est fortement mobilisée pour favoriser la solidarité et l'entraide mutuelle entre les membres du groupe, relativement homogène en termes de profil de risque et de rentabilité des projets, ce qui autorise alors la continuité des mécanismes de financement avec des taux de remboursement généralement élevés (Voir. section II, chapitre I).

En revanche dans les pays du Nord, le microcrédit s'adresse à une population d'agents économiques exclus et marginalisés, qui sont moins nombreux que dans les pays du Sud, mais surtout plus difficilement identifiables et donc plus complexe à atteindre (Guichandut, 2006). Cette population qui constitue la demande potentielle⁹⁶ est principalement de deux types. Il s'agit, soit d'individus à risque de pauvreté évaluée à près de 72 millions d'Européens (correspondant pour la plupart à des chômeurs bénéficiaires ou non de minima sociaux), soit de micro-entrepreneurs qui n'ont pas accès à des services financiers (type crédit bancaire) pour réaliser une activité économique. En France, selon une évaluation de Bacin, Moulin et Villa (2009), seulement un quart de cette demande potentielle estimée à environ 117 500 micro-entrepreneurs en 2009, était couverte par l'offre.

Pour améliorer cette situation, l'explication souvent admise est basée sur l'analyse selon laquelle, c'est l'offre qui crée la demande de microcrédit (et non l'inverse) dans les pays industrialisés en général. Ainsi, cela suppose un investissement conséquent de la part des IMFs en matière d'information et de sensibilisation des potentiels clients, sur les différentes modalités de l'offre particulière de microcrédit, en la différenciant de l'approche bancaire classique afin de les inciter à se révéler. C'est pourquoi on observe une émergence de forums et ateliers d'information mis en place par les IMFs (par exemple la semaine du microcrédit pour l'Adie) et encouragés par les différents partenaires (publics et privés), pour offrir une meilleure visibilité au microcrédit dans un environnement économique Européen fortement bancarisé. Toutefois, une autre partie de l'explication se trouverait sans doute dans la volonté réelle des cibles du microcrédit à vouloir se lancer en faisant le choix de l'auto-entrepreneuriat. Pour cela, ils réalisent leurs propres arbitrages entre avantage/inconvénient de la création d'activité *versus* bénéfice/perte des aides sociales.

Par ailleurs, à la différence des politiques de microcrédit dans les pays du Sud, la technique du microcrédit de groupe avec clause de coresponsabilité est rarement appliquée, car la fonction de groupe ne permet plus une réduction des coûts et des problèmes d'asymétrie informationnelle de façon efficace (Maystadt, 2004). Cela peut s'expliquer par au moins deux raisons. La première tient au fait que le tissu social étant moins soudé, les individus sont beaucoup moins attachés à une communauté locale. Dans ces conditions, les problèmes d'aléa moral et de sélection adverse ne peuvent pas être résolus efficacement par un prêt de groupe. La seconde raison est liée au fait que les exclus du système bancaire traditionnel sont assez

⁹⁶ Cette demande potentielle se définit comme la demande théorique maximale au-delà de laquelle tout effort marketing demeure sans effet sur la demande réelle. Elle est donc la somme de la demande dite « effective » ou réelle (c'est-à-dire la taille du marché qui est servie) et de la demande dite « latente ». Voir Bacin et al (2009).

hétérogènes et ils le sont pour des motifs variés, ce qui rend plus difficile l'appréciation par les IMF du risque de défaut qui peut menacer leur propre pérennité. C'est pourquoi dans le contexte particulier des pays du Nord, les IMF utilisent des contrats de microcrédit de type individuel, souvent couplés à une offre d'encadrement des clients financés. Cette pratique permet d'une part, de réduire la distance informationnelle entre les deux parties afin d'atténuer les problèmes liés à l'asymétrie informationnelle ; et d'autre part, cela aide les clients peu qualifiés à augmenter leur probabilité de réussite dans un environnement d'affaire plus complexe à gérer. Cette spécificité opérationnelle est une caractéristique commune des IMF les plus performantes dans les pays Européens (notamment, l'Adie en France, les CDFIs comme Prince's Trust au Royaume Uni, le DMI «Deutsches Mikrofinanz Institut» en Allemagne...) et constitue l'une des conditions d'efficacité des programmes de microcrédit dans les pays développés en général (Guérin, 2002a). Nous reviendrons dans la section 2 de ce chapitre sur l'analyse plus détaillée de cette pratique.

I.1.3 Des environnements économiques, institutionnels et réglementaires différents

Les spécificités de l'environnement⁹⁷ dans lequel les programmes de microcrédit sont mis en œuvre influencent indéniablement leur développement. De ce point de vue, il est clairement admis que cet environnement est beaucoup plus complexe dans les pays développés que dans les pays en développement.

Dans la plupart des pays du Sud, les IMF opèrent le plus souvent dans un cadre informel où elles viennent combler, notamment en milieu rural, un manque d'accès à un financement externe à des conditions raisonnables par rapport aux pratiques des usuriers. Cela est dû en grande partie au faible niveau de développement du système financier dans ces pays. De plus, la plus part de ces pays sont caractérisés par une absence de système de protection sociale (ou une protection très faible) et compte tenu de leur faible niveau de développement, les contraintes d'ordre réglementaire ou institutionnel sont moins fortes. Dans ces conditions, ce sont souvent les pratiques jugées efficaces par les IMF qui influencent l'évolution du cadre réglementaire, généralement hérité des coutumes et de la tradition de chaque pays, mais aussi de l'influence de l'ancienne puissance coloniale. On observe également une faiblesse relative des institutions notamment judiciaires, face aux problèmes de corruption et/ou de trafic d'influence, souvent utilisés par les puissants financiers pour asseoir leur hégémonie.

⁹⁷ Nous entendons le terme « environnement » au sens large, en recouvrant l'aspect économique, social, politico-institutionnel, réglementaire... ; même si nous n'évoquerons que quelques uns de ces aspects.

En revanche, dans les pays du Nord, toute activité économique et en particulier financière, est soumise à des contraintes réglementaires précises à respecter et dont le contrôle est assuré par des institutions plus fortes. En France par exemple, l'activité financière a été encadrée depuis 1945 par trois lois dont la dernière est celle dite « de modernisations des activités financières⁹⁸ » du 2 Juillet 1996, modifiant la loi bancaire de 1984 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit. Le contrôle de la profession est assuré par un conseil national du crédit, associant la Banque de France à son fonctionnement, et qui est constitué par le comité de réglementation bancaire et la commission bancaire. Il convient de noter que ce cadre réglementaire, bien qu'évoluant progressivement, a fortement contraint au départ l'activité des IMFs à travers notamment deux obstacles majeurs :

- Le premier obstacle est lié à l'interdiction par la loi aux organismes non bancaires de pouvoir emprunter pour prêter. Sur ce point, il y a eu des changements législatifs grâce notamment au travail de l'Adie ayant permis sa reconnaissance « d'utilité publique », et de ce fait, cela a facilité son habilitation à pouvoir emprunter pour prêter malgré son statut associatif. Cette habilitation, modifiant son modèle économique, a sans doute permis à l'Adie d'accroître sa capacité de financement et d'étendre son offre à une clientèle plus vaste. Toutefois, il reste encore des efforts à faire pour adapter une réglementation calibrée sur les grandes entreprises, aux réalités du secteur du microcrédit.
- Le second obstacle concerne la réglementation sur le plafonnement du taux d'intérêt visant à lutter contre l'usure, qui est inadaptée pour les IMFs et les empêche d'envisager au moins une viabilité opérationnelle, c'est-à-dire de pouvoir couvrir leurs coûts opérationnels⁹⁹ par le montant d'intérêt obtenu sur le microcrédit distribué. Là aussi, il y a eu des évolutions importantes notamment en France¹⁰⁰ et au Royaume Uni, même si des avancées restent à faire.

D'une manière générale, le cadre réglementaire dans les pays Européens, hérité de l'après guerre, a été mis en place pour encadrer l'activité des grandes entreprises de la sphère réelle ou financière, dans une phase de croissance économique soutenue, les 30 glorieuses. Depuis le début des années 80, la mondialisation des économies et ses conséquences parfois négatives, comme l'illustrent les crises financières successives, ont suscité plusieurs réformes réglementaires (Bâle II et récemment Bâle III) pour mieux encadrer l'activité des institutions

⁹⁸ Texte de loi disponible sur : http://www.banque-france.fr/fr/supervi/telechar/regle_bafi/lmaf.pdf

⁹⁹ Ces coûts recouvrent les charges liées à l'activité de crédit (c'est-à-dire les charges de personnels, les coûts d'instruction des dossiers, les frais de recouvrement des impayés...).

¹⁰⁰ Voir texte de loi disponible sur le lien : <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/taux/usure.htm>

financières. Dans le contexte actuel, il s'avère nécessaire dans chaque pays d'envisager des aménagements réglementaires¹⁰¹ pour tenir compte des enjeux nouveaux, et particulièrement des pratiques de microcrédit, afin de créer les conditions favorables à leur développement et à leur pérennité. Comme nous l'avons précisé précédemment, c'est le cas en France par exemple avec ses acteurs de la finance solidaire (Adie, France Active, France Initiative...) qui, à partir de leurs résultats d'activité et les diagnostics de leurs difficultés, ont plaidé auprès des pouvoirs publics pour plusieurs projets de loi favorables aux IMFs et à leurs clients créateurs de micro-entreprises.

Par ailleurs, précisons qu'au-delà de la complexité de l'environnement réglementaire et institutionnel, l'Etat providence dans les pays Européens, à travers la protection et les aides sociales bien que nécessaires, est souvent considéré comme un frein à l'expression de la demande de microcrédit (Nowak, 2004). Dans ces conditions, l'un des défis majeurs pour les IMFs est de réussir à inciter des agents, parfois très peu qualifiés et qui sont souvent restés longtemps au chômage en étant indemnisés, à faire le choix d'entreprendre en leur offrant l'accompagnement indispensable en plus des services financiers nécessaires.

Au final, ces trois éléments de différence contextuelle permettent d'avoir un aperçu des spécificités relatives entre les pays du Nord et du Sud, qui justifient la mise en place de pratiques de microcrédit différentes. Dans ce qui suit, nous allons caractériser le secteur Européen de l'économie sociale et solidaire dans son organisation et sa diversité, en identifiant les modèles dominants qui se dégagent.

I.2. Typologie de l'offre Européenne de microcrédit

Par rapport à l'évolution actuelle du microcrédit dans les pays du Sud où l'on assiste à une crise de croissance et d'image relevée par plusieurs études (Karim, 2008 ; Guérin, 2011) et faits récents¹⁰², les expériences Européennes de microcrédit bien que plus récentes, deviennent de plus en plus importantes. A l'exception de quelques exemples d'IMFs pionnières, comme Prince's Trust au Royaume Uni créé en 1976, France Initiative Réseau ou l'Adie en France créée respectivement en 1985 et 1989, il a fallu attendre les années 2000

¹⁰¹ A ce propos, voir Reifner (2002) qui identifie dans le contexte Européen trois approches qui se dégagent. D'abord, le libéralisme anglo-saxon, où les opérateurs jouissent d'une certaine flexibilité relative, mais en étant limités faute de soutiens publics. Ensuite, l'interventionnisme public caractéristique de la situation allemande, où il y a une forte emprise de l'Etat qui prône une législation très restrictive, laissant peu de place à l'initiative des acteurs. Enfin, l'exception française, qui considère que la dimension sociale du microcrédit nécessite l'adoption de quelques mesures spécifiques vis-à-vis de la législation bancaire.

¹⁰² On peut citer par exemple, la crise indienne du microcrédit de l'été 2010 que certains assimilent aux « subprimes » de la microfinance (Saillard et Villa, 2010).

pour assister à une véritable dynamique du secteur de la finance solidaire en Europe de l'Ouest.

Précisément, c'est en 2003 qu'il y a eu à Barcelone la création du Réseau Européen de Microfinance (REM), dont l'objectif affiché est « *de promouvoir la microfinance dans l'Union Européenne en tant qu'outil de lutte contre le chômage et l'exclusion sociale par le biais de la création de micro-entreprises* »¹⁰³. Parallèlement à cela, il y a eu pendant cette décennie 2000, plusieurs événements médiatiques, comme l'année internationale du microcrédit décrétée par l'ONU en 2005, la nobélisation de YUNUS et de la Gramen Bank en 2006 etc., autour du microcrédit et de ses vertus supposées. L'ensemble de ses événements a été sans doute de nature à soutenir la dynamique des IMFs Européennes, à promouvoir leurs activités particulièrement dans ce contexte de crise économique et financière depuis 2008. Notons également le regain d'intérêt du secteur de la microfinance pour les banques, à travers une démarche dite de « responsabilité sociale de l'entreprise », en investissant d'ailleurs dans des projets d'utilité sociale (Bacin, Sobczak & Villa, 2010).

A ce jour, en réalisant une revue de la littérature sur la microfinance Européenne¹⁰⁴, nous identifions trois modèles d'offre qui coexistent de façon plus ou moins développée dans les différents pays de l'UE. Nous allons les caractériser en présentant brièvement quelques acteurs représentatifs de chaque approche.

I.2.1 Une offre structurée par des acteurs publics fortement engagés dans le domaine économique et social.

Cette première approche est assez caractéristique du modèle Allemand dont la structure de l'offre est fortement dominée par des banques publiques dédiées au développement économique et social. Il s'agit en particulier de la banque fédérale KfW¹⁰⁵, ayant une mission d'intérêt général notamment de soutien aux PME et à la création d'entreprises. Un autre exemple type est celui du Royaume Uni où le secteur du microcrédit est dominé par des organismes appelés « Community Development Finance Institutions ou CDFIs », qui sont fortement soutenus par des fonds publics (le Phoenix Fund, créé à l'image

¹⁰³ Extrait du lien suivant : <http://www.european-microfinance.org/qui-sommes-nous.php>

¹⁰⁴ Voir notamment, les diverses contributions rassemblées dans "The Handbook of Microcredit in Europe, 2010"; Labye (2009); Nowak (2006a, 2006b et 2009); Guichandut, Lammerman et Zamorano (2007) ou Evers, Jung et Lahn (2007) etc.

¹⁰⁵ La KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) est une institution bancaire de droit public Allemand (détenu à 80% par l'Etat fédéral et 20% par les länders), créée au lendemain de la seconde guerre mondiale (16 Décembre 1948) dans le but de financer la reconstruction de l'économie Allemande.

du CDFI Fund aux USA)¹⁰⁶. Nous citons ces deux exemples car ils nous semblent plus illustratifs de cette forme d'organisation de l'offre par rapport notamment à un pays comme la France où, bien que l'intervention d'acteurs publics soit indispensable, les acteurs privés (les associations, les banques coopératives...) jouent un rôle essentiel que nous allons illustrer dans la troisième approche. Toutefois, nous précisons bien que dans chaque pays, toutes ces formes d'organisation coexistent en général et la différence se situe plutôt au niveau du degré de maturité des acteurs dans leurs expériences et leur structure de partenariat leur permettant d'améliorer les pratiques.

Ainsi, si nous considérons par exemple l'influence de la KfW dans le modèle Allemand, il est frappant de constater que c'est la seule offre d'envergure qui couvre tout le territoire national, parmi vingt neuf programmes de microcrédit recensés en 2006 (Evers, et Lahn, 2010). Le reste des programmes de microcrédit étant mis en place à des niveaux régionaux ou locaux.

En effet, le mode opératoire de la KfW consiste à allouer des ressources destinées au crédit d'entreprise, aux différentes banques commerciales (les caisses d'épargne, les banques coopératives ou privées) qui, par délégation, se chargent d'en assurer la gestion et la distribution à travers leur réseau d'agences. Dans cette configuration, il faut souligner que c'est le bailleur de fond KfW qui définit les différents produits de crédit que les banques de second rang se contentent de gérer, en contre partie de compensations financières. Ainsi, il existe plusieurs programmes de prêts KfW et en particulier, nous présentons brièvement les caractéristiques des trois programmes correspondant à notre problématique:

- Le premier programme est le crédit de démarrage KfW appelé « StartGeld »: Il est destiné à financer les investissements de départ ou le fond de roulement pour de jeunes entreprises en création ou de moins de trois ans. Les montants peuvent aller jusqu'à 100000 euros pour des besoins d'investissements et 30000 euros pour les fonds de roulement, pour des durées comprises entre 5 et 10 ans. Notons qu'il s'agit du programme de crédit le plus important de la KfW qui mobilise environ 80% des ressources (Voir rapport annuel KfW, 2006)¹⁰⁷. Au regard du montant des transactions qui sont supérieures ou égales à 30000 euros, ce type de prêt ne peut pas s'assimiler à du microcrédit au sens de sa définition admise par la commission Européenne (voir supra). C'est donc le segment haut du marché de la création

¹⁰⁶ Ces fonds ont pour objectif d'accroître la capacité financière des organismes de microfinance en particulier afin de développer davantage de services financiers et non financiers en faveur des personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire traditionnel.

¹⁰⁷ Les rapports annuels de la KfW sont disponibles sur le lien : <http://bit.ly/URbOjY>

d'entreprise qui est clairement visé par ce programme de la KfW, c'est-à-dire les entrepreneurs qui sont plus proches d'être facilement bancarisés. Ce type de programme est souvent qualifié de « microcrédit pour la création d'entreprises » par opposition à ce qu'on appelle « du microcrédit pour l'inclusion »¹⁰⁸.

- Les deux autres programmes de crédit sont respectivement appelés « Mikro25 » et « Mikro10 ». Ils sont destinés également pour le financement de la création d'entreprise, mais pour des montants moins importants et assimilables à du microcrédit conventionnel, visant cette fois le segment bas du marché. Il s'agit d'un maximum de 25 000 euros ou 10 000 euros pour une durée maximale de 5 ans. Il n'y a pas d'exigence de garantie demandée aux emprunteurs et le taux d'intérêt est fixe aux alentours de 9%. Précisons également que la KfW accorde une compensation financière aux banques pour chaque prêt accordé au titre des procédures d'instruction et de gestion du crédit déléguées à celles-ci. Ce montant s'élève à 600 euros pour le Mikro25 et 1000 euros pour le Mikro10.

Cela étant, notons que pour l'ensemble des programmes de crédit, le risque est partagé à raison de 80% des fonds prêtés qui sont garantis par la KfW, contre 20% pour la banque commerciale qui gère la relation de crédit. L'objet de la garantie KfW est de faciliter l'octroi du crédit par la banque dès lors qu'elle estime qu'un minimum de critères requis sont satisfaisants (par exemple, la motivation du créateur, l'adéquation de son profil au projet, un plan d'affaire réaliste etc...). D'autres mesures de facilitation sont également prévues, comme la possibilité d'obtenir un différé de remboursement du capital de un à deux ans, en ne payant que les intérêts dans des situations où l'activité de l'entreprise peine à être rentable à très court terme.

Par ailleurs, il convient de préciser qu'il y a aussi des organismes para publics (comme les centres locaux d'emploi) qui, dans le cadre d'accords passés entre les services sociaux et les municipalités, prennent des initiatives de microcrédit au niveau local pour soutenir des personnes en situation d'exclusion financière et sociale (par exemple les chômeurs et/ou les immigrants).

Finalement, ce type de modèle d'offre permet de mobiliser des ressources relativement importantes pour satisfaire davantage les besoins de financement des PME (volume de crédit généralement supérieur à 30 000 €) que ceux des micro-entreprises. Ainsi, on observe que non

¹⁰⁸ Cette distinction permet simplement de classer les différents programmes de microcrédit en fonction des groupes cibles auxquels ils s'adressent, selon leur éloignement des conditions de réinsertion bancaire. Toutefois, dans les deux cas, il s'agit bien de microcrédit de type professionnel (ou entrepreneurial) et non pas de microcrédit de type social (cf. supra).

seulement 80% des ressources sont dédiées au programme « StartGeld », mais aussi que les ressources dédiées au microcrédit conventionnel (les programmes Mikro10 et Mikro25) sont en baisse, allant de 32 millions d'€ en 2003 à moins de 20 millions d'€ en 2006, selon l'étude de Planet Finance (2007). Cela est certainement révélateur d'une orientation stratégique de la KfW qui privilégie un soutien financier aux PME plutôt que des programmes de microcrédit pour l'inclusion socio-économique. Cette orientation crée un déséquilibre qui fragilise la capacité de financement dédiée au groupe cible des plus démunis, et risque d'entraver leur insertion socio-économique par le canal du microcrédit, à défaut d'envisager des mesures d'amélioration. C'est pourquoi, il nous semble qu'une meilleure structure de partenariat impliquant plusieurs acteurs privés engagés dans le secteur de l'économie solidaire (par exemple, les banques, les coopératives, les associations...), pourrait offrir plus de moyens (financiers, humains et logistiques) pour atteindre les cibles les plus précaires. D'ailleurs, le modèle coopératif coordonné par le DMI (Deutsches Mikrofinanz Institut) va dans ce sens, en étant dans une phase expérimentale qui nécessite encore beaucoup d'ajustement et plus d'engagement, notamment des partenaires financiers, pour obtenir une capacité de financement et d'action conséquente.

I.2.2 Une offre dominée par des acteurs privés (des associations, des ONG...) dédiés à l'économie sociale et solidaire.

Dans cette seconde approche, au-delà de l'appui indispensable d'acteurs publics, nous mettons en avant la volonté d'action d'acteurs privés (souvent de type associatif ou coopératif) pour l'insertion socio-économique de populations précaires et exclues des canaux traditionnels de financement. Pour illustrer cette forme d'organisation de l'offre de microcrédit, l'exemple Britannique des « Community Development Finance Institutions » (CDFIs) nous semble pertinent.

En effet, comme nous l'avons noté précédemment, le secteur de la finance solidaire au Royaume Uni est fortement dominé par les CDFIs. Ce sont des organismes indépendants, avec des statuts juridiques variés (des coopératives, des organismes de charité ou des fondations...), qui agissent dans le but d'améliorer la cohésion des communautés défavorisées et aider à leur inclusion économique et sociale. Dans cette perspective, la plupart des CDFIs se sont fédérés depuis 2002 en créant une association professionnelle, la CDEFA (Community Development Finance Association), afin de constituer un réseau de coordination et de mutualisation des expériences dans le cadre d'un standard de bonnes pratiques.

Ainsi, ils utilisent l’outil de la microfinance pour fournir des services de microcrédit et d’accompagnement adaptés, c’est-à-dire à des conditions raisonnables par rapport au marché, pour des cibles spécifiques, présentant des lacunes d’adaptation au marché. Dans ces conditions, pour mieux répondre aux besoins d’une demande très hétérogène, il existe globalement quatre types de programmes de crédit qui sont mis en place :

- 1 Le premier programme de crédit s’adresse aux créateurs ou repreneurs de micro-entreprises, c’est-à-dire comptant entre 0 et 9 salariés. Précisément, il vise à soutenir l’entrepreneuriat populaire et l’essor du travail indépendant comme alternative au travail salarié, surtout dans ce contexte de crise et de chômage élevé. Il est caractérisé par des montants de crédit inférieur ou égal à 10 000 livres (environ 14 000 Euros), sur des durées comprises entre 2 et 5ans, pour des taux d’intérêt aux alentours de 10%.
- 2 Le second type de programmes s’adresse aux Petites et Moyennes Entreprises, c’est-à-dire ayant entre 10 et 250 salariés. Sur ce segment, l’objectif recherché est de soutenir l’activité des PME qui sont des créateurs d’emplois et des acteurs locaux de développement économique et social. Le montant des prêts varie entre 10 000 et 50 000 livres.
- 3 Le troisième type de programme est dédié aux entreprises dites « sociales ». Il s’agit là d’initiatives qui visent à soutenir des entreprises dans divers secteurs d’activités, et dont le projet économique présente un intérêt collectif qui favorise la cohésion et la solidarité au sein d’un groupe ou d’une communauté. Ce type d’entreprises se distingue aussi par des principes et valeurs singulières, à savoir une gestion démocratique (un individu = une voix), une primauté du projet collectif par rapport au profit privé, ce qui entraîne une rémunération limitée des apports en fonds propres... Dans ce cas, les montants investis sont plus importants et varient entre 50 000 et 100 000 livres.
- 4 Une dernière catégorie de programme est dédiée aux prêts personnels, assimilables à ce qui est communément appelé « du microcrédit social ou personnel ». Ce type de microcrédit recouvre des besoins très différenciés et sert de tremplin (une sorte de label de crédibilité) aux bénéficiaires pour intégrer plus facilement le circuit bancaire traditionnel. Pour certains, il s’agit d’un prêt à la consommation (par exemple pour l’achat d’équipements domestiques...) à des taux plus raisonnables que ceux des usagers. Pour d’autres, il s’agit d’un prêt qui leur permet de favoriser leur employabilité (par exemple, passer un permis ou acheter un véhicule pour leurs déplacements professionnels...). Dans tous les cas, le montant moyen est aux alentours de 2000 livres.

Précisons toutefois que très rarement un CDFI propose à la fois l'ensemble de ces programmes, comme le souligne le survey réalisé par Dayson, Goggin & Mc Geehan (2010)¹⁰⁹. Cette étude établit que seulement 3% des CDFIs se positionnent sur tous ces segments de marché, alors que 24% se positionnent uniquement sur les trois premiers segments. En revanche, 15% des CDFIs fournissent des services de microfinance au sens du standard Européen de la microfinance dite « professionnelle », alors que seulement 3% d'entre eux associent cette offre à du microcrédit personnel (ou social). La faiblesse relative de ces chiffres est expliquée par plusieurs raisons.

Tout d'abord, une question de coûts et de classe de risque qui augmentent au fur et à mesure que les segments de marché s'élargissent, en allant vers des cibles de plus en plus précaires (les prêts personnels par exemple). Ainsi, dans un contexte socioculturel où le souci de la viabilité (que nous aborderons par la suite) reste omniprésent, les considérations d'ordre économique prennent souvent le dessus sur la dimension sociale. A cela, s'ajoute un problème de contrainte financière qui pèse de plus en plus sur la structure de capital des CDFIs, dans un contexte difficile où les soutiens publics se font rares.

En particulier, depuis la décentralisation du soutien financier du gouvernement Britannique (avec la clôture du Phoenix Fund en 2006) et le transfert des responsabilités aux régions, à travers les Agences Régionales de Développement (RDA), on observe une baisse des soutiens publics. Cette situation accentue sans doute la pression sur les CDFIs, et les pousse à privilégier la viabilité financière, entraînant à terme plus de concentration dans le secteur, comme le mentionne le rapport 2010 de la CDFFA¹¹⁰ qui pointe une diminution de ses membres qui sont passés de 80 en 2006 à 66 en 2010, soit une chute de 17,5% en 4 ans. Dans ces conditions, la problématique de sources complémentaires de financement devient cruciale pour compenser la baisse des subventions publiques. Plus généralement, cela relance la controverse sur l'exigence de viabilité financière des IMFs, absolument indispensable pour certains et juste nécessaire pour d'autres tant qu'elle n'entrave pas leur mission sociale¹¹¹.

Par ailleurs, en dépit de cette segmentation de l'offre que l'on peut identifier en fonction des cibles, il est impossible d'établir un modèle standard de microcrédit représentatif du secteur des CDFIs Britanniques dans toute leur diversité. C'est pourquoi, nous faisons le

¹⁰⁹ Voir, *The Handbook of Microfinance in Europe*, page 25.

¹¹⁰ Disponible sur le lien suivant: <http://www.cdfa.org/about-cdfis/state-of-cdfis-research/>

¹¹¹ Voir les rapports 2008 de la NEF (New Economics Foundation) intitulés « *Credit with a social mission : why aligning the UK with the European microfinance matters* » et « *UK CDFIs: From surviving to thriving* » disponible sur: <http://www.neweconomics.org/>

choix¹¹² de présenter brièvement l'un des CDFIs, en l'occurrence Prince's Trust, qui nous semble parmi les plus dynamiques et le plus expérimenté au Royaume Uni.

Créé en 1976, Prince's Trust est, par sa taille, son ancienneté et son échelle d'intervention sur l'ensemble du territoire, l'un des acteurs les plus importants du secteur de la finance solidaire Britannique. Son action est centrée sur le soutien des jeunes Britanniques en difficulté, âgés de 13 à 30 ans (chômeurs de longue durée, en abandon scolaire etc...), par le biais de différents programmes¹¹³ dont « The Enterprise Programme » qui rentre dans notre approche de la microfinance dite « professionnelle ». Dans ce programme, Prince's Trust offre conjointement des services financiers et d'accompagnement à des jeunes de 18 à 30 ans, souvent en situation de chômage et/ou incapables de trouver un financement bancaire pour entreprendre leur business. L'offre de microcrédit correspond à des montants variant de 2000 à 5000 livres, pour une durée de 1 à 3 ans, à un taux très bas de 3%.

A cela, s'ajoute des services d'accompagnement sous différentes formes (des séminaires de groupe ou un suivi individuel, une hotline téléphonique pour des questions ponctuelles...) et dans plusieurs domaines (une élaboration de business plan, des questions administratives, la gestion, des démarches commerciales...). Pour développer son modèle économique et financer ses activités, Prince's Trust s'appuie sur un vaste réseau de plus de 1200 partenaires opérationnels et stratégiques, dans plusieurs secteurs (par exemple, le Fond Social Européen, les autorités publiques nationales et locales, la Royal Bank of Scotland, la première league de football et l'association des footballeurs professionnels...)¹¹⁴.

Les derniers résultats disponibles sur son site internet¹¹⁵ font état de plus de 70 000 jeunes accompagnés depuis 1983 dans le seul cadre du programme de microfinance (The Enterprise Programme), avec un taux de viabilité sur 3 ans d'environ 57% des micro-entreprises soutenues. Sur l'ensemble de ses programmes, le nombre s'élève à plus de 65 000 jeunes accompagnés depuis sa création en 1976.

Forte de son expertise et de ses résultats, Prince's Trust estime avoir besoin d'environ un million de livres par semaine pour garantir son activité de soutien crucial aux jeunes en difficultés sur l'ensemble du territoire. A l'évidence, selon les conclusions du rapport « The

¹¹² Ce type de présentation est assez fréquent dans la littérature à l'image par exemple des rapports de la CDFA ou de l'observatoire de la microfinance sur le microcrédit en Europe, où plusieurs IMF's sont décrites dans leur singularité.

¹¹³ Pour plus de détails sur l'ensemble des programmes, voir le lien :

http://www.princes-trust.org.uk/about_the_trust/what_we_do/programmes.aspx

¹¹⁴ Pour une liste exhaustive, voir le bulletin d'information de Décembre 2011, disponible sur : <http://www.princes-trust.org.uk/pdf/Factsheet2011Jul11.pdf>

¹¹⁵ Voir: www.princes-trust.org.uk

Cost of Exclusion »¹¹⁶, ce besoin apparaît dérisoire par rapport au coût estimé de l'exclusion des jeunes qui se chiffre à 155 millions de livres par semaine, supporté par l'économie Britannique. D'où l'intérêt à la fois économique et social de soutenir l'action des CDFIs qui, par différents programmes, participent à la création de richesse et d'emploi dans l'économie.

I.2.3 Une offre hybride, impliquant divers acteurs institutionnels (des associations, des banques et des institutions financières diverses) : l'exemple Français

Le paysage Français du microcrédit est un bel exemple qui permet d'illustrer deux aspects importants et très caractéristiques de cette pratique dans le contexte Européen. D'une part, il s'agit de la diversité des modèles et des solutions de financement solidaire qui sont apportés par des acteurs très hétérogènes (en termes de statuts, de mode de fonctionnement...) qui développent de ce fait d'importantes relations partenariales (Guérin et Vallat, 2000 ; Servet, 2001). D'autre part, c'est l'importance qu'ils accordent au rôle complémentaire de l'accompagnement par rapport à l'offre de microcrédit pour leurs clients, en fonction des besoins de ces derniers afin de mieux les aider à réussir leurs projets. D'où notre choix de présenter quelques acteurs qui nous semblent les plus représentatifs du secteur de la microfinance Française.

En effet, il est frappant de constater qu'une large part de ces acteurs exerce sous le statut associatif avec des modèles variés. Toutefois, la réglementation de l'activité de crédit sous ce statut, conformément au code monétaire et financier est très stricte. Néanmoins, il y a eu des évolutions notables pour favoriser l'essor du microcrédit professionnel en France (voir tableau ci-après). C'est pourquoi, il y a lieu de distinguer deux grandes catégories d'IMFs de type associatif, à savoir :

- les IMFs effectuant leurs opérations de microcrédit sur fonds propres, sont plus nombreuses et très variées. Elles regroupent principalement les réseaux de prêts d'honneur (par exemple France Active ou France Initiative), créés sous forme associative à l'initiative des pouvoirs publics ou de gros bailleurs de fonds institutionnels. Il y a également les associations humanitaires ou de réinsertion (par exemple le secours catholique...) pour lesquelles le microcrédit représente souvent une part marginale de leurs activités.

¹¹⁶ Disponible sur le lien : http://www.princes-trust.org.uk/pdf/COE_full_report.pdf

- Les IMFs qui, pour réaliser leurs activités de crédit, sont habilités à emprunter pour prêter. L'ADIE est l'une des rares associations à bénéficier de cette habilitation lui permettant d'accroître significativement sa capacité de financement pour atteindre des cibles de plus en plus précaires.

Il existe aussi des acteurs bancaires (comme le réseau de la banque postale, ou celui des caisses d'épargne...) qui ont développés des guichets de microcrédit, via une stratégie d'internalisation dite « downscaling »¹¹⁷, pour servir notamment le segment haut du marché (sommet de la pyramide). Il existe également d'autres institutions financières spécifiques, telles que les sociétés de capital risque (comme Garrigue), ou des sociétés coopératives (comme la Nouvelle Economie Fraternelle « NEF »), dont l'action s'inscrit pleinement dans le champ de la finance solidaire.

Dans ce qui suit, nous allons passer en revue quelques acteurs représentatifs de ce paysage hétérogène de la finance solidaire en France, en montrant leurs spécificités (organisation, mode d'intervention...) mais aussi leur proximité au niveau des valeurs et du soutien non financier en particulier.

¹¹⁷ Sur ces questions de conquête du secteur de la microfinance par les banques, voir notamment, les articles de Baydas, Graham & Valenzuela (1997) ; Bell, Harper & Mandivenga (2002), Brown, Crenn, Isern & Ivatury (2006).

Tableau 3 : Evolution de la réglementation du microcrédit professionnel en France, suite aux différents amendements de l'article L.511-6 du Code Monétaire et Financier

Date de modification	Type d'organismes	Ressources autorisées	Cibles autorisées
Avant le 15 Mai 2001	Organismes à but non lucratif	Fonds propres	Indéterminé
15 Mai 2001 : Loi Nouvelles Régulations Economiques	Organismes à but non lucratif	Fonds propres et recours à des emprunts contractés auprès d'établissements de crédit	Chômeurs et titulaires des minima sociaux pour la création et le développement d'entreprises
5 Août 2008 : Loi Modernisation de l'Economie	Associations sans but lucratif et fondations reconnues d'utilité publique	Fonds propres et recours à des emprunts contractés auprès d'établissements de crédit	Tout public pour la création et le développement d'entreprises, dont l'effectif salarié ne dépasse pas un nombre fixé par décret.

Source : Rapport (2009) de l'Inspection Générale des Finances

I.2.3.1 France Active et les Fonds territoriaux

A. Présentation générale et mission

France Active est une association régie par la loi du 1^{er} Juillet 1901, qui a été créée en 1988 à l'initiative de plusieurs partenaires, notamment publics¹¹⁸. Depuis sa création il y a 25 ans, France Active est aujourd'hui à la tête d'un réseau de 40 structures de proximité appelées « Fonds Territoriaux ». Ces derniers sont également des associations indépendantes, souvent créées à l'initiative des collectivités locales et qui partagent avec France Active des valeurs et des principes communs, formalisés dans une charte éthique¹¹⁹. Le réseau s'appuie sur une ressource humaine composée de 500 salariés et plus de 2000 bénévoles pour assurer sa mission qui, selon son Président Christian SAUTTER, consiste à « *créer ou consolider des emplois en priorité pour ceux qui en sont exclus*¹²⁰ ».

Précisons toutefois que la cible du réseau France Active n'est pas seulement les agents exclus qui sont créateurs ou repreneurs d'entreprises, il finance également le développement d'entreprises solidaires. Ces dernières, pour être éligibles au financement du réseau, doivent satisfaire trois exigences principales :

- D'abord, avoir une **utilité sociale**, ce qui suppose de poursuivre un objectif d'intérêt général qui la différencie d'une entreprise commerciale classique.
- Ensuite, exercer une **activité économique viable** ce qui implique que les biens ou services produits par l'entreprise génèrent des ressources lui permettant d'envisager à terme son équilibre financier (condition nécessaire à sa viabilité économique).
- Enfin, une entreprise solidaire doit **créer et/ou consolider des emplois** en veillant à leur professionnalisation et à leur pérennité.

Ainsi, pour assurer cette mission générale, à l'instar des ressources humaines citées précédemment, le réseau s'appuie sur une large offre de solutions de financement et d'accompagnement que nous allons développer dans les paragraphes suivants.

¹¹⁸ Il s'agit entre autre de la Caisse des dépôts et consignation, la Fondation de France, l'Agence nationale Pour la Création d'Entreprise (APCE), le Crédit Coopératif ... Pour la liste exhaustive, se reporter à l'article 1 des statuts de l'association.

¹¹⁹ Disponible sur le lien suivant : <http://bit.ly/SLR14S>

¹²⁰ Il s'agit notamment des demandeurs d'emploi, des bénéficiaires de minima sociaux, les personnes handicapées, les jeunes, les femmes, les seniors...

B. Organisation, mode opératoire et mode de financement

En matière organisationnelle, le réseau France Active est doté d'un conseil d'administration qui compte entre 8 et 30 membres. La répartition des administrateurs se fait par collège selon les différentes qualités de membres (fondateurs, affiliés, partenaires, qualifiés...). Dans cette organisation, seuls les Fonds territoriaux, en tant que membres affiliés, peuvent proposer les administrateurs (au nombre de cinq) qui les représentent au conseil national. Cette particularité illustre bien l'influence réciproque et le lien étroit entre les Fonds territoriaux (situés au niveau local) et la tête de réseau (organe central) qui également siège au conseil d'administration de chacun des Fonds. Les autres membres du conseil national sont des administrateurs élus en assemblée générale ordinaire pour trois ans, à l'exception des membres fondateurs qui sont des membres de droit. Notons que tous les administrateurs exercent leur fonction à titre bénévole. En dernier ressort, les administrateurs élisent à leur tour un bureau exécutif¹²¹ pour un mandat de trois ans, chargé de piloter la direction du réseau. Ce dernier est composé d'un Président, d'un vice président assurant la fonction de trésorier, d'un secrétaire général et des responsables des différents instruments financiers (par exemple France Active Garantie, France Active Investissement, la Société d'Investissement France Active...).

Au-delà du rôle d'animation et de coordination des associations locales affiliées au réseau, la direction nationale intervient dans les domaines stratégiques pour le développement du réseau, notamment :

- D'abord, dans la formation des salariés et bénévoles des Fonds territoriaux et la mutualisation des bonnes pratiques ;
- Ensuite, dans la gestion des interventions financières¹²² et le développement des partenariats tant nationaux (publics et privés) qu'à l'échelle Européenne (par exemple avec le Fond Social Européen qui est un partenaire privilégié) ;
- Enfin, elle veille à l'image et la notoriété du réseau en élaborant sa communication.

Par ailleurs, **d'un point de vue opérationnel**, France Active propose une offre de services financiers et non financiers, dont les modalités de mise en œuvre se déroulent en trois étapes :

¹²¹ La composition de l'équipe dirigeante actuelle est disponible sur le lien suivant : <http://e37.eu/6x>

¹²² Notamment la FAG (France Active Garantie) et la SIFA (Société d'Investissement France Active) qui sont gérés au niveau national.

- D'abord, il y a une **phase d'expertise financière** qui est un préalable indispensable à tout financement éventuel. Cette phase débute par un premier contact du client avec un « chargé de mission » du réseau qui va analyser et apprécier l'éligibilité et la maturité du projet. Le cas échéant, un appui à la structuration du projet est nécessaire. L'objectif pendant cette phase est d'apprécier d'abord la cohérence et la viabilité du projet, mais aussi d'évaluer les besoins financiers du projet afin d'optimiser l'articulation entre les différentes ressources financières mobilisables par France Active.
- Ensuite il y a la **phase de financement**. C'est à ce niveau que le réseau France Active se distingue particulièrement des autres acteurs à travers sa large gamme de solution de financement solidaire¹²³ (voir tableau récapitulatif ci-après). Les divers modes de financement se regroupent autour de deux types d'intervention :

1) - Des financements remboursables sous forme de prêts d'honneur. Ce type de financement permet de renforcer les fonds propres du créateur et dans certains cas (comme celui du dispositif appelé NACRE¹²⁴) de faciliter l'obtention d'un prêt bancaire complémentaire plus conséquent. Précisons à ce propos que le réseau France Active est l'un des principaux organismes gestionnaires du dispositif NACRE pour le compte de l'Etat, ce qui mérite quelques précisions.

En effet, NACRE est un dispositif d'aide nouveau qui est entré en vigueur le 1^{er} Janvier 2009 en remplacement de deux dispositifs précédents, les chèques conseils et le dispositif nommé « Encouragement pour le Développement d'Entreprises Nouvelles » (EDEN). Il s'agit d'un parcours d'accompagnement des créateurs (ou repreneurs) d'entreprise par des organismes conventionnés. Il est établi un contrat qui organise le parcours en fixant les engagements réciproques des parties. Le déroulement du parcours NACRE s'opère alors en trois phases et sa durée peut s'étendre jusqu'à trois ans après la création ou la reprise de l'entreprise :

- La première phase est une aide au montage pour mieux structurer les projets qui sont relativement bien avancés.
- La deuxième phase est une aide à la construction du plan de financement pour les projets qui sont plus aboutis. C'est pendant cette phase que les prêts d'honneur sont débloqués et ils sont couplés de façon obligatoire à un crédit fourni par les partenaires bancaires de l'opérateur qui gère le prêt d'honneur. Le but recherché est

¹²³ Pour une vision exhaustive, se reporter sur le dossier consacré aux solutions de financement France Active, sur le lien : http://www.franceactive.org/upload/uploads/File/113443_solutions_financement_franceactive.pdf

¹²⁴ Signifie : Nouvel Accompagnement pour la Création et/ou la Reprise d'Entreprise.

de responsabiliser davantage les créateurs en préparant leur transition vers le système bancaire traditionnel.

- Enfin, la troisième phase est celle de l'aide au démarrage et au développement de l'entreprise. A ce niveau d'accompagnement, il s'agit d'aider l'entrepreneur à bien maîtriser les rouages de la création d'entreprise. En particulier, au niveau administratif et fiscal (en connaissant les différents organismes interlocuteurs et leur mode de fonctionnement) mais aussi pour le management de son entreprise (la gestion prévisionnelle, la comptabilité, les démarches commerciales...).

Ainsi, cette délégation de gestion du dispositif NACRE de l'Etat à France Active, témoigne d'une certaine confiance des pouvoirs publics dans l'efficacité de son action en faveur des créateurs et/ou repreneurs d'entreprise.

2) - Le second type d'intervention correspond aux financements sous forme de garantie d'emprunt bancaire qui est l'objet principal des différents fonds de garantie du réseau (voir tableau 4 ci-après). Ainsi, ces fonds permettent à la fois de faciliter l'accès au crédit bancaire à un taux raisonnable tout en limitant le recours aux cautions solidaires ou garantie personnelle, mais aussi ils créent les conditions d'un partenariat durable entre le créateur et son banquier. Cela favorise *in fine* la réinsertion des clients financés dans le circuit bancaire traditionnel grâce à la garantie et l'accompagnement apporté par le réseau.

Précisons que c'est au terme de la phase d'expertise et s'il y a lieu du bouclage financier du projet, que le chargé de mission référent de France Active va porter le dossier du client devant un comité d'engagement qui est l'organe de décision. Ce dernier, composé de bénévoles entrepreneurs, de banquiers et d'acteurs de l'économie sociale et solidaire, va analyser le dossier et décider des modalités du soutien (financier et non financier) à apporter au porteur de projet.

- Enfin, en cas de décision favorable, il y a **la phase d'accompagnement** et de suivi post création, discutée en comité d'engagement, qui va se mettre en place et se poursuivre sur toute la durée du financement afin d'aider les clients à pérenniser leurs projets.

Concernant son **mode de financement**, France Active compte sur l'appui financier de l'ensemble de ses partenaires. Tout d'abord selon le poids de leur participation, les collectivités locales et l'Etat arrivent en tête en couvrant 53 % de son budget de fonctionnement par des contributions respectives de 29 et 24%. Ensuite, arrivent la Caisse des Dépôts et le Fond Social Européen qui, dans le cadre de conventions pluriannuelles, financent

respectivement 19% et 15% des ressources du réseau. Enfin, les partenaires privés divers et variés couvrent le reste des besoins de financement, soit 13% du budget.

Au final, la particularité du modèle de microcrédit proposé par France Active tient à la diversité de ses solutions de financement, mais aussi de l'élargissement de sa cible qui, en dépit des personnes en difficulté d'emplois, inclut les entreprises solidaires créatrices d'emplois durables. Plus précisément, cette approche s'inscrit dans ce qu'on appelle communément « **un microcrédit bancaire garanti** », contrairement au modèle de microcrédit de l'Adie que nous allons présenter par la suite et que l'on qualifie « **d'extra bancaire ou intermédié** » dans le sens où il est fourni et directement géré par un organisme non bancaire.

Dans le modèle de France Active, le microcrédit est directement accordé par les banques, mais il est sécurisé par la garantie et l'accompagnement apportés par le réseau France Active, partenaire des politiques publiques de l'emploi. Le but recherché est d'impliquer plus activement les banques dans le financement et non pas de s'y substituer à l'image des modèles de microcrédit mis en place dans les pays en développement, souvent dans le but de combler un « gap bancaire » et une absence de l'Etat. Les garanties France Active jouent alors un rôle de catalyseur pour faire levier sur les prêts bancaires.

A ce propos, il convient de souligner l'engagement très positif des banques dans ce dispositif de financement à travers leur taux de participation. A titre d'exemple, d'après le rapport d'activité 2010 du réseau, quatre groupes bancaires (la Caisse d'Epargne, la Banque Populaire, le Crédit Mutuel et le Crédit Agricole) couvrent 74% des prêts garantis, respectivement à hauteur de 23%, 19%, 18% et 14%. En offrant cette garantie de remboursement de l'ordre de 60 % à 70 % des crédits professionnels, France Active partage les risques avec la banque, permettant alors aux créateurs d'accéder au crédit bancaire à un taux d'intérêt raisonnable et sans recours (sinon très faiblement) aux cautions personnelles.

Ainsi, selon le même rapport, 95 % des crédits professionnels garantis obtenus par l'intermédiaire de France Active étaient à des taux d'intérêt inférieurs à 5 % et seulement 0,2% des crédits dépassait la barre des 7%. Egalement, 80% des prêts bancaires garantis ont été octroyés sans caution personnelle du créateur ou de son entourage. Tout comme le taux de pérennité à 5 ans est de 82%, ce qui témoigne d'une certaine efficacité de l'accompagnement fourni aux créateurs financés. Dans ce qui suit, nous allons voir quel est l'impact véritable de l'action de France Active en termes de nombre de projets financés et sur l'emploi.

C. Résultats obtenus et perspectives

Souvent présenté en France comme la référence des financeurs solidaires pour l'emploi, France Active veut conforter ce rôle de leader incontournable dans le domaine de l'économie sociale et solidaire à travers la croissance de ses résultats. Dans son rapport d'activité en date du 31 Décembre 2010, le dernier disponible au moment de cette rédaction, les chiffres suivants sont avancés.

- **27 956 emplois créés et/ou consolidés** dont la répartition entre ses deux cibles est de 8809 dans la création d'entreprises par des personnes en difficulté, contre 19 147 emplois créés ou consolidés par des entreprises solidaires financés par le réseau. Le taux de croissance est de 40% par rapport aux chiffres de 2009, établis à 19 973 emplois.
- **6 774 projets financés** (dont 5 890 en faveur des créateurs en difficulté et 884 en faveur des entreprises solidaires) contre 5 141 projets financés en 2009. Soit un taux de croissance de 32%, avec une viabilité à 5 ans des entreprises créées de 82%.
- **183,6 millions d'€ de financement mobilisé** contre 125,35 millions d'€ en 2009, soit une croissance de 46,5%. Précisons que dans cette masse globale de financement, le soutien aux créateurs en difficulté est le plus important à hauteur de 142,6 millions d'€ (dont 115,6 millions de crédit bancaire garanti et 27 millions de prêt d'honneur NACRE) contre 41 millions d'€ de soutien aux entreprises solidaires. Cela confirme que les efforts du réseau sont concentrés en priorité sur les personnes en difficultés d'accès à l'emploi (chômeurs de longues durées, les handicapés, les femmes, les séniors...). Ces chiffres illustrent sans doute un impact très positif de l'action de France Active sur l'emploi et la dynamique économique des territoires.

Par ailleurs, en examinant le détail des projets financés par secteur d'activité, on observe également quatre secteurs qui se détachent en absorbant 71% du financement. Il s'agit du commerce (31%), des services à la personne (15%), de l'hôtellerie et la restauration (13%) et le secteur du bâtiment (12%). Ce résultat confirme le développement de ces secteurs qui constituent des réserves potentielles de création de richesse et d'emplois, auxquelles France Active apporte son soutien au même titre que les autres acteurs de l'économie solidaire.

Ainsi, selon Claude ALPHANDERY¹²⁵ « *France Active innove et propose des modèles économiques qui remettent l'humain au cœur de tous les enjeux* ». Ces résultats que nous

¹²⁵ Président d'honneur de France Active

observons semblent lui donner raison, en particulier sur la pertinence du modèle économique de France Active. D'une part, les financements de type prêt d'honneur (qui sont des avances remboursables sans intérêt) sont essentiels pour des créateurs en phase de démarrage en permettant de renforcer leurs fonds propres. D'autre part, les garanties apportées sont aussi importantes pour favoriser l'inclusion bancaire des créateurs en obtenant des financements plus conséquents.

Néanmoins, l'objectif affiché¹²⁶ du réseau pour l'horizon 2013, soit la création et /ou la consolidation de 104 000 emplois (dont 41 000 emplois pour sa première cible et 63 000 pour la seconde cible) semble trop ambitieux même en faisant des prévisions avec un taux de croissance de son activité de 50% par an. Le pari reste donc audacieux mais stimulant pour démontrer peut être que par temps de crise, la solidarité et la proximité sont des forces utiles et indispensables pour soutenir la reprise économique.

¹²⁶ Cf. Rapport 2008 de l'Observatoire de la microfinance, à son annexe 2.

Tableau 4: Synthèse des principales solutions de financement solidaire de France Active.

Nom de l'outil	Public	Montant (Jusqu'à...)	Durée	Coût
LES FINANCEMENTS REMBOURSABLES				
Prêt NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise)	Créateur et/ou Repreneur d'Entreprise	10 000 €	Entre 1 et 5ans	Aucun
Contrat d'amorçage associatif	Petite Association	10 000 €	Entre 12 et 18 mois	Aucun
Contrat d'Apport Associatif	Association	30 000 €	Entre 2 et 5 ans	Aucun
FRIS (Fonds Régional d'Investissement Solidaire)	Entreprise Solidaire ou Association	60 000 €	5 ans (7 ans dans certains cas)	2% par an
SIFA/FCP IE		1 500 000 €		
LES GARANTIES D'EMPRUNT BANCAIRE				
FAG	Créateur, Repreneur d'Entreprise ou Association	30 500 € de garantie	5 ans maximum	2% du montant garanti
FGIF	Femme souhaitant créer, reprendre ou développer une entreprise	27 000 € de garantie	Entre 2 et 7 ans	2,5% du montant garanti
FGIE	Structure d'insertion par l'activité économique	60 000 € de garantie	Entre 2 et 12 ans	2,5% du montant garanti
FGAP	Entreprise adaptée	250 000 € de garantie	Entre 2 et 15 ans	2 à 2,5% du montant garanti
FGES	Entreprise solidaire	50 000 € de garantie	5 ans maximum	2% du montant garanti
CAP TRESO	Entreprise solidaire ou association	100 000 € de garantie	1 an	0,5% du montant garanti
IMPUL'SIO	Petite et moyenne association	20 000 € de garantie	Entre 2 et 5 ans	2% par an
FACIL'BAIL	Entreprise solidaire ou association	10 000 € de garantie	5 ans maximum	2% du montant de la contre-garantie

Source : Rapport 2010, France Active.

I.2.3.2 L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)

A. Origine et ambition de l'Adie

Acteur de premier plan dans le domaine du microcrédit en France, l'Adie est également une structure associative créée en Décembre 1988 par trois bénévoles ne disposant d'aucun capital de départ. Maria NOWAK¹²⁷ qui deviendra la présidente de l'Adie va décider de mettre à profit son expérience internationale (en Afrique et en Europe de l'Est), dans le cadre de l'Agence Française de Développement (AFD) et de la Banque Mondiale, pour lutter contre l'exclusion économique et sociale en France à travers le développement du microcrédit. Elle considère que *« l'exclusion est une pauvreté insidieuse, car elle prive les hommes des moyens d'agir. Après les avoir réduits à l'impuissance, elle les met dans la dépendance totale de la société à travers les mécanismes d'aide qui leur permettent de survivre, mais leur enlève la maîtrise de leur destin. La rançon du capitalisme est cette destruction des valeurs d'une société, la disparition des liens sociaux, la perte d'accès au droit le plus élémentaire, qui est le droit à l'initiative économique »*¹²⁸. Cette conviction va se structurer autour de trois piliers qui serviront de fondement à l'ambition de l'Adie qui est de redonner aux exclus le droit à l'initiative économique.

Le contenu du premier pilier est résumé par ces termes de la présidente : *« le travail indépendant et la micro-entreprise ne sont pas des vestiges de l'histoire, ils correspondent au contraire parfaitement aux besoins de la nouvelle économie. Il faut donc les soutenir si on veut créer des emplois et la richesse »*. De ce point de vue, comme nous l'avons évoqué précédemment dans le contexte général des économies de l'Union Européenne, on peut constater que la France n'échappe pas à cet enjeu de valorisation du travail indépendant. Lorsqu'on observe l'évolution de l'économie Française ces dernières décennies dans un contexte de concurrence mondiale, la conjonction de plusieurs facteurs justifie la pertinence du travail indépendant comme complément voire comme alternative au travail salarié. En premier lieu, on observe qu'elle est fortement marquée par une désindustrialisation progressive couplée à des vagues de délocalisation d'activités vers des pays réputés à bas coût (Europe de l'Est, pays émergents asiatiques...), comme en témoigne actuellement la multiplication de plans sociaux. Par conséquent, le chômage explose tout comme le nombre

¹²⁷ Elle a été la première présidente, fondatrice de l'Adie et présidente du Réseau Européen de Microfinance depuis sa création en 2003 jusqu'en 2008.

¹²⁸ Extrait du recueil " l'aventure du microcrédit en France, 20 ans de l'ADIE", page 21.

de travailleurs pauvres, c'est-à-dire qui ont recours aux contrats précaires de type CDD ou au travail à temps partiel, qui deviennent ainsi dépendants plus ou moins durablement des minima sociaux.

En second lieu, les études sur l'évolution démographique de la population Française font clairement état d'un vieillissement¹²⁹ de celle-ci, créant ainsi une forte demande dans le domaine des services (notamment les services de proximité ou à domicile). Enfin, le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication favorise également l'essor de ces activités de service en permettant le travail en petite unité de production.

Dans ce contexte, le travail indépendant apparaît comme un moyen de créer son propre emploi pour les populations exclues, en exploitant leurs propres compétences à condition qu'il y ait d'autres éléments facilitateurs que nous présentons dans les piliers suivants.

Dans le second pilier, l'idée défendue est de considérer que toute personne qui veut entreprendre doit avoir les moyens de le faire. Cela signifie en particulier, qu'elle doit non seulement accéder au capital de départ nécessaire à son entreprise (via le microcrédit par exemple) mais aussi elle doit bénéficier d'un environnement réglementaire favorable à la très petite entreprise. De ce point de vue, il convient de souligner la contribution de l'Adie aux nombreuses avancées en matière législative et réglementaire pour le développement de la micro-entreprise en France. De la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) en 2001 à la loi sur la modernisation de l'économie en 2008, nous pouvons citer à titre d'exemple :

- L'habilitation des IMFs, ayant principalement un statut associatif et reconnues d'utilité publique, à pouvoir emprunter auprès des banques (via des partenariats de crédit) pour prêter. Cette solution a permis d'atténuer considérablement la contrainte financière des IMFs éligibles qui peuvent élargir leur cible pour satisfaire une demande de microcrédit plus importante.
- La suppression du plafonnement des taux d'intérêt sur les prêts professionnels. Cette mesure est également un premier pas qui permet de favoriser à terme la viabilité opérationnelle des IMFs que nous allons préciser dans le troisième pilier ci-après.
- La reconnaissance de la création de micro-entreprise (ou du travail indépendant) comme voie d'insertion dans l'activité économique au même titre que le travail salarié.

¹²⁹ Selon les études de l'INSEE fin 2010, un Français sur six a plus de 65 ans. Voir le lien suivant : <http://e37.eu/6y>

- Plus récemment, la création du régime de l'auto-entrepreneur a également contribué à simplifier les procédures administratives et fiscales pour favoriser l'entrepreneuriat populaire.

Le troisième pilier consiste à concilier les deux objectifs (économique et social) qui guident son action et qu'il convient de ne plus opposer. Tout l'enjeu pour les IMFs en général est de trouver le juste équilibre. Dans cette perspective, la philosophie de l'Adie a été dès le départ de considérer qu'à partir d'une certaine maturité il devient indispensable pour une IMF de couvrir les coûts de sa fonction crédit par son propre produit, c'est-à-dire les intérêts du crédit, afin de pouvoir poursuivre à grande échelle sa mission sociale. C'est pourquoi depuis 2008 l'Adie a mis en place un plan d'action sur 5 ans appelé « chantier équilibre » pour essayer d'atteindre l'équilibre de son activité crédit en 2013 et devenir ainsi moins dépendant de subventions publiques qui se réduisent.

Au delà de l'Adie, cette exigence d'équilibre est de façon générale une préoccupation majeure de la plupart des IMFs dans les pays Européens (De Bandt et Nowak, 2006), mais également un sujet de controverse dans la littérature académique. Néanmoins, il est généralement admis que l'objectif de viabilité est un impératif nécessaire à la réalisation de la mission sociale des IMFs (Dayson et Vik, 2008)¹³⁰. Nous situons notre propos dans cette perspective en mettant l'accent sur la viabilité dite « opérationnelle¹³¹ » qui permet de garantir la pérennité de l'activité des IMFs, voire leur autonomie financière.

Dans cette approche, l'équilibre qui est recherché est un objectif minimal de couverture des coûts liés aux opérations de crédit uniquement (au regard de la mission sociale de l'IMF) car sinon, il y a un risque de dérive où l'objectif économique l'emporterait sur l'objectif social à l'image du cas de l'IMF Mexicaine « Compartamos » traité par Rosenberg (2007). En revanche, lorsqu'il s'agit d'envisager une viabilité financière pour une IMF, cela implique une prise en compte de ses coûts globaux (y compris ceux liés aux prestations de services non financiers). Par conséquent, cette exigence d'équilibre financier oblige l'IMF à répercuter sur son taux d'intérêt l'ensemble des coûts qu'elle subit, ce qui aura un impact négatif sur la demande de financement. Ce faisant, l'exigence d'équilibre financier ne peut

¹³⁰ Ces deux auteurs de l'Université de Salford (UK) ont été les lauréats du prix Européen de la recherche en Microfinance en 2008. En réalisant une étude appliquée sur 5 IMFs actives au Royaume Uni, ils ont établis les facteurs déterminants de la viabilité opérationnelle des IMFs les plus performants. Situant le modèle Britannique entre celui de l'Europe occidentale (dominé par des subventions visant l'inclusion sociale) et celui de l'Europe de l'Est (plus orienté vers la performance économique), ils estiment que les IMFs Britanniques peuvent servir de leçons en termes d'équilibre entre performance économique et sociale. Voir leur papier pour plus de détails.

¹³¹ Cette notion est définie comme étant le degré de couverture par une IMF de ses coûts (charges liées à l'activité) par les revenus de son activité principale (i.e. les intérêts sur le crédit distribué).

être satisfaite qu'au détriment de l'objectif social, c'est-à-dire servir une demande plus faible à des conditions plus onéreuses.

D'ailleurs, les auteurs précédents établissent dans leurs conclusions que même les IMFs les plus viables n'atteignent que seulement 60% de couverture des coûts (ou soutenabilité), ce qui signifie que la marge de progression reste encore importante pour envisager l'autonomie financière et la pérennité. En même temps, ils estiment que cet impératif de viabilité n'est pas possible partout et pour toutes les IMFs en Europe, parce que le cadre réglementaire, l'étendue du marché et la sensibilité aux coûts jouent un rôle important. C'est pourquoi cette question reste ouverte entre les partisans de deux approches protagonistes. Les premiers estiment que le microcrédit est avant tout une activité économique qui doit être soumise aux lois de la rentabilité¹³² et les seconds soutiennent au contraire qu'il est certes une activité économique mais au service d'une finalité sociale.

B. Structure organisationnelle et modèle économique de l'Adie

L'Adie est une IMF associative qui est présente sur l'ensemble du pays. Son organisation est établie de manière à être au plus près des populations cibles. Elle a mis en place un réseau de proximité de 18 Directions Régionales qui pilotent environ 120 antennes locales (dans les départements, les communes...) et 190 permanences à travers tout le territoire national (y compris les DOM-TOM).

En termes de ressources humaines, l'Association compte sur une équipe d'environ 500 permanents (ou salariés) et plus de 1700 bénévoles disposants de compétences très variées (experts comptable, gestion, appui administratif, développement commercial, insertion bancaire...). Toute son action et sa réussite reposent sur la coordination et l'engagement de ses équipes à tous les niveaux (national, régional ou local) au profit des micro-entrepreneurs financés. Dans les antennes et permanences locales, les équipes assurent l'accueil des porteurs de projet, l'instruction des demandes de financement et l'octroi des prêts, tout comme le suivi ou l'accompagnement post création. Ainsi, chacune des Directions Régionales est organisée en trois pôles :

- **Le pôle crédit**, correspondant au cœur de métier de l'Association, est chargé de gérer la relation de crédit avec les clients depuis la décision de prêt (en comité de crédit) jusqu'au recouvrement des créances.

¹³² Pour une vision critique de cette approche, voir les articles de Servet (2006a et 2006b) ou Hofmann et Marius-Gnanou (2003 et 2007).

- **Le pôle accompagnement**, initialement présenté comme une option, s'est restructuré depuis 2008 pour devenir un véritable pôle métier et un dispositif indispensable de soutien au développement du microcrédit. Nous reviendrons à titre illustratif sur les principaux services d'accompagnement mis en place par l'Adie dans le cadre de la réforme de son offre d'accompagnement de manière à la rendre plus professionnelle (voir le point I.3.2).
- **Le pôle administratif** permet à la fois d'assurer le bon fonctionnement administratif des Directions Régionales et des différents comités ad hoc ou spécialisés (comité de surveillance, comité national des bénévoles,...), mais aussi il assure le lien et la coordination entre les deux pôles métier (crédit et accompagnement).

Par ailleurs, **le modèle économique de l'Adie** repose sur la mise en place de solides partenariats financiers tant privés que publics. De façon générale, les partenariats publics sont des sources traditionnelles de financement conditionnel ou non (via diverses subventions) pour les acteurs de la finance solidaire. De ce point de vue, l'Adie bénéficie de soutiens importants au niveau Européen et national. Citons à titre d'exemple, les subventions du Fonds Social Européen (FSE), du Fonds Européen de Développement Régional (FEDER), de l'Agence Nationale pour la Cohésion sociale et l'Egalité (ACSE), de la Caisse des Dépôts, des Conseils Régionaux, des Conseils Généraux, de Pôle Emploi, du Conseil National des Missions locales etc.

Cependant, la particularité de l'Adie est d'avoir obtenu du ministère de l'économie et des finances, la reconnaissance d'utilité publique et l'habilitation qui l'autorise à emprunter auprès des banques privés pour pouvoir financer ses activités de prêts, au-delà de ses fonds propres. Cette habilitation a été un argument majeur parmi d'autres pour convaincre plusieurs banques privées à investir indirectement (via l'Adie) dans le secteur de la finance solidaire en France. A ce titre, des accords financiers portant sur des lignes de crédit à taux faible (de l'ordre de 3 à 4%) ont été conclu au niveau national et local avec de grands groupes bancaires comme BNP Paribas, Société Générale, la Banque populaire... Il convient de préciser que ces crédits étant destinés à satisfaire les demandes de microcrédits auprès de l'Adie, le partage du risque est consenti pour 30% par la banque partenaire et le reste (c'est-à-dire les 70%) est garantie par l'Etat via le Fond de Cohésion Social, créé en 2005 par la loi Borloo.

Au final, le pôle crédit est entièrement financé par les lignes de crédit des partenaires privés. Par conséquent, l'Adie facture à ses clients un taux d'intérêt de l'ordre de 8 à 9% incluant un taux de marge qui sert à amortir en partie les charges d'exploitation de

l'Association (frais de personnels, gestion des opérations de crédit etc....), le reste étant comblé par les diverses subventions (Européennes et nationales).

Toutefois, dans un contexte économique difficile (effet de la crise) avec des subventions qui diminuent de plus en plus, un objectif récemment réaffirmé par l'Adie¹³³ est de tendre vers l'autonomie financière du pôle crédit pour 2013, conformément au plan du « chantier équilibre ». Cela suppose à la fois de maîtriser davantage les coûts tout en augmentant la production afin de poursuivre son objectif d'offrir du microcrédit aux clients les plus défavorisés. D'ailleurs, fort de son expérience dans le domaine du microcrédit et de la création d'entreprise, l'Adie a lancé deux nouveaux projets qui restent au cœur de sa mission :

- Le microcrédit pour l'emploi qui permet de lever les freins financiers face à l'emploi.
- Créajeunes qui est un projet d'accompagnement des jeunes âgés de 18 à 32 ans qui ont un projet de création d'entreprise.

C. Résultats obtenus

L'Adie connaît globalement une activité très soutenue et une répartition sectorielle des projets financés très variée, en couvrant pratiquement tous les domaines d'activité. Pour fournir une illustration statistique, différents rapports¹³⁴ nous offrent quelques données remarquables.

A titre d'exemple, en 2009 le secteur du commerce (sédentaire et ambulant) représentait 46% des entreprises financées, contre 25% pour les services ; alors que le bâtiment quant à lui totalisait 9%, l'hôtellerie et la restauration 7%, le cumul de l'artisanat, l'agriculture et le transport, s'élevait à 11%. Depuis sa création jusqu'au 31/12/2011, l'Adie a distribué près de 106 000 microcrédits (pour un montant cumulé de 288 781 916 Euros) en permettant de financer plus de 78 000 micro-entreprises créées par des chômeurs et des allocataires de minima sociaux, et en créant environ 106 000 emplois. Notons également que le taux de pérennité des entreprises financées est proche de la moyenne nationale des entreprises individuelles, soit 65% (contre 70% pour l'Adie) après deux ans, et 57% (contre 59%) après 3 ans. Quant au taux d'insertion¹³⁵ des personnes financées, il s'établit à 80%.

¹³³ Cf. lettre de la présidente de l'ADIE issue de la décision du conseil d'administration du 15 Juin 2010.

¹³⁴ En particulier, les rapports d'activités (2009 à 2011) de l'Adie, le rapport (2009) de l'Inspection Générale des Finances sur le microcrédit...

¹³⁵ Ce taux mesure sur une période de 5 ans consécutifs, la part des personnes soutenues par l'Adie qui sont sorties des dispositifs d'aide sociale.

Cependant depuis sa création, pour la première fois en 2010 dans un contexte de crise économique, l'Adie a connu sa première baisse d'activité par rapport à l'année précédente. Bien entendu la crise a affecté tout le monde, mais son impact est encore plus sévère sur les micro-entrepreneurs clients de l'Adie, qui sont parmi les plus vulnérables. Deux raisons principales sont mises en avant. Il s'agit d'une part de la montée du risque qu'il convient de maîtriser, et d'autre part du manque de fonds propres pour les créateurs qui est dû notamment à la suppression de l'EDEN¹³⁶ qui était un dispositif public approprié pour cela. D'ailleurs sur cette question de l'impact de la crise sur les micro-entrepreneurs financés par l'Adie, une enquête de l'institut CSA réalisée fin Mai 2009 auprès de 452 clients de l'Adie ayant été financé pendant les 18 mois précédents, montre trois informations majeures, à savoir :

- « La majorité des micro-entrepreneurs se disent touchés par la crise (75% dont 40% très touchés) ;
- Ils expriment une forte demande d'accompagnement pour les aider à traverser cette période. 53% disent se sentir très isolés, même si 69% déclarent être bien soutenus par l'Adie ;
- Malgré cela, 80% se disent optimistes pour les deux années à venir »¹³⁷.

Par ailleurs, une autre source d'enseignement se situe dans les résultats des études d'impact réalisées tous les trois ans par l'Adie, afin d'évaluer l'efficacité de son action sur ses clients. Plus précisément, la dernière étude d'impact réalisée en 2010 montre des résultats positifs, notamment en termes de création d'emploi, de satisfaction des clients par rapport à leur expérience de la création d'entreprise et des services d'accompagnement apportés par l'Adie. En guise d'illustration chiffrée, nous avons les résultats suivants.

- Un taux d'insertion des créateurs (défini précédemment) qui s'établit à 79% avec des entreprises en activité qui créent en moyenne 1,38 emplois (contre 1,20 pour l'étude réalisée en 2007), malgré un contexte de crise. C'est l'un des résultats importants de cette étude qui montre que dans un contexte difficile, les TPE (Très petites Entreprises) constituent un ressort pour l'emploi.
- Un taux de satisfaction d'avoir créé son entreprise qui est de 90% (dont 63% très satisfait). Il convient de souligner également que 83% des créateurs dont l'entreprise n'a pas été viable déclarent être satisfaits néanmoins de leur expérience (dont 57% très

¹³⁶ EDEN signifie « Encouragement pour le Développement d'Entreprises Nouvelles », qui est un prêt d'honneur à taux zéro qui était géré par l'Adie pour le compte de l'Etat et distribué en complément d'un prêt (microcrédit ou autre...).

¹³⁷ Extrait du Rapport d'activité de l'Adie 2009, page 11.

satisfaits). Cela montre qu'au final, quel que soit le devenir de la micro-entreprise créée l'expérience s'avère largement bénéfique pour les créateurs.

- Un taux de satisfaction à l'égard des services de l'Adie de 96% (dont 73% très satisfaits). Cela témoigne de l'intérêt et de l'efficacité de la gamme de services d'accompagnements que l'Adie a fait l'effort de restructurer et de développer depuis 2008.

En définitive, malgré un contexte de crise rendant encore plus difficile l'activité des IMFs associatifs et leurs clients, les besoins de microcrédits et d'accompagnement sont réels et l'engagement des partenaires à tous les niveaux demeure essentiel pour surmonter les difficultés.

I.2.3.3 Les institutions de capital risque solidaire : l'exemple de Garrigue

Il peut paraître étonnant de parler d'institutions de capital risque lorsqu'on évoque les acteurs de la microfinance conventionnelle, d'autant plus que cela peut être discutable pour au moins deux raisons. La première tient au fait que le capital risque finance traditionnellement des entreprises certes de petite taille, mais possédant un savoir faire technologique important et une forte propension à innover. Ce qui n'est pas de toute évidence le cas des entreprises habituellement financées par microcrédit. La seconde raison est liée au choix largement dominant des entrepreneurs financés par microcrédit de démarrer souvent leur activité sous le statut juridique d'entreprise individuelle, et plus récemment celui d'auto-entrepreneur. Ce statut qui présente l'avantage d'une fiscalité simplifiée et d'une grande facilité de mise en œuvre, ne permet pas en revanche l'existence d'un capital social de l'entreprise créée qui soit dissociable du patrimoine de son créateur. Par conséquent, cette absence de capital social empêche de fait ce type d'entreprise de pouvoir se financer par recours au capital risque, dont l'intervention s'opère essentiellement par prise de participation au capital de l'entreprise financée.

Cela étant, la prise en compte de ces acteurs doit être considérée dans une approche extensive de la microfinance, allant au-delà du simple microcrédit classique. En effet, cela implique de tenir compte d'autres types de ressources solidaires et de faible ampleur qui permettent de financer soit une création de petites entreprises (type PME) ou de satisfaire un besoin social reconnu. Comme nous allons le voir dans ce qui suit, l'activité de Garrigue s'inscrit dans ce cadre en étant une société de capital risque solidaire qui investit dans des entreprises ayant une utilité sociale.

A. Origine, objectif et évolution de Garrigue

Créée en 1985 sous forme coopérative par un groupe de 19 personnes membres de l'Agence de Liaison pour le Développement d'une Economie Alternative (ALDEA)¹³⁸, Garrigue est l'une des premières structures nationales de capital risque solidaire. Dans son manifeste pour une autre économie¹³⁹, Garrigue inscrit son action dans une approche critique des modes de production actuels, de fonctionnement des marchés... en s'attachant à bâtir des propositions alternatives concrètes, fondées sur d'autres valeurs que celle de l'économie dominante¹⁴⁰.

Pour cela, l'objectif qui guide son action est la recherche de « *plus value sociale, en termes d'emplois stables, de vie démocratique, de respect de l'environnement et de lutte contre l'exclusion* »¹⁴¹. C'est ainsi que Garrigue offre aux épargnants soucieux d'une affectation responsable et utile de leur épargne une alternative concrète d'investissement qui est économiquement viable. La qualité de son engagement au niveau national lui a permis d'obtenir depuis 2002 l'agrément ministériel « Entreprise Solidaire », renouvelable tous les 5 ans. Cette reconnaissance lui permet d'accroître ses moyens d'intervention auprès des entreprises solidaires en étant habilité à recevoir les fonds issus du Plan d'Epargne Entreprise (PEE)¹⁴² au titre de la loi sur l'épargne salariale du 19 février 2001, ainsi que du Plan d'Epargne pour la Retraite Collective (PERCO) (Loi Fillon 2003).

Par ailleurs, Garrigue s'insère dans un réseau de partenaires solidaires pour favoriser le développement de son activité, tant à l'échelle nationale qu'internationale. C'est le cas en France de son partenariat historique avec le réseau des CIGALES¹⁴³, notamment pour étendre son ancrage territorial. Dans la même perspective, Garrigue a signé en 2005 une convention

¹³⁸ L'ALDEA est née au début des années 1980 dans le but de faire émerger des pratiques alternatives à celles de l'économie dominante fondée sur la loi du marché. Selon les termes de son fondateur, Patrice SAUVAGE, l'idée est d'imaginer « *un monde où chacun retrouve la liberté de conduire son destin et participe à l'économie de son environnement* ».

¹³⁹ Disponible en préambule de ses statuts sur le lien suivant : <http://e37.eu/6z>

¹⁴⁰ De ce point de vue, voir également l'analyse de De Perthuis et Petit (2005), la finance autrement ...

¹⁴¹ Extrait du lien : <http://e37.eu/6->

¹⁴² Sur ce volet, Garrigue coopère également avec les FCPE solidaires de Natixis, du Crédit Coopératif, et du CIC Crédit Mutuel.

¹⁴³ Les Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne Solidaire (CIGALES) forment une fédération nationale d'investisseurs solidaires régie par une convention d'indivision volontaire au sens de la loi de 1976 (loi n°76-1286 relative à l'organisation de l'indivision) et de celle du 10 juin 1978 (loi n°78-627 modifiant les dispositions du Code Civil relative à l'indivision). Les CIGALES offrent à la fois un soutien financier sous forme de prise de participation minoritaire au capital des sociétés mais aussi un soutien moral et technique aux créateurs d'entreprise respectueux de sa charte éthique (en privilégiant l'utilité sociale des projets, proximité et développement local, gestion démocratique...).

avec l'association de solidarité internationale Tech-Dev, qui a permis la création d'une section spécifique pour l'investissement dans des TPE Africaines appelée « Fonds Afrique ».

B. Cibles et mode d'intervention

Les entreprises visées par l'action de Garrigue sont en général des TPE (Très Petites Entreprises) ou des PME (Petites et Moyennes Entreprises) solidaires, dont le statut juridique autorise une prise de participation dans le capital. Il s'agit des sociétés anonymes (SA), des sociétés à responsabilités limitées (SARL), des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) ou des sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP). De plus, pour être éligible au financement Garrigue, les entreprises candidates doivent clairement démontrer l'utilité sociale de leur projet qui s'évalue selon quatre critères :

- 1 – La capacité de l'entreprise à offrir un produit ou un service durable (c'est à dire dont la production ne pousse pas à une consommation inutile ou au gaspillage) tout en étant respectueux de l'environnement.
- 2 – L'engagement solidaire de l'entreprise qui doit s'investir notamment dans son environnement de proximité, dans un souci de développement local durable et respectueux de l'humain. En particulier, elle doit assurer la création d'emplois non délocalisables et accessibles notamment aux exclus, afin de favoriser leur réinsertion socio-économique.
- 3 – Un mode de fonctionnement démocratique de l'entreprise qui privilégie un management collégial et participatif, fondé sur une relation de partenariat et de solidarité entre les différentes parties prenantes.
- 4 – La viabilité économique du projet qui est la condition nécessaire à son soutien mais aussi à son développement, et surtout à la pérennité des emplois qui seront créés dans une perspective durable.

Ainsi, grâce à l'épargne de ses actionnaires, Garrigue intervient sous formes de prises de participations minoritaires, comprises entre 5 et 30%, au capital des entreprises sélectionnées qui peuvent être en phase de création ou de développement (ancienneté inférieure ou égal à 7 ans). Notons que ces participations peuvent être complétées par des apports en comptes courants d'associés. Précisément, ces apports sont des prêts que les associés (en particulier les dirigeants) d'une PME de type SARL par exemple, accordent à

leur entreprise pour alimenter ce qu'on appelle « les quasi-fonds propres »¹⁴⁴. Ces derniers, lorsqu'ils s'ajoutent au capital social inscrit au passif de l'entreprise, représentent ses fonds propres élargis qui constituent un indicateur important de sa solvabilité. Notons également que les montants investis par Garrigue sont très variables : de 4500 à 30000€ pour les interventions en capital ; et de 9 000 à 30 000 € pour les apports en compte courant d'associés.

Par ailleurs, pour être en accord avec son rôle de capital risqué, la durée d'intervention de Garrigue est fixée à cinq ans. Par conséquent, au terme de cette période de financement et d'accompagnement technique, Garrigue doit sortir du capital de l'entreprise en vendant ses participations prioritairement aux salariés de l'entreprise. Toutefois, à défaut d'une demande interne suffisante, les parts peuvent aussi être partiellement ou totalement rachetées par des particuliers ou des institutionnels.

C. Résultats et perspectives de croissance

Malgré la crise récente dont les impacts négatifs n'ont pas épargnés certaines jeunes entreprises financées et accompagnées par Garrigue, sa structure de capital progresse régulièrement, comme le montre le tableau¹⁴⁵ ci-après :

Tableau 5 : Structure et évolution du capital de Garrigue

	Périodes d'exercice		
	30/04/2009	30/04/2010	28/02/2011
Nombre de Sociétaires	707	784	856 ⁽¹⁴⁶⁾
Nombre de parts souscrites	31 101	40 409	53 620
Capital Social (en €)	2 394 777	3 111 493	4 128 740

Source : Synthèse de l'auteur, réalisée à partir des données des rapports disponibles.

Cette progression régulière du nombre de sociétaires composés de personnes morales et physiques, renforçant ainsi la capitalisation de Garrigue, témoigne d'une certaine adhésion à

¹⁴⁴ Ces quasi-fonds propres sont constitués par exemple par des obligations convertibles, des prêts participatifs ou des apports permanents d'associés... et n'existent pas d'un point de vue comptable au passif de l'entreprise bien que jouant un rôle important en analyse financière comme indicateur de solvabilité de l'entreprise.

¹⁴⁵ Voir les différents rapports du directoire et du conseil de surveillance, pour plus de détails. Disponible sur le lien : www.garrigue.org

¹⁴⁶ En particulier, ce nombre de sociétaires est composé de 44 personnes morales et 19 CIGALES. Rappelons qu'une CIGALE est un regroupement de personnes physiques (entre 5 et 20 maximums) qui mettent en commun leur épargne en « indivision volontaire » pour décider collectivement de son investissement au sein d'entreprises qui produisent une plus-value sociale et environnementale.

sa philosophie : « investir autrement ». En Octobre 2010, Garrigue a fêté ses 25 ans d'activité durant lesquelles, la coopérative a accompagné plus de 160 entreprises mettant en œuvre des activités à forte plus-value sociale et environnementale. Elle a investi plus de 3 millions d'Euros qui ont permis la création ou la consolidation de plus de 3 600 emplois.

Par ailleurs, malgré les difficultés de croissance dans un contexte de crise, les perspectives de Garrigue restent résolument orientées vers la voie du développement de ses activités. Pour cela, différentes mesures sont envisagées par son directoire pour les années à venir. Il s'agit notamment de:

- Renforcer son équilibre financier à travers un meilleur suivi de ses participations, afin de limiter ses provisions pour risque de perte ;
- Attirer d'avantage de sociétaires¹⁴⁷ pour poursuivre son augmentation de capital, qui est indispensable à l'accroissement de ses moyens d'action ;
- Intensifier sa politique de régionalisation, à travers la mise en place de nouveaux partenariats locaux servant de relais de proximité, pour un meilleur suivi de ses investissements en provinces ;
- Multiplier ses appels aux fonds d'épargne salariale tout en consolidant les acquis de ses partenaires traditionnels (Natixis Inter épargne, Crédit Coopératif, Crédit Mutuel CIC) etc...

En définitive, cet exemple de Garrigue nous offre une illustration de la diversité des acteurs de la microfinance, de son caractère innovant et socialement utile. L'épargne est investie de façon responsable et solidaire dans des activités génératrices d'emplois et respectueuses de l'environnement (énergies renouvelables, commerce équitable, produits biologiques etc.). Ce modèle souvent présenté comme une utopie prouve bien à travers la réussite des entreprises parrainées, la pertinence d'une démarche de prise de risque visionnaire où l'utopie rencontre progressivement son marché. Ce marché émergent est celui des nouvelles tendances de l'entrepreneuriat et de la consommation.

¹⁴⁷ Notamment les personnes assujetties à l'ISF qui peuvent bénéficier d'importants avantages fiscaux dans le cadre de la loi dite « TEPA ».

I.2.3.4 Les sociétés financière à caractère solidaire : l'exemple de la Nouvelle Economie Fraternelle (NEF)

A l'image des institutions de capital de risque solidaire, cette catégorie d'acteurs ne doit être considérée également que dans une approche extensive de la microfinance, au regard notamment des valeurs partagées et de la finalité de leurs actions.

En effet, si on s'en tient uniquement aux montants de financement accordés par la NEF dont la moyenne reste supérieure¹⁴⁸ aux montants admis dans les standards Européens de la microfinance (soit 25 000 € maximum), elle pourrait être hors cible. Cependant, il n'en demeure pas moins que la NEF intervient de façon marginale dans le cadre strict de la microfinance, en finançant par exemple des chômeurs créateurs d'entreprises individuelles (9% de ses prêts en 2010).

De plus, c'est un acteur majeur parmi les organismes financiers qui proposent un modèle alternatif ambitieux, et qui fait ses preuves dans ce contexte actuel de crise économique et écologique avec ses conséquences néfastes. C'est pourquoi il nous a paru pertinent de présenter l'organisation de la NEF et ses modalités d'intervention dont l'objectif des financements vise explicitement à « *soutenir la création et le développement d'activités professionnelles et associatives à des fins d'utilité sociale et environnementale* »¹⁴⁹. Cette ambition l'inscrit pleinement parmi les acteurs de l'économie sociale et solidaire.

A. Présentation générale

Créée à l'origine en 1979 sous le statut associatif (loi 1901), la NEF s'est transformée en 1988 pour devenir une société financière coopérative anonyme à capital variable. En adoptant ce nouveau statut, la NEF a délibérément choisi d'élargir ses moyens et son ambition pour mettre en œuvre sa vision d'une pratique bancaire solidaire et éthique, inspirée par les idées de Rudolf STEINER¹⁵⁰ (1861-1925). Rappelons que les organismes financiers sous le statut coopératif partagent un certain nombre de principes et valeurs communes¹⁵¹ fondées notamment sur la coopération, la solidarité, la transparence financière...qu'ils respectent dans leur mode de fonctionnement.

¹⁴⁸ Dans sa publication de la liste des prêts 2010, on observe que quelque soit le secteur d'activité financé (culturel, écologie ou social), le montant moyen le plus faible est de 25393€ pour le secteur culturel

¹⁴⁹ Extrait du lien : <http://bit.ly/VPM3j2>

¹⁵⁰ Il s'agit d'un philosophe Autrichien du XIX^{ème} siècle assez critique vis-à-vis du système économique fondé sur le libéralisme et dont la perception du rôle de l'argent dans la société (à l'image d'autres intellectuels de l'époque comme Friedrich Raiffeisen [1818-1888] en Allemagne) ont servi de fondements aux pratiques coopératives contemporaines. Voir le lien suivant : <http://bit.ly/V4aGY5>

¹⁵¹ Voir le détail sur la charte de la NEF disponible sur le lien: <http://bit.ly/SOTjAn>

Face aux problèmes d'exclusion et de précarité, l'ambition des organismes coopératifs (comme la NEF) est de s'appuyer sur leurs valeurs et principes, pour offrir des solutions financières différentes de celles du système capitaliste dominant. Plus précisément, il s'agit de modifier le rapport de l'homme au capital en instaurant des règles de décision jugées « plus équitables » et transparentes car le statut coopératif induit une double qualité. Les clients ou « usagers » sont aussi propriétaires ou « sociétaires » de la coopérative. Cela modifie totalement les règles de gestion et de prise de décision au sein de l'entreprise, en limitant les conflits d'intérêts de type employeurs – employés (ou principal- agent). Le pouvoir de décision est basé sur un principe d'égalité « une personne = une voix » quel que soit le nombre de parts détenus dans le capital de l'entreprise, tout comme l'adhésion ou la sortie de la coopérative est complètement libre.

B. Modalités et moyens d'intervention

En tant que société coopérative financière, comptant plus de 30000 sociétaires, pour un encours de capital de près de 26 millions d'euros¹⁵², la NEF bénéficie d'un double levier. En premier lieu, elle est agréée « entreprise solidaire », dont le label est encadré par la loi sur l'épargne salariale du 19 Février 2001⁽¹⁵³⁾. Cela lui permet d'une part d'obtenir des financements spécifiques via notamment les Fonds Communs de Placement d'Entreprises Solidaires (FCPES) qui sont des fonds d'épargne salariale. D'autre part la NEF peut faire profiter à ses sociétaires d'avantages fiscaux incitatifs, ce qui est un argument non négligeable pour souscrire à son capital¹⁵⁴. En second lieu, elle est habilitée par le Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement (CECEI) à réaliser des opérations de banques, à l'exception notable de ne pas pouvoir offrir des dépôts à vue, ce qui différencie la NEF d'une banque traditionnelle.

Ainsi, pour jouer son rôle, la NEF exerce une double activité de collecte d'épargne et de distribution de crédit.

En premier lieu, **pour son activité de collecte d'épargne**, la NEF propose à ses épargnants une diversité de produits à travers deux options :

- La première option consiste à souscrire des parts de capital de la NEF en devenant sociétaire. Il existe à cet effet différentes catégories de parts (notées A, B, C ou G), qui

¹⁵² Données de son rapport d'activité au 31/12/2011

¹⁵³ Disponible sur le lien suivant : <http://bit.ly/12ySjRK>

¹⁵⁴ Selon Brana et Jégourel (2007), ils peuvent obtenir une réduction d'impôt sur le revenu pouvant aller jusqu'à 25% des souscriptions en numéraire au capital initial, ou aux augmentations de capital de la NEF.

différent selon leur rémunération ou le fait de conférer ou non à son détenteur un droit de vote. Toutefois, conformément aux statuts de la coopérative, « *les parts sont l'expression de l'engagement et de la responsabilité des sociétaires à l'égard de la réalisation des buts de la société... et elles sont nominatives, transférables, négociables et indivisibles à l'égard de la société* » (cf. statut de la NEF, Titre 2, article 8 et suivants pour plus de détails).

- La deuxième option consiste à déposer son argent sur des comptes rémunérés. L'épargnant choisit entre différents dépôts à terme selon le type de projet qu'il souhaite soutenir. Par exemple le dépôt à terme Microfinance (pour financer des IMFs), le compte d'épargne Nature (pour soutenir des projets écologiques)... ou un plan d'épargne NEF. Ce dernier est une formule qui combine différents dépôts à terme, visant à soutenir des actions de solidarités dans les pays du Sud.

Précisons que les fonds collectés à travers ces deux options sont les plus stables pour la NEF (durée comprise entre 2 et 10 ans, avec des taux de rendement compris entre 2 et 3,6%) et constituent ses ressources directes, servant de base à ses opérations de prêts.

Cependant, il existe une autre source de ressources qualifiées « d'indirectes », car étant collectée par le Crédit Coopératif pour le compte de la NEF dans le cadre d'une convention. Il s'agit de fonds issus soit d'ouverture de Compte-chèques NEF ou de Comptes sur livret NEF, en raison de l'impossibilité pour la NEF de réaliser directement de telles opérations, qui sont exclusivement réservées aux banques. Ainsi, la NEF récupère ces fonds par un mécanisme particulier de prêts appelés « droit de tirage¹⁵⁵ » accordé par le Crédit coopératif. Toutefois, ces fonds ont une durée plus courte (généralement inférieure à 2 ans), ce qui empêche leur utilisation pour des investissements de long terme. C'est pourquoi, la NEF privilégie le placement de ces fonds sur des comptes à termes, dont les revenus lui permettent de baisser ses marges sur les prêts d'investissement.

En second lieu, **pour son offre de crédit**, la NEF propose à la fois des prêts professionnels et des prêts aux particuliers. Les premiers sont classés en trois catégories :

- **les prêts professionnels et associatifs** sont les premiers types de prêts qui demeurent les plus distribués et pour lesquels la NEF a été agréée au départ par la banque de France ;
- **les prêts bonifiés à l'agriculture** pour soutenir les cultures de produits biologiques ;

¹⁵⁵ Cette convention établit que la NEF récupère 90% des dépôts sur livret NEF et 75% des dépôts sur compte-chèques NEF, à des conditions particulières de taux qui sont renégociés tous les trois mois en fonction de l'évolution des taux du marché. Et, en cas de rupture de la convention par la NEF, elle doit rembourser les fonds utilisés.

- **les prêts pour la création d'entreprise** sont aussi importants et se sont développés grâce à l'agrément SOFARIS¹⁵⁶ dont bénéficie la NEF.

Notons que l'ensemble de ces prêts sont essentiellement à moyen et long terme (durée comprise entre 2 et 15 ans) pour un montant minimal de 10 000 euros, à des conditions de taux établis par rapport au marché, tout en tenant compte des spécificités de chaque prêt. Pour garantir les prêts, la NEF propose un large éventail de possibilités (caution solidaire, hypothèque, nantissement...) avec le souci d'être conforme à ses valeurs de solidarité et de responsabilité mutuelle.

Concernant **les prêts aux particuliers**, La NEF propose deux types de financement à ses sociétaires ayant des projets immobiliers et/ou d'investissements dans des équipements écologiques. Il s'agit de :

- **NEF immo**, qui permet de financer l'achat, la construction ou la rénovation de logements utilisant des matériaux écologiques et/ou ayant une vocation sociale, sur une durée maximale de 20 ans.
- **NEF Eco**, permettant de financer des investissements pour la maîtrise énergétique ou des équipements utilisant des énergies renouvelables, pour une durée comprise entre 3 et 10 ans et pour un montant minimum de 4 000 euros.

Il convient de préciser également que ces prêts particuliers aux sociétaires de la NEF bénéficient d'une minoration de taux de 0,05% à 0,10% par rapport aux conditions du marché. Ce type de mesure confirme l'engagement de la NEF à soutenir des initiatives protectrices de l'environnement à travers une politique de taux incitative.

C. Résultats et perspectives de la NEF

Malgré un contexte économique difficile, les derniers rapports¹⁵⁷ de la NEF dressent un panorama d'aspects positifs mais aussi quelques défis à relever.

Au titre des points positifs, on observe une forte hausse des ressources globalement collectées. En effet, bien que ce soit une tendance qui se confirme tous les ans, l'ampleur de la hausse de 2010 reste exceptionnelle. La raison couramment avancée est la suivante. En raison de la crise économique, le gouvernement a prévu sur la loi de finance 2011 une réduction de

¹⁵⁶ SOFARIS est une filiale d'OSEO BDPME, qui a pour mission de faciliter l'accès des PME et TPE en phase de création à un financement externe. Cela se passe dans le cadre d'une convention avec l'organisme financeur qui établit un partage du risque avec Sofaris qui peut couvrir jusqu'à 70% du prêt.

¹⁵⁷ Il s'agit des rapports d'activités, du Directoire et du Conseil de surveillance de la société financière coopérative la NEF.

l'ensemble des niches fiscales afin de limiter le déficit des comptes publics. Cette décision a eu un impact favorable inattendu sur l'incitation des agents à souscrire au capital de la NEF avant la disparition annoncée de certains avantages fiscaux.

Sur cette année, le capital de la NEF a fait un bond de 25% pour s'établir à 24 875 160 Euros, pour un total de 27 135 sociétaires au 31/12/2010. Toutefois, la crise et ses conséquences sociales désastreuses (chômage, faillite, saisies immobilières...) auraient suscité également un éveil des consciences quant à la responsabilité de chaque épargnant à ne pas privilégier souvent que du rendement financier, sans se soucier de l'emploi de son argent par le banquier. De ce fait, beaucoup d'investisseurs sont devenus plus sensibles aux investissements éthiques et solidaires, renforçant ainsi la pertinence des valeurs de la NEF et de son modèle économique. C'est cela qui s'est révélé profitable, en favorisant l'augmentation du nombre de nouveaux souscripteurs à son capital de près de 11% par rapport aux 24 469 sociétaires enregistrés au 31/12/2009. Notons également que les ressources indirectes, constituées par les fonds collectés par le crédit coopératif au titre des compte-chèques NEF ou livrets NEF, ont connu une progression respective de 15% et de 24% par rapport à 2009, pour des encours qui s'établissent respectivement à 108 105 222 Euros et 118 294 959 Euros.

Il convient de souligner également l'avancée du projet de banque éthique européenne (adopté en assemblée générale du 28 Mai 2011) dont la NEF est un précurseur au côté de ses partenaires Européens¹⁵⁸. La vocation de ce projet est d'offrir à l'échelle Européenne une alternative bancaire complète, fondée sur les principes d'éthique et de transparence qui régissent déjà l'activité de la NEF. Cette nouvelle dimension devient une nécessité pour la NEF afin de pouvoir assumer une relation bancaire plus directe avec sa clientèle. Cela modifierait son modèle économique actuel, encadré par son statut de société financière coopérative, dont la limite est de priver la NEF du bénéfice économique de ressources importantes que son statut ne lui permet pas de gérer directement (en particulier les compte-chèques NEF). D'où cette nouvelle ambition partagée par les sociétaires, que Jacky BLANC¹⁵⁹ résume en ces termes « *la NEF, et bien davantage encore les personnes qui s'adressent à elle, ont besoin de moyens d'actions supplémentaires que permet le statut de banque* ».

¹⁵⁸ Il s'agit de Banca Etica (en Italie), Fiare (en Espagne), Crédal, Hefboom (en Belgique) et Oekogeno (en Allemagne). Les contours du projet sont définis dans le cadre d'un manifeste que tout adhérent doit accepter. Voir le lien : <http://e37.eu/74>

¹⁵⁹ Ancien président du Directoire de la NEF et désormais investi dans la réalisation de ce projet.

Par ailleurs, au titre des faibles performances à relever, figure le recul de l'activité crédit pour l'année 2010. En effet, les effets de la crise ont fortement impactés les clients de la NEF, entraînant une hausse du volume des crédits en difficulté avec pour corollaire une attitude de prudence qui limite la mise en place de nouveaux crédits. A cela, s'ajoute d'autres causes susceptibles d'expliquer ces difficultés. En particulier, les différentes mesures de soutien public aux banques pour éviter « un crédit Crunch » a entraîné une baisse des taux du marché, créant une situation défavorable à la NEF depuis mi-2009 jusqu'au dernier trimestre 2010. Précisément, les banques ont profité de cette faveur des taux avec des ressources à moindre coût, pour financer davantage de secteurs d'activités correspondant au marché de la NEF. Cette concurrence accrue a également pesé sur le volume d'activité de cette dernière. L'ensemble de ses facteurs, auxquels s'ajoutent les exigences réglementaires¹⁶⁰ (ratio de solvabilité, ratio de liquidité, coefficient d'exploitation...), ont fortement impactés le résultat net d'impôt sur les sociétés de la NEF, qui s'est chiffré à 31386 euros (en recul par rapport à 2009).

Toutefois, en dépit de ces difficultés globales, la NEF a apporté un soutien important auprès des créateurs d'entreprises, ayant représentés près de 40% des prêts accordés en montant pour un nombre total de 127 prêts, en progression de près de 8% par rapport à 2009 où l'on comptait 118 prêts. Notons également qu'au titre des secteurs d'activités financés, près de 70% des prêts ont concernés des projets écologiques, réaffirmant ainsi l'engagement des sociétaires à financer des projets respectueux de l'environnement, malgré un durcissement des avantages fiscaux.

Nous venons de présenter dans le contexte Français, un échantillon d'acteurs reconnus parmi les plus actifs et représentatifs dans le domaine de l'économie sociale et solidaire. Ces acteurs aux statuts juridiques variés, se déploient sur l'ensemble du territoire national avec des antennes et des partenaires locaux qui soutiennent au quotidien les populations en difficulté d'insertion socio-économique.

On observe que ces réseaux d'acteurs forment un système de plus en plus complexe, avec parfois une superposition des dispositifs d'accompagnement au gré des évolutions des

¹⁶⁰ **Le ratio de liquidité** établit à 173% (en 2010) mesure la capacité de la NEF à faire face à ses échéances à court terme. Son mode de calcul a été modifié en 2010 pour durcir les exigences de liquidités des établissements de crédit et il ne doit pas être inférieur à 100%. **Le ratio de solvabilité** établit à 15,36%, mesure la capacité de l'établissement à offrir des prêts et il ne doit pas être inférieur à 8% de ses fonds propres. **Le coefficient d'exploitation** établit à 80% (rapport entre les charges d'exploitation et le produit net bancaire), mesure la rentabilité de la NEF (sans prise en compte du risque). Les autorités bancaires exigent qu'il ne soit pas inférieur à 80% afin de mieux protéger les épargnants.

politiques publiques (nationales et territoriales), donnant l'impression d'un labyrinthe pas toujours facile à comprendre pour les bénéficiaires des services.

Néanmoins, la mise en place de partenariats avec un fort encrage local, au plus près des cibles, fait que les acteurs forment un système proactif, et en bénéficiant collectivement d'une solide expérience dans le financement et l'accompagnement des créateurs novices. De ce fait, la France apparaît comme l'un des pays de l'Europe de l'Ouest où les dispositifs d'offre de microfinance sont les plus matures, malgré leur complexité relative. Ainsi, comme le souligne BOUZAGA¹⁶¹, « *la complexité apparente de ces dispositifs est la contrepartie d'un fait positif : un créateur potentiel d'entreprise qui le souhaite pourra toujours trouver un accompagnement professionnel adapté à sa situation et à son projet* ».

¹⁶¹ Chargée de mission à CNAR Financement, auteur de l'article N°443 du 15 Juillet 2011 publié dans «Jurisassociations».

I.3 Offre de services d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs européens : enjeux et modalités

Précédemment, nous avons plusieurs fois soulignés (sans plus de détails) que l'un des points de convergence majeure entre les IMFs dans les pays industrialisés en général, est le fait d'offrir conjointement des services non financiers couplés au microcrédit fourni à leurs clients. Dans ce qui suit, nous allons préciser d'avantage l'importance de ces pratiques dans le contexte Européen, en structurant notre propos autour de deux points.

Premièrement, nous allons poser les enjeux soulevés par ces pratiques, en croisant les points de vue des praticiens et de la recherche actuelle sur le sujet. Deuxièmement, nous allons illustrer à travers l'exemple de l'Adie (en France), les modalités de mise en œuvre de cet accompagnement, à travers une variété de services élaborés en fonction des besoins des clients financés.

I.3.1 Les questions posées par l'accompagnement : les enjeux

Cette dimension non financière de l'offre de microcrédit, communément appelée BDS « Business Development Services », est devenue tellement importante pour les IMFs Européennes qu'elle a fait l'objet d'un traitement spécial dans le cadre de la 8^{ème} conférence annuelle du Réseau Européen de la Microfinance (REM), qui s'est tenue à Amsterdam les 9 et 10 Juin 2011. Cette rencontre intitulée « Renforcer la microfinance avec des services d'accompagnement pérennes : Mais qui payera la note ? »¹⁶² a permis d'une part, de faire un diagnostic sur l'état des pratiques d'accompagnement dans l'union et d'autre part, d'échanger (entre chercheurs, professionnels et micro-entrepreneurs) sur deux enjeux principaux, à savoir l'efficacité et la viabilité (ou pérennité) de ces pratiques.

Sur le diagnostic des mesures d'accompagnement, les différents acteurs se sont accordés sur certains constats dont nous reprenons ici ceux qui nous semblent plus déterminants pour notre analyse.

- 1 Les expériences montrent l'existence d'un lien positif entre le recours aux services d'accompagnement et le taux de réussite des micro-entreprises accompagnées.
- 2 Les services d'accompagnement doivent répondre aux besoins, mais surtout satisfaire les demandes des clients. Autrement dit, au delà des besoins identifiés par les prestataires de

¹⁶² Traduction approximative de l'anglais: "Complementing Microfinance with sustainable non-financial services: But, who will pay the ferryman?"

services, il faut réussir à transformer ces besoins en demande. L'idée est donc de susciter une prise de conscience des destinataires des services (les micro-entrepreneurs) de l'intérêt de l'accompagnement afin d'obtenir une démarche active de leur part.

Ce point précis est important pour plusieurs raisons. D'une part, selon une étude de la DG Enterprise de la commission Européenne¹⁶³, 76% des micro-entrepreneurs Européens déclarent ne pas bien connaître les différents services d'accompagnement disponibles pour leur soutien et les modalités de leur offre. Ce manque d'information pour les micro-entrepreneurs signifie pour les prestataires de services d'accompagnement, un manque de visibilité de leur offre. D'autre part, certains micro-entrepreneurs expriment le désir de ne pas être accompagnés par les mêmes agents avec lesquels ils ont une relation de crédit, donc un rapport à l'argent, car ils ont besoin d'une relation de suivi plus personnalisée. Cet aspect soulève la question du mode d'organisation le plus adapté (internalisation *versus* externalisation) pour assurer les services d'accompagnement. Cela montre également la difficulté et l'intérêt d'établir une relation de confiance entre les différentes parties, ce qui est une condition nécessaire pour une coopération mutuellement profitable.

- 3 Enfin, on observe globalement dans la plupart des pays de l'union, un faible recours aux services d'accompagnement par les créateurs de micro-entreprises. D'où la nécessité d'essayer de comprendre les raisons afin d'y apporter les réponses appropriées.

Finalement, ce diagnostic préalable a permis de faire émerger une série de questions importantes qui ont nourri les échanges. Parmi ces interrogations, nous allons nous focaliser d'abord sur la question de l'efficacité relative des services d'accompagnement selon les deux principales modalités de leur offre à savoir l'internalisation *versus* l'externalisation (voir tableau ci-après), et ensuite sur la question de la pérennité des services.

La première question sur l'efficacité oppose donc l'offre d'accompagnement internalisée *versus* celle externalisée. Dans le premier cas, l'IMF offre un package de services (financiers et non financiers) dans lequel l'accompagnement est assuré gratuitement par des bénévoles plus ou moins expérimentés, qui soutiennent son action. Dans le second cas, les services d'accompagnement sont assurés par des prestataires professionnels, externes à l'IMF, moyennant un coût supporté soit par le client, soit subventionné plus ou moins entièrement par l'Etat (ou les collectivités).

Ainsi, l'enjeu est de savoir quelle est la modalité d'offre la plus efficace pour assurer les meilleurs services aux clients, tout en étant viable ?

¹⁶³ Support Services for Micro, Small and Sole Proprietor's Businesses of the EC.DG Enterprise (April 2002)

Il est relativement difficile de faire un choix tranché entre ces deux alternatives en termes d'efficacité, qui est communément appréciée par rapport à l'atteinte d'objectifs d'accompagnement préalablement établis. En particulier, la difficulté est liée en partie à l'existence de plusieurs indicateurs utilisés selon les études, pour mesurer cette efficacité et pouvoir comparer (Lobbezoo, 2011). Il s'agit notamment des critères suivants : la croissance du chiffre d'affaire des entreprises accompagnées, leur taux de survie, l'amélioration des compétences du créateur, l'amélioration de sa confiance en soi, sa capacité de construire un réseau etc...

Ainsi, au regard de cette absence de consensus, il semble plus pertinent d'envisager les deux approches concurrentes de façon plutôt complémentaire. Dans cette perspective, (Lusby, 2006) explique qu'au-delà de la question de l'efficacité relative des deux approches, le plus important est le développement de marchés viables pour les deux modalités d'offre de services qui doivent être considérées de manière complémentaire. L'idée défendue est la suivante. Dans un pays, des défaillances de marché peuvent conduire à deux situations symétriques de déséquilibre. D'une part, il peut y avoir un grand nombre de prestataires professionnels privés face à une demande faible. D'autre part, la situation inverse où beaucoup de micro-entrepreneurs potentiels sont incapables de payer pour des services professionnels coûteux. Dans ces conditions, l'idée est qu'un ajustement doit s'opérer.

Toutefois, cet ajustement doit passer par une recherche de solutions innovantes de rééquilibrage, plutôt que d'envisager des mécanismes de remplacement en substituant les prestataires privés par des prestataires de services gratuits (bénévolat). L'observation des expériences pratiquées dans les différents pays confirme cette approche en termes de complémentarité, car les deux modalités d'offre de services d'accompagnement coexistent souvent dans un même pays, comme c'est le cas en France par exemple.

Concernant la seconde question sur la pérennité des services d'accompagnement, leur dépendance aux subventions de toute sorte (Etat, UE, divers partenaires ...) reste le cœur du problème. Sur cet aspect, même si le besoin d'indépendance est généralement admis, les analyses restent partagées sur la manière d'y arriver.

- Pour certains, il faut assurer des services d'accompagnement moins dépendants de subventions directes, en privilégiant le modèle d'offre de services gratuits par des bénévoles affiliés à l'IMF (exemple de l'Adie en France). Dans ce cas, en dépit de la question d'efficacité qui reste à évaluer, la difficulté est de trouver des bénévoles compétents, totalement engagés pour offrir un encadrement professionnel et un suivi

régulier aux créateurs en difficulté. Pour cela, des mesures d'incitation de la part des autorités publiques (par exemple sous forme d'incitation fiscale) seront toujours nécessaires et souhaitables pour faciliter le recrutement de bénévoles qui sont majoritairement des retraités ou pré-retraités.

- Pour d'autres en revanche, même si le soutien de bénévoles est important, la gratuité des services ne permet pas de satisfaire les exigences d'un accompagnement de qualité, comparable à celui des prestataires professionnels. D'ailleurs, de l'avis même de certains micro-entrepreneurs, le fait de payer pour certaines formations est une source de motivation supplémentaire pour y participer activement. Dans cette approche, toute la difficulté est donc de concilier une offre de services de qualité à un prix raisonnable pour les micro-entrepreneurs, et de réussir à mobiliser un maximum de demandeurs pour pouvoir amortir les coûts.

En définitive, dans l'état actuel des pratiques observées et des difficultés économiques dans un contexte de crise, il nous semble invraisemblable d'envisager des services d'accompagnement pérennes en dehors de toute forme de subventions (directes ou indirectes). Toutefois, il y a certainement des solutions à chercher dans des modes de financements hybrides de manière à mieux utiliser les subventions (devenant rares) et d'inciter les destinataires des services à y recourir massivement afin d'amortir les coûts.

Pour l'évaluation de leur efficacité, on observe notamment dans l'approche internalisée que les services d'accompagnement font partie d'un ensemble (comprenant l'offre de microcrédit), ce qui est difficilement évaluable en tant que tel. C'est pourquoi, envisager des critères pour une évaluation distincte de l'impact des services sur les entreprises accompagnées, nous semble important (même si ça reste difficile) afin d'identifier les services qui marchent. Ainsi, il sera plus facile d'envisager des ajustements pour les services moins efficaces afin d'améliorer la performance globale du dispositif d'accompagnement. Dans ce qui suit, nous allons illustrer à travers l'exemple de l'Adie, le contenu d'un certain nombre de services d'accompagnement mis en place, en fonction des besoins de ses clients.

Tableau 6 : Typologie de l'offre des services d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs Européens

	Caractéristiques de l'offre			
	Mode de financement	Prestataires des services	Couplage avec du Microcrédit	Exemples
Offre internalisée	Gratuit ou totalement subventionné (Etat, UE, autres partenaires...)	Equipe de bénévoles (ou salariés dédiés) au sein de l'IMF	Obligatoire	Adie (en France) Prince's Trust (Royaume Uni)
Offre externalisée	Totalement subventionné par l'Etat ou les collectivités locales	Structure externe de professionnels en création et/ou reprise d'entreprises	Non, mais oriente vers des partenaires financiers appropriés	Le réseau des Boutiques de Gestion en France (via les chèques conseils)
	Partiellement subventionné par l'Etat ou les collectivités locales (jusqu'à 90% selon les cas)	Structure externe de professionnels en création et/ou reprise d'entreprises	Non, mais peut orienter vers des partenaires financiers	Le système de « Gründer coaching » en Allemagne
	Entièrement commercial (coût supporté par le client)	Structure externe de professionnels en création et/ou reprise d'entreprises	Non	Des prestataires privés dans plusieurs pays (l'agence «iqconsult » à Berlin)

Source : Elaboration personnelle, inspirée de Lobbezoo, 2011.

I.3.2 Mode d'organisation des services d'accompagnement à l'Adie

Rappelons que dans la structure de l'Adie, au delà de son pôle crédit qui constitue son cœur de métier de départ, elle a su développer avec des exigences professionnelles un pôle accompagnement, devenu un soutien essentiel au développement du microcrédit. Ce pôle accompagnement, totalement distinct du pôle crédit, est coordonné dans chaque antenne locale par un responsable accompagnement (un salarié formé) qui dirige une équipe de bénévoles (souvent des retraités) ayant des compétences très variées¹⁶⁴ pour soutenir les micro-entrepreneurs financés.

Pour organiser les services proposés à ses clients, l'Adie a fait appel à des prestataires professionnels, d'abord pour former les bénévoles et ensuite pour aider à la mise en place des services qui seront assurés par ces derniers. C'est de cette manière que l'Adie est devenue depuis 2008, l'une des références Européennes parmi les IMFs qui offrent conjointement du microcrédit couplé à des services d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs.

Pour étayer l'importance de cet accompagnement, et compte tenu de son intérêt pour notre analyse, nous présentons brièvement quelques services individuels et collectifs mis en place par l'Adie pour aider ses clients à mieux réussir leur projet de création, le cas échéant, un appui pour la cessation d'activité est également prévu pour les micro-entreprises en difficulté.

I.3.2.1 Un accompagnement en amont de la création : l'Adie montage

Cet accompagnement a pour but d'aider les créateurs à mieux élaborer leur projet pour le concrétiser. En particulier, il s'agit de les aider à bien établir leur « business plan », à bien comprendre les critères de choix du statut de leur entreprise, les démarches indispensables ainsi que les différentes aides auxquelles ils peuvent prétendre. Elle permet également de les sensibiliser sur certains problèmes d'organisation qui sont loin de leur quotidien habituel.

En effet, selon une étude d'évaluation de l'Adie de 2007, plus de la moitié des clients qui n'ont pas bénéficié d'accompagnement amont auraient souhaité en bénéficier. L'Adie Montage, proposé en amont ou en parallèle à l'octroi du microcrédit, est un service ayant pour objectif d'apporter des réponses professionnelles par rapport à des besoins précis, liés au montage du projet. Ce soutien permet ainsi de rassurer et d'encourager le créateur, qui se sent

¹⁶⁴ Notamment, dans les domaines de l'expertise comptable, de la gestion, de l'appui administratif, du développement commercial, de l'insertion bancaire...

souvent isolé dans la phase de préparation de son projet. A l'issue de quelques séances (entre un et trois rendez-vous en général), l'Adie Montage permet un passage efficace et rapide vers la création effective de l'entreprise.

1.3.2.2 L'accompagnement en aval de la création : les formations au démarrage

Cette série de formations comprend quatre ateliers consacrés aux objectifs prioritaires de l'entreprise en phase de démarrage.

a. Le « Bien démarrer » : c'est le premier des ateliers réservés aux jeunes créateurs. Son but est de sensibiliser les participants à la réalité du travail indépendant, ainsi que de présenter les principaux organismes interlocuteurs (l'administration fiscale, le Régime Social des Indépendants...). Ils sont initiés par exemple à la notion de « seuil de rentabilité » à travers une analyse concrète d'un business plan, ce qui permet de présenter par la suite les autres services d'accompagnement qui répondent à leurs différents besoins. Généralement à l'issue de cet atelier, les participants sortent rassurés et ils comprennent que pour chaque difficulté liée à leur entreprise, l'Adie peut leur proposer des solutions.

b. Le « Gagner du temps » : c'est un autre atelier important proposé aux créateurs, souvent peu habitués à la rigueur de gestion d'une entreprise. Il s'agit de leur apprendre ou plutôt de les habituer à mieux s'organiser, et à traiter par ordre de priorité les différents documents administratifs ou commerciaux qu'ils reçoivent des différents organismes. Ils s'initient à cette pratique à travers des exemples concrets de mise en situation. A la fin, ils repartent avec quelques outils de base (des classeurs, des intercalaires) pour accueillir les premières traces de leur nouvelle aventure de chef d'entreprise.

c. Le « Gagner de l'argent » : cet atelier consiste en une initiation ludique à la gestion. Il s'agit à l'aide de feuilles de calcul, de guider les créateurs pour qu'ils intègrent toutes les dépenses liées à leur activité. Le but recherché est qu'ils prennent conscience de notions nouvelles, comme le chiffre d'affaire, le seuil de rentabilité ou la marge qu'ils devront réaliser pour pouvoir vivre de leur travail, afin de pouvoir réfléchir par exemple à la stratégie commerciale à mettre en place.

d. Le « Gagner des clients » : cet atelier consiste à apprendre aux créateurs comment utiliser les différents modes de communication pour aller à la rencontre de leur clientèle. Ils apprennent ainsi à sélectionner les outils les plus efficaces pour mettre en place une stratégie

commerciale leur permettant d'atteindre leurs objectifs et de développer leur activité. S'il y a besoin, l'atelier est suivi de rendez-vous individuels avec des bénévoles expérimentés et spécialistes qui peuvent aider les créateurs à mettre en place leurs propres actions commerciales, en mobilisant les outils les mieux adaptés à leur situation personnelle.

I.3.2.3 D'autres formations et accompagnement post création

a. L'accompagnement pas à pas

Ce type d'accompagnement est destiné aux créateurs qui rencontrent des difficultés au démarrage dont certains maîtrisent mal le Français (le cas de certains immigrés) et d'autres ont besoin d'être rassurés et encouragés pour être confiant. Dans ce cas, un bénévole référent prend en charge le suivi individuel du créateur en question. Cette démarche, proche du «coaching», vise à instaurer un dialogue et une relation de confiance entre un bénévole expérimenté et le créateur afin de l'aider à progresser.

b. Une initiation à l'outil informatique

L'Adie propose depuis cinq ans des formations initiatiques aux bases de l'informatique (la bureautique, des logiciels de comptabilité simplifiée « ciel par exemple », l'exploration d'internet...), afin d'aider les créateurs dans l'usage de cet outil pour la gestion quotidienne de leur entreprise. L'association complète cette action par une proposition d'ordinateurs reconditionnés, vendus à moindre coût grâce à un partenariat avec Microsoft. Ainsi, plus de 1200 créateurs ont pu participer à ces formations en 2009 dans 31 centres répartis sur toute la France.

Dans la même perspective, l'Adie expérimente souvent de nouveaux modules, par exemple, «Ma boîte sur Internet», qui permet aux micro-entrepreneurs de créer leur premier site Internet. Ils apprennent ainsi à se présenter et même à vendre par le biais d'un site marchand. En 2009, cette formation a été diffusée largement dans le réseau, ainsi que le «libre-service informatique» qui est un accès libre à des ordinateurs, une imprimante et des logiciels tels que Ciel Comptabilité ou Publisher.

c. L'Adie contact

Il s'agit dans ce cas, d'une cellule d'appels téléphoniques réguliers émis par des bénévoles dédiés à cette tâche afin d'instaurer un lien permanent entre les créateurs financés et l'Adie. Ainsi, à travers ces appels, les bénévoles qui ont un rôle différent de celui des agents de crédit (qui ont un lien financier avec les clients), rassurent les clients en construisant

progressivement une relation de confiance et de proximité. Ce lien permanent permet de suivre les créateurs dans leur progression, en fonctionnant comme « un garde-fou » de prévention contre les inévitables aléas qui affectent l'activité des micro-entrepreneurs.

Le but de cette opération est de repérer très tôt les créateurs en difficulté, identifier leurs besoins en information ou en formations afin que l'équipe du pôle accompagnement puisse leur apporter des réponses appropriées, à travers les différents modules de formations proposées.

En définitive, au terme de cette section, nous avons montré la particularité des pratiques Européennes de microcrédit par rapport à celles mises en œuvre dans les pays en développement, d'où est partie cette idée novatrice, qualifiée par certains de révolutionnaire (Attali, Arthus-Bertrand et de Lima, 2007; Nowak, 2005). Au-delà des différences Nord –Sud, nous avons pu constater également au sein même des pays Européens une diversité d'acteurs à travers leurs statuts juridiques (des associations, des banques coopératives et institutions financières diverses) ou leurs modèles économiques (prêts d'honneur sur fonds propres, prêts intermédiés ou avec délégation de gestion).

Néanmoins, malgré cette hétérogénéité, une certaine convergence demeure. Le microcrédit n'est pas la panacée et sa mise en œuvre dans le contexte Européen (comme le montre les pratiques des acteurs que nous avons présentés) requiert une double dimension.

Il y a d'abord l'aspect financier, le crédit (ou le microcrédit), qui est une condition nécessaire à l'acquisition du capital pour entreprendre une activité économique.

A ce niveau, se posent toutes les questions relatives aux mesures à prendre, aux structures¹⁶⁵ à mettre en place, pour faciliter l'accès au crédit à des agents économiques désireux d'entreprendre. Pour cela, la pratique du microcrédit nécessite l'instauration d'une relation de confiance pour qu'elle puisse permettre à des agents initialement exclus de libérer leur esprit d'initiative pour entreprendre des projets économique viables.

Dans cette perspective, à l'aspect financier doit s'ajouter une dimension non financière, relative à un ensemble de mesures d'accompagnement à mettre en place pour aider les micro-entrepreneurs financés à réussir leur projet de création d'entreprise dans un environnement administratif, économique et réglementaire complexe.

Toutefois, cette double approche pose notamment des enjeux d'efficacité et de pérennité. Dans la section qui suit, nous proposons dans le cadre d'un modèle théorique qui

¹⁶⁵ Pour une discussion détaillée sur l'importance des structures organisationnelles, voir l'article de Berger et Udell (2002).

prend en compte cette double dimension de l'offre de microcrédit une analyse des effets induits par un accompagnement coûteux dans le but d'enrichir les débats sur le sujet.

Section II : L'impact des services d'accompagnement dans l'offre de microcrédit individuel dans les pays d'Europe Occidentale : une analyse théorique par la modélisation

Après avoir précédemment établi la spécificité et les enjeux de l'offre de microcrédit individuel dans le contexte Européen, l'objet de cette section est d'analyser les implications de cette pratique qui consiste à coupler le microcrédit à une offre de services d'encadrement, afin de mieux comprendre et discuter des conditions de son efficacité.

Dans cette perspective, nous proposons un modèle théorique original pour rendre compte des effets potentiels de cet accompagnement coûteux, inclus dans l'offre de microcrédit de la plupart des IMFs (exemple de l'Adie en France). L'objectif est de fournir un cadre d'analyse permettant de discuter des effets induits par l'accompagnement à différents niveaux, notamment sur le taux d'intérêt, sur la quantité effective de financement disponible dans l'économie, ou sur l'évolution de la proportion de projets inefficients financés etc.

Notre démarche est motivée par le fait que d'une part, dans la littérature peu nombreuse sur le microcrédit individuel, il n'existe pas à notre connaissance de modèle théorique qui prenne en compte cette double dimension de l'offre de microcrédit. D'autre part, il est généralement considéré que l'offre d'accompagnement mis en place par les IMFs ne peut avoir que des effets positifs pour les acteurs (l'IMFs et ses clients), ainsi que pour l'économie locale au sein de laquelle ils opèrent. D'où notre intérêt pour explorer davantage ces effets supposés positifs de l'accompagnement.

Notre analyse permet de montrer les conditions sous lesquelles un accompagnement coûteux pour l'IMF peut être véritablement efficace. Pour cela, nous retiendrons une double approche de l'efficacité. Il s'agit d'une part, d'apprécier les conditions sous lesquelles nous observons une augmentation de la demande et de l'offre globale de financement. D'autre part, nous allons définir les conditions permettant de réduire la demande non rentable mais aussi la quantité effective de financement non efficace dans l'économie. Enfin, nous discuterons de quelques leviers d'action, notamment des mesures de politique publique, permettant de limiter les effets potentiellement néfastes inhérents à une mise en place systématique d'une offre d'accompagnement couplée au microcrédit.

II.1 Structure du modèle : le cadre général et les principales hypothèses

Nous considérons une économie composée de deux agents économiques : des micro-entrepreneurs (MEs) et une institution de microfinance (IMF). Ces agents interagissent sur deux périodes tels que nous le présentons ci-après.

En première période, les micro-entrepreneurs expriment un besoin de financement pour pouvoir entreprendre un projet d'investissement risqué. Ils s'adressent alors à l'institution de microfinance, seule capable de leurs offrir un microcrédit. Cette dernière doit réaliser une double expertise (ou instruction des dossiers) qui est coûteuse. La première consiste à vérifier la compétence (qualifiée ou non) des emprunteurs potentiels afin d'apprécier leur aptitude à pouvoir satisfaire aux exigences de la création d'entreprise. La seconde expertise consiste à analyser les projets des clients pour apprécier leur qualité (bonne ou mauvaise). A l'issue de ces contrôles, l'IMF fixe alors les termes du contrat de crédit auquel les emprunteurs potentiels sont libres de souscrire ou non, tout en leurs proposant des services d'accompagnement qui sont non obligatoires.

En seconde période, les projets financés sont réalisés, leurs résultats sont connus par toutes les parties (prêteurs et emprunteurs) et les contrats de prêts sont honorés. Nous supposons que les agents sont neutres au risque et les emprunteurs sont protégés par une clause de responsabilité limitée (voir modèles du chapitre 1).

II.1.1 Caractéristiques des micro-entrepreneurs (MEs)

Nous considérons que les micro-entrepreneurs sont hétérogènes et se distinguent par leur degré de compétence. Précisément, nous nous situons dans le cadre d'une économie composée de deux catégories de micro-entrepreneurs (qualifiés et non qualifiés) dans des proportions respectives σ et $(1 - \sigma)$. Nous désignons par p et h les probabilités de succès des projets respectivement entrepris par les qualifiés *versus* les non qualifiés.

Il existe également dans l'économie deux catégories de projets qui se distinguent par leur qualité qui peut être « bonne » ou « mauvaise », dans des proportions respectives μ et $(1 - \mu)$. Nous considérons que chaque projet individuel, indépendamment de sa qualité (bonne ou mauvaise), engendre un revenu aléatoire \tilde{Z} dont la réalisation est notée par Z .

Ainsi, le couplage des micro-entrepreneurs et des projets disponibles permet d’obtenir quatre combinaisons possibles dans notre économie (voir le tableau ci-après). Il y aura alors des agents qualifiés avec de bons projets et/ou des agents qualifiés avec de mauvais projets. Tout comme il y aura des agents non qualifiés avec de bons projets et /ou des agents non qualifiés avec de mauvais projets.

Qualifié et bon projet (q,g)	Qualifié et mauvais projet (q,b)
Non qualifié et bon projet (nq,g)	Non qualifié et mauvais projet (nq,b)

Figure 4 : Les différentes combinaisons (micro-entrepreneurs – projets) possibles

Nous considérons alors que chaque catégorie d’agents a accès au même espace de rendement aléatoire \tilde{Z} dont la réalisation est notée par $Z \in [\underline{Z}, \bar{Z}]$. Nous résumons le comportement des MEs sur les deux périodes de la manière suivante :

En première période, avant de demander du financement, ils choisissent leurs projets d’investissement individuels qui peuvent se révéler être « bons » ou « mauvais ». Après ce choix, ils connaîtront la qualité de leur projet en plus de la connaissance privée sur leurs propres compétences (qualifiée ou non), ce qui leurs confère un avantage informationnel par rapport à l’IMF. Par ailleurs, nous admettons que pour un micro-entrepreneur, s’engager dans la création de micro-entreprise pour sortir du chômage présente un coût. Celui-ci est composé d’une part du temps et de l’effort (mesuré en termes monétaires) consenti par le créateur que nous désignons par $\varepsilon > 0$ et d’autre part, de la perte des revenus sociaux (notés \bar{U}) initialement perçus en étant au chômage.

En seconde période, les projets financés sont entrepris et nous prenons en compte l’existence d’un aléa sur l’état de la nature qui aura un impact sur la réalisation des résultats des projets mis en œuvre. Dans ce cas, deux situations sont possibles : soit l’état du monde est favorable avec une probabilité $\theta \in]0,1[$, soit il est défavorable avec une probabilité

$(1 - \theta)$. Nous considérons alors qu'un bon projet entrepris engendre toujours un revenu Z quel que soit l'état de la nature, alors qu'un mauvais projet entrepris engendre un revenu Z uniquement lorsque l'état favorable se réalise. De plus, nous considérons que les résultats des projets entrepris (c'est-à-dire la valeur de Z) sont vérifiables et observables sans coûts par toutes les parties.

Par ailleurs, à la suite de Ghatak et Guinnane (1999), nous supposons que les MEs n'ont pas de richesses personnelles. Ainsi, leur seule possibilité de financement est d'emprunter le capital nécessaire dont ils ont besoin auprès de l'IMF pour réaliser leurs projets d'investissement. Nous considérons que pour réaliser un projet il faut emprunter une unité de capital. Dans ces conditions, en désignant par γ le coût d'opportunité des ressources¹⁶⁶ pour l'IMF, nous faisons deux hypothèses fondamentales qui portent sur la profitabilité des projets en rapport avec le type de micro-entrepreneurs qui les met en œuvre.

$$p\theta Z - \gamma \geq 0, \forall Z \geq \underline{Z} = \frac{\gamma}{p\theta} \quad (\text{H1})$$

L'hypothèse (H1) exprime l'espérance de gain net d'un projet entrepris par un micro-entrepreneur qualifié. Autrement dit, elle signifie qu'il existe un niveau de revenu minimal \underline{Z} à partir duquel tout projet mis en œuvre par un micro-entrepreneur qualifié engendre une valeur nette espérée positive, quelque soit l'état de l'économie (favorable ou défavorable).

$$hZ - \gamma \leq 0, \text{ d'où } \forall Z, h \leq \frac{\gamma}{Z} \quad (\text{H2})$$

L'hypothèse (H2) quant à elle exprime l'espérance de gain net d'un projet entrepris par un micro-entrepreneur non qualifié. Cette hypothèse traduit le fait que quelle que soit la qualité du projet (bonne ou mauvaise) et le revenu attendu, s'il est entrepris par un micro-entrepreneur non qualifié, sa valeur nette espérée sera négative.

Par ailleurs, nous considérons que les différentes valeurs possibles de \tilde{Z} , dont la réalisation est notée par Z , sont distribuées suivant une loi uniforme continue¹⁶⁷ sur l'intervalle $[\underline{Z}, \bar{Z}]$, ce qui assure la réalisation de nos deux hypothèses (H1 et H2).

¹⁶⁶ C'est le coût auquel elle emprunte sans restriction ses ressources aux bailleurs de fonds externes (en l'occurrence les partenaires bancaires).

¹⁶⁷ Cette hypothèse nous permet d'exprimer simplement (via la fonction de répartition) la probabilité d'avoir des projets dont les revenus associés sont compatibles avec les contraintes d'incitation des différents micro-entrepreneurs.

Enfin, nous considérons que les MEs étaient tous initialement au chômage et perçoivent des revenus sociaux payés par l'Etat, que nous notons par \bar{U} . Cette situation restera inchangée dans le cas où ils ne peuvent pas (par exemple en raison de conditions de crédit inaccessibles) ou ne veulent pas s'endetter pour entreprendre une activité économique.

II.1.2 Caractéristiques de l'institution de microfinance (IMF)

Nous considérons qu'il s'agit d'un organisme indépendant, sans ressources propres en capital et qui ne poursuit pas un objectif de maximisation du profit. Son modèle économique repose alors sur un principe simple qui consiste à emprunter des fonds à un coût $\gamma > 1$ auprès d'investisseurs externes (en particulier les partenaires bancaires) pour prêter à des MEs au taux $R > \gamma$ avec la contrainte d'assurer son équilibre financier. Donc, la politique de tarification du crédit que nous retiendrons repose sur la condition dite « du zéro profit ».

Par ailleurs, comme dans toute relation d'intermédiation financière, nous introduisons un problème d'aléa moral entre les micro-entrepreneurs et l'IMF. Précisément, nous supposons que cette dernière ne distingue à priori ni les compétences des entrepreneurs qui peuvent être qualifiés (q) ou non qualifiés (nq), ni les caractéristiques des projets qui peuvent être bons (g) ou mauvais (b).

Cependant, l'IMF peut limiter ce double aléa de moralité en investissant dans une technologie de contrôle coûteuse. Nous désignons par (c) le coût engagé par l'IMF pour chaque contrôle réalisé c'est-à-dire pour l'instruction de la compétence des micro-entrepreneurs potentiels mais aussi pour l'analyse de la qualité de leurs projets.

A la suite de Broecker (1990) et Gehrig (1998), nous supposons que le contrôle exercé par l'IMF se fait à travers l'observation d'un signal imparfait (ou bruité) concernant d'une part les compétences des entrepreneurs et d'autre part les caractéristiques des projets. Dans ce qui va suivre, nous spécifierons de manière plus précise les modalités d'exercice de chaque contrôle dans le cadre des différents contrats de microcrédit proposés par l'IMF.

II.2 Contrat de microcrédit standard

Pour ce premier type de contrat, il s'agit d'une offre simple de microcrédit qui est non couplée à une offre d'encadrement des créateurs financés. Dans ce cas, sa mise en place par l'IMF se déroule de la manière suivante.

Dans une première étape, elle engage le coût (c) pour réaliser uniquement l'instruction des compétences (qualifiées ou non) des micro-entrepreneurs par l'observation du signal $S \in \{Q, NQ\}$. L'IMF offrira alors du financement à tous les micro-entrepreneurs pour lesquels elle observe le signal $S = Q$, car ils sont les seuls dont les projets engendrent une valeur nette espérée positive (voir hypothèse H1). Donc, si le signal observé indique $S = Q$, l'emprunteur apparaît « qualifié » alors qu'au contraire si $S = NQ$, l'emprunteur apparaît « non qualifié ». Cependant, compte tenu de la nature imparfaite (ou bruitée) du signal observé, il existe une certaine probabilité que celui-ci indique $S = Q$ pour un emprunteur réellement non qualifié (erreur de type 2) et $S = NQ$ pour un emprunteur réellement qualifié (erreur de type 1).

Dans ces conditions, nous pouvons définir quatre situations possibles concernant l'information révélée par le signal sur les compétences des emprunteurs potentiels.

Désignons par :

$P(Q/q) = \alpha$, la probabilité que le signal indique $S = Q$ et que l'emprunteur contrôlé soit réellement qualifié (q).

$P(Q/nq) = \beta$, la probabilité que le signal indique $S = Q$ et que l'emprunteur contrôlé soit réellement non qualifié (nq). En ce sens, β est une mesure de l'erreur de type 2.

$P(NQ/nq) = (1 - \beta)$, la probabilité que le signal indique $S = NQ$ et que l'emprunteur contrôlé soit réellement non qualifié (nq).

$P(NQ/q) = (1 - \alpha)$, la probabilité que le signal indique $S = NQ$ et que l'emprunteur contrôlé soit réellement qualifié (q). Donc, $(1 - \alpha)$ mesure l'erreur de type 1.

A l'issu de ce premier filtre, nous pouvons définir la probabilité pour que l'IMF observe le signal $S = Q$, qui s'exprime par :

$$P(Q) = \sigma\alpha + (1 - \sigma)\beta \quad (0.30)$$

Cette valeur mesure la probabilité qu'un micro-entrepreneur soit financé lors de cette première vague de sélection. Elle se compose de deux termes. Le premier terme correspond à la proportion de micro-entrepreneurs réellement qualifiés et correctement révélée par le signal, soit $\sigma\alpha$. C'est donc la proportion d'emprunteurs qualifiés dans l'économie, pondérée par la probabilité que le signal observé à leur égard soit juste. Le second terme représente la proportion de micro-entrepreneurs non qualifiés, mais incorrectement révélée par le signal en raison de son imperfection, soit $(1 - \sigma)\beta$. Il s'agit donc de la proportion d'emprunteurs non qualifiés dans l'économie, pondérée par β qui mesure l'erreur de type 2.

Dans une deuxième étape, l'IMF fixe les termes du contrat c'est-à-dire le taux d'intérêt auquel les micro-entrepreneurs sont libres de souscrire ou pas. Ainsi, tout dépendra de l'incitation d'un micro-entrepreneur donné à demander du financement ou pas, compte tenu du taux d'intérêt uniforme que nous notons par (R_1) qui est exigé par l'IMF.

Nous allons maintenant définir les contraintes d'incitation des différents acteurs et ainsi déterminer la valeur du taux d'intérêt d'équilibre et le montant du financement disponible dans l'économie.

II.2.1 Les contraintes d'incitations des micro-entrepreneurs

Pour un micro-entrepreneur, l'incitation à entreprendre une activité économique relève entre autres motivations, d'un arbitrage entre le revenu espéré du projet et le coût lié à sa mise en œuvre (effort fourni, perte de revenus sociaux). Dans ces conditions, il est possible de déterminer le niveau de revenu incitatif pour lequel un micro-entrepreneur demande un financement auprès de l'IMF. Les résultats sont résumés dans le lemme suivant.

Lemme 1.

Pour un contrat de microcrédit standard (i.e. non couplé à une offre d'accompagnement),

$$\forall \theta > \frac{\gamma}{(\bar{U} + \varepsilon + pR_1)} < 1,$$

- a. Un micro-entrepreneur qualifié (q) qui entreprend un bon projet (g) demande du financement et souscrit au contrat seulement si

$$Z \geq Z_{q,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{p} + R_1 < \bar{Z};$$

- b. Un micro-entrepreneur qualifié (q) qui entreprend un mauvais projet (b) demande un financement seulement si

$$Z \geq Z_{q,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta p} + \frac{R_1}{\theta} < \bar{Z}$$

- c. Un micro-entrepreneur non qualifié (nq) qui entreprend un bon projet (g) demande un financement proposé seulement si

$$Z \geq Z_{nq,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{h} + R_1 < \bar{Z};$$

- d. Un micro-entrepreneur non qualifié (nq) qui entreprend un mauvais projet (b) demande un financement seulement si

$$Z \geq Z_{nq,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} + \frac{R_1}{\theta} < \bar{Z} \blacksquare$$

Preuve du lemme 1 : voir annexe 1

Les différentes valeurs de $Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)}$ correspondent aux différents seuils de rendement des projets à partir desquels chaque profil de micro-entrepreneur est incité à demander du financement. Nous remarquons que ces exigences de rendement minimum sont variables selon le profil des micro-entrepreneurs et il est possible de les classer dans l'intervalle $[\underline{Z}; \bar{Z}]$ de distribution uniforme des rendements (voir Fig. 5 ci-après).

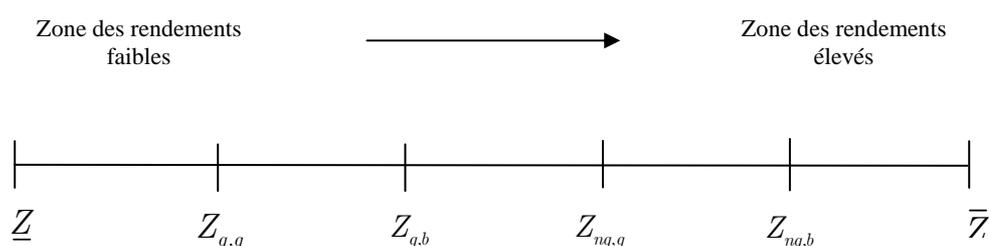


Figure 5 : Classement 1 des micro-entrepreneurs dans l'intervalle $[\underline{Z}; \bar{Z}]$

Finalement, à partir des différents seuils incitatifs établis dans le lemme 1, nous allons pouvoir quantifier la demande totale de financement qui sera adressée à l'IMF. Concrètement, il s'agit de traduire le choix séquentiel des différents types de micro-entrepreneurs en tenant compte de la qualité de leurs projets dont les revenus associés doivent être compatibles avec leur contrainte d'incitation. Nous obtenons ainsi la fonction de demande suivante :

$$L(R_1) = \sigma \left[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{q,b}) \right] + (1 - \sigma) \left[\mu P(Z \geq Z_{nq,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{nq,b}) \right]$$

Il est possible de vérifier que cette fonction de demande est décroissante du taux d'intérêt fixé par l'IMF c'est-à-dire que $\frac{\partial L(R_1)}{\partial R_1} < 0$ car R_1 intervient positivement dans l'expression des divers seuils de rendement des projets entrepris. Ce faisant, toute augmentation de R_1 accroît les différents seuils et donc réduit le niveau de la demande pour chaque catégorie de micro-entrepreneurs. Notons que $P(Z \geq Z_{i=(q,g;q,b;nq,g,...)})$ mesure pour chaque profil de micro-entrepreneur la probabilité que le rendement de son projet soit compatible avec sa contrainte incitative à demander du financement.

In fine, cette fonction de demande globale apparait comme la somme de deux termes. Le premier qui correspond à $\sigma \left[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{q,b}) \right]$, nous indique la demande exprimée par les micro-entrepreneurs qualifiés qui peuvent entreprendre un bon ou un mauvais projet, respectivement pondéré par la probabilité d'obtenir le rendement incitatif correspondant à la qualité du projet entrepris (cf. lemme 1). De la même manière, la demande exprimée par les micro-entrepreneurs non qualifiés est donnée par le second terme de l'équation, soit $(1 - \sigma) \left[\mu P(Z \geq Z_{nq,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{nq,b}) \right]$.

Par ailleurs, étant donné que les réalisations de \tilde{Z} sont distribuées suivant une loi uniforme continue sur l'intervalle $[\underline{Z}, \bar{Z}]$, pour tout $Z_{i=(q,g;q,b;nq,g,...)}$ nous pouvons établir que

$$P(Z \geq Z_i) = \frac{\bar{Z} - Z_i}{\bar{Z} - \underline{Z}}. \text{ En substituant ce résultat dans la relation précédente, nous obtenons la}$$

fonction de demande réaménagée suivante.

$$L(R_1) = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}} \left\{ \sigma \left[\mu (\bar{Z} - Z_{q,g}) + (1 - \mu) (\bar{Z} - Z_{q,b}) \right] + (1 - \sigma) \left[\mu (\bar{Z} - Z_{nq,g}) + (1 - \mu) (\bar{Z} - Z_{nq,b}) \right] \right\} \quad (0.31)$$

II.2.2 Les contraintes d'incitations de l'IMF

Etant donné les caractéristiques de l'IMF, notamment son modèle économique que nous avons présenté précédemment, celle-ci va fixer son taux d'intérêt sous la contrainte d'assurer son équilibre financier. C'est à cette condition qu'elle pourra assurer une offre de microcrédit pérenne.

Ainsi, en fonction du taux d'intérêt R_1 exigé par l'IMF, nous allons exprimer son espérance de gain net du coût d'opportunité des fonds prêtés. Elle est donnée par :

$$\Gamma_q(R_1) = P(Q)\{P(q/Q)[\mu(pR_1 - \gamma) + (1 - \mu)(p\theta R_1 - \gamma)] + P(nq/Q)[\mu(hR_1 - \gamma) + (1 - \mu)(h\theta R_1 - \gamma)]\} \quad (0.32)$$

Cette expression rend compte de deux aspects. Le premier est lié à la décision *ex ante* de l'IMF d'accorder du financement. Cette décision se traduit par $P(Q)$ qui indique la probabilité qu'un micro-entrepreneur qui demande du microcrédit soit financé car le signal observé par l'IMF le révèle comme étant qualifié. Le second aspect intervient *ex post* c'est-à-dire après le financement. Etant donné l'imperfection du signal observé par l'IMF, deux cas sont alors possibles après le financement :

- Pour le premier cas, le signal fourni une bonne information avec la probabilité $P(q/Q)$ qui signifie que l'emprunteur financé est réellement qualifié sachant que le signal le révèle qualifié. Ainsi, selon que la qualité du projet entrepris par le micro-entrepreneur financé est bonne (proportion μ) ou mauvaise (proportion $1 - \mu$), l'espérance de gain net de l'IMF sera respectivement de $(pR_1 - \gamma) > 0$ et de $(p\theta R_1 - \gamma) > 0$.
- Pour le second cas, le signal fourni une mauvaise information avec une probabilité $P(nq/Q)$ qui signifie que le micro-entrepreneur financé est non qualifié alors que le signal le considère qualifié. De la même manière que précédemment, en fonction de la qualité du projet entrepris (bonne (μ) ou mauvaise ($1 - \mu$)), l'espérance de gain net de l'IMF sera respectivement de $(hR_1 - \gamma) < 0$ et de $(h\theta R_1 - \gamma) < 0$.

Par ailleurs, nous pouvons exprimer les deux probabilités conditionnelles comme suit:

$$P(q/Q) = \frac{P(q \cap Q)}{P(Q)} = \frac{\alpha\sigma}{P(Q)} \quad (0.33)$$

Et

$$P(nq/Q) = \frac{P(nq \cap Q)}{P(Q)} = \frac{(1-\sigma)\beta}{P(Q)} \quad (0.34)$$

En substituant les équations (0.33) et (0.34) dans la relation (0.32), nous obtenons l'espérance de gain net du coût d'opportunité des fonds prêtés par l'IMF sur l'ensemble des projets financés. Celle-ci s'exprime comme suit :

$$\Gamma_q(R_1) = \alpha\sigma [\mu(pR_1 - \gamma) + (1-\mu)(p\theta R_1 - \gamma)] + (1-\sigma)\beta [(\mu(hR_1 - \gamma) + (1-\mu)(h\theta R_1 - \gamma))]$$

Enfin, nous pouvons déterminer le montant total du profit de l'IMF qui s'obtient en appliquant à la demande totale l'espérance de gain net du coût de contrôle supporté par l'IMF pour instruire chaque demande de financement. Ce profit est donné par l'équation suivante

$$\pi(R_1) = L(R_1)(\Gamma_q(R_1) - c) \quad (0.35)$$

Cette relation nous indique que le profit total de l'IMF dépend positivement d'une part, de la demande globale de financement attendu $L(R_1)$, de l'espérance de gain net du coût d'opportunité des fonds par projet financé $\Gamma_q(R_1)$ et négativement d'autre part, du coût (c) investi pour l'instruction des compétences de chaque micro-entrepreneur par l'observation du signal $S = Q$, qui est la condition préalable à l'octroi d'un financement.

Il nous reste à déterminer la valeur d'équilibre du taux d'intérêt ainsi que la quantité de financement distribuée par l'IMF.

II.2.3 L'équilibre de financement

A l'équilibre, nous allons déterminer le niveau du taux d'intérêt R_1 qui satisfait à la contrainte d'incitation de l'IMF à offrir du microcrédit de manière pérenne. Ce taux d'intérêt d'équilibre sera obtenu par application de la règle de tarification qui repose sur la condition dite « du zéro profit » compte tenu du fait que l'IMF ne poursuit pas un objectif de maximisation du profit. Par ailleurs, connaissant la valeur de R_1 , il sera possible d'en déduire

le montant total de financement distribué dans l'économie qui recouvre à la fois des projets efficaces (ou rentables) et des projets inefficaces (ou non rentables) qui seront financés.

Les résultats sont résumés dans la proposition 1 ci-après.

PROPOSITION 1.

a. Le taux d'intérêt d'équilibre est donné par

$$R_1 = \gamma \left[\frac{P(Q)}{D_1} \right] + \frac{c}{D_1} > \gamma$$

Avec

$$D_1 = \sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h],$$

et

$$P(Q) = \alpha\sigma + \beta(1 - \sigma)$$

b. Le montant total de financement est donné par $P(Q)L(R_1)$.

Il se compose d'une part, de projets efficaces financés dont la quantité est donnée par $P(Q)\sigma[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu)P(Z \geq Z_{q,b})]$;

D'autre part, de projets inefficaces financés dont la quantité est donnée par $P(Q)(1 - \sigma)[\mu P(Z \geq Z_{nq,g}) + (1 - \mu)P(Z \geq Z_{nq,b})]$.

Preuve de la proposition 1 : voir annexe 1

Le point (a) de la proposition 1 montre que le taux d'intérêt d'équilibre est une fonction croissante des différents coûts supportés par l'IMF (le coût d'opportunité des fonds prêtés γ et le coût (c) lié à l'audit des compétences des micro-entrepreneurs) et décroissante de la variable D_1 . Cette dernière s'interprète comme la probabilité de réussite d'un projet donné qui est financé. Elle est la somme de deux termes :

- Le premier terme $\sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p]$ indique la réussite d'un micro-entrepreneur qualifié qui est correctement révélé par le signal ($\sigma\alpha$), sachant que s'il entreprend un bon projet μ , il réussira avec la probabilité p , sinon il réussira avec une probabilité $p\theta$ (compte tenu de l'état de la nature).

- Le second terme $(1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h]$ indique la réussite d'un micro-entrepreneur non qualifié qui est financé par erreur de type 2 (β), Sachant que s'il entreprend un bon projet μ , il réussira avec la probabilité h , sinon il réussira avec une probabilité $h\theta$.

Finalement, l'expression de ce taux d'intérêt d'équilibre reflète bien le fait que plus les coûts supportés par l'IMF pour réaliser son activité de microcrédit sont importants, plus le coût du microcrédit supporté par le client augmente. Cependant, cette hausse du taux d'intérêt est atténuée par la probabilité de réussite du projet financé, c'est-à-dire que plus la probabilité de réussite des projets des clients est importante, moins le taux d'intérêt du microcrédit sera élevé.

Le point (b) de la proposition donne la quantité totale de financement que nous obtenons en appliquant la probabilité $P(Q)$ d'observer le signal $S = Q$ (c'est-à-dire la décision d'offrir du financement) à l'ensemble de la demande qui s'adresse à l'IMF. La décomposition de la demande en ses deux composantes (rentable et non rentable) permet d'obtenir également deux composantes (efficace *versus* non efficace) de la quantité totale de financement.

Ainsi, dans cette première offre standard de microcrédit, nous avons spécifié les différentes contraintes d'incitation des agents (demandeur et offreur), ce qui nous a permis de déterminer d'une part, la structure de la demande et d'autre part le gain net espéré par l'IMF sur chaque projet financé en fixant son taux d'intérêt uniforme à R_1 . Au final, l'application de la règle de tarification qui repose sur la condition du « zéro profit » a permis de déterminer le niveau du taux d'intérêt d'équilibre R_1 et d'en déduire la quantité totale de financement disponible dans notre économie. Ce premier résultat d'équilibre de l'offre de microcrédit standard nous servira de cadre de référence « benchmark » pour notre comparaison à venir.

Dans ce qui suit, nous allons faire la même analyse pour l'offre de microcrédit couplée à la possibilité d'encadrer les micro-entrepreneurs financés qui le souhaitent, afin de pouvoir appréhender les effets potentiels de l'encadrement.

II.3 Contrat de microcrédit couplé à une offre d'accompagnement des micro-entrepreneurs

Pour ce second type de contrat, l'IMF offre plus que du microcrédit en proposant également aux créateurs financés un ensemble de services complémentaires d'accompagnement¹⁶⁸ coûteux afin de les aider à mieux réussir leur projet de création. Nous désignerons par $t > 0$ le coût supporté par l'IMF pour assurer les diverses prestations d'accompagnement et par R_2 le taux d'intérêt uniforme qu'elle exige pour ce nouveau contrat de microcrédit. Nous spécifions l'impact de cet accompagnement sur les acteurs à travers l'hypothèse suivante.

Hypothèse (H3) : pour un emprunteur non qualifié qui entreprend un bon projet, le choix de l'accompagnement augmente la probabilité de succès de son projet qui passe de h à p . En conséquence, la valeur nette attendue de ce type de projet devient positive et identique à la valeur nette d'un bon projet entrepris par un emprunteur qualifié. Par contre, l'accompagnement ne change rien à la situation initiale des autres micro-entrepreneurs.

Cette hypothèse implique que l'IMF ne rejettera plus systématiquement les emprunteurs signalés « non qualifiés » par le premier signal $S \in \{Q, NQ\}$, puisque leurs projets peuvent potentiellement avoir une valeur nette positive. L'IMF va alors mettre en place une seconde expertise portant cette fois sur la qualité (bonne ou mauvaise) des projets à travers l'observation d'un signal $X \in \{G, B\}$. Ainsi, lorsque le signal observé par l'IMF indique $X = G$ (i.e. Good) cela signifie que le projet contrôlé apparaît de « bonne qualité », alors que $X = B$ (i.e. Bad) indique un projet qui apparaît de « mauvaise qualité ».

Cependant, en raison de l'imperfection du signal, celui-ci peut indiquer $X = G$ pour un mauvais projet (erreur de type 2) et $X = B$ pour un bon projet (erreur de type 1). Ainsi, nous pouvons définir quatre situations possibles en fonction de l'information révélée par le signal sur la qualité des projets, de la manière suivante.

¹⁶⁸Cet accompagnement gratuit pour le client recouvre un ensemble de mesures d'aide d'ordre administratif, technique (gestion, comptabilité, démarche marketing, maîtrise d'outils informatiques etc...) et psychologique dans le but de favoriser l'autonomie du créateur et la viabilité de sa micro entreprise. Néanmoins, ce type de mesures reste inégalement mis en place dans les pays du Nord. Cela dépend pour une large part d'une absence de formation spécifique à l'accompagnement pour la création d'entreprise et d'une inégalité d'expérience entre les IMF. Toutes ces dimensions sont bien détaillées par Guérin (2002).

$P(G/g) = \phi$ représente la probabilité que le signal indique $X = G$ sachant que le projet contrôlé est réellement de bonne qualité (g).

$P(G/b) = \rho$ représente la probabilité que le signal indique $X = G$ sachant que le projet contrôlé est de mauvaise qualité (b). Autrement dit, ρ est une mesure de l'erreur de type 2 concernant l'audit de la qualité des projets.

$P(B/b) = (1 - \rho)$ est la probabilité que le signal indique $X = B$ sachant que le projet contrôlé est réellement de mauvaise qualité (b).

$P(B/g) = (1 - \phi)$ est la probabilité que le signal indique $X = B$ sachant que le projet contrôlé est réellement de bonne qualité (g). Là aussi, $(1 - \phi)$ est un indicateur de l'erreur de type 1 concernant l'audit de la qualité des projets.

A l'issue de ce second contrôle, la probabilité pour que l'IMF observe le signal $X = G$ s'exprime par la relation :

$$P(G) = \mu\phi + (1 - \mu)\rho \quad (0.36)$$

Cette valeur mesure la probabilité de sélectionner un projet suite à l'observation du signal $X = G$ lors de cette seconde phase de contrôle. Cette mesure de probabilité s'interprète de la même manière que la relation (0.30) avec ses deux composantes. La première est ici $\mu\phi$, qui représente la part des bons projets dans l'économie, pondérée par la probabilité qu'ils soient correctement révélés par le signal. Alors que la seconde composante correspond à la proportion de mauvais projets dans l'économie qui échappent au filtre en raison de l'imperfection du signal, soit $(1 - \mu)\rho$.

Sous ces hypothèses, nous allons analyser la manière dont l'offre d'accompagnement est susceptible de modifier le comportement des acteurs ainsi que la nature de l'équilibre qui en résulte.

II.3.1 Les contraintes d'incitations des micro-entrepreneurs

Maintenant, le micro-entrepreneur doit décider d'accepter ou pas l'accompagnement qui lui est proposé gratuitement en plus du financement (le crédit). Nous considérons que ce choix est libre et non obligatoire. C'est donc une démarche volontaire de la part des emprunteurs qui souhaitent en profiter. Néanmoins, il est facile de comprendre qu'un micro-

entrepreneur choisira d'être encadré seulement si cela lui est profitable. Autrement dit, son espérance de gain net doit être plus grande en choisissant l'accompagnement.

Ce faisant, nous résumons la règle de décision des micro-entrepreneurs dans le lemme suivant :

Lemme 2.

Seuls les micro-entrepreneurs « non qualifiés » qui entreprennent un bon projet choisiront l'encadrement.

Pour le démontrer, il suffit de réaliser une simple comparaison de l'espérance de gain net d'un micro-entrepreneur non qualifié dans les deux cas de figure.

D'abord, en ne choisissant pas l'accompagnement, son espérance de gain net est donnée par $h(Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U}$. En revanche, en choisissant l'accompagnement, cette espérance devient $p(Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U}$. Etant donné que $p > h$, nous obtenons l'inégalité suivante :

$p(Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U} > h(Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U}$. Par conséquent, un emprunteur non qualifié ayant un bon projet choisira toujours l'accompagnement proposé.

De la même manière que dans le contrat de microcrédit standard, nous allons déterminer les niveaux seuils de revenu à partir desquels les micro-entrepreneurs seront incités à demander du financement. Nous résumons les différents seuils critiques dans le lemme 3 ci-après.

Lemme 3.

Pour un contrat de microcrédit couplé à une offre d'accompagnement,

$$\forall \theta > \frac{\gamma}{(\bar{U} + \varepsilon + pR_2)} < 1,$$

- a. Un micro-entrepreneur qualifié (q) qui entreprend un bon projet (g) demande un financement et souscrit au contrat seulement si

$$Z \geq Z_{q,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{p} + R_2 < \bar{Z};$$

- b. Un micro-entrepreneur qualifié (q) qui entreprend un mauvais projet (b) demande un financement seulement si

$$Z \geq Z_{q,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta p} + \frac{R_2}{\theta} < \bar{Z}$$

- c. Un micro-entrepreneur non qualifié (nq) qui entreprend un bon projet (g) demande un financement seulement si

$$Z \geq Z_{nq,g} \equiv Z_{q,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{p} + R_2 < \bar{Z};$$

- d. Un micro-entrepreneur non qualifié (nq) qui entreprend un mauvais projet (b) demande un financement seulement si

$$Z \geq Z_{nq,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} + \frac{R_2}{\theta} < \bar{Z} \blacksquare$$

Pour la preuve du lemme 3 (voir Annexe 2).

De la même manière que pour le lemme 1, nous reclassons l'ensemble des $Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)} \in [\underline{Z}; \bar{Z}]$, qui correspondent aux différents seuils incitatifs des divers profils de micro-entrepreneurs (voir Fig. 6 ci-après).

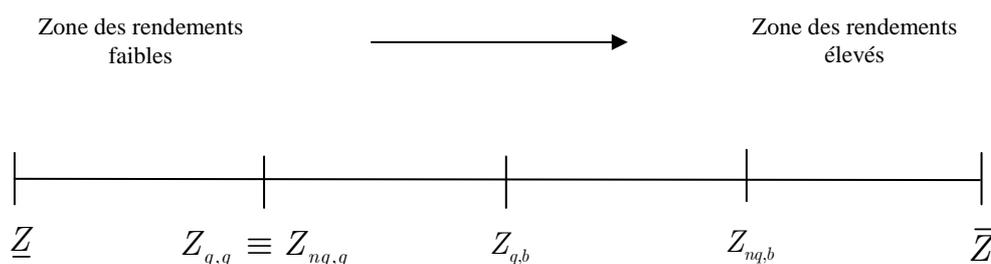


Figure 6 : Classement 2 des micro-entrepreneurs dans l'intervalle $[\underline{Z}; \bar{Z}]$

Nous observons qu'à la différence du lemme 1, le point (c) traduit l'impact de l'encadrement sur le comportement des micro-entrepreneurs non qualifiés (nq) ayant un bon projet (g). Précisément, en raison des effets bénéfiques de l'encadrement, nous notons une baisse du seuil minimum de rendement exigé par ces derniers pour demander du financement, ce qui entraîne une augmentation de leur demande de financement qui va se répercuter sur la demande totale de financement adressée à l'IMF.

De la même manière que le cas précédent, cette demande totale de financement s'obtient en exprimant formellement le choix séquentiel des différents types d'emprunteurs en tenant compte de la qualité de leurs projets et des revenus associés qui sont compatibles avec leurs contraintes d'incitation. Nous obtenons la fonction de demande suivante.

$$L(R_2) = \sigma \left[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{q,b}) \right] + \\ (1 - \sigma) \left[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{nq,b}) \right]$$

ou

$$L(R_2) = \mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) \left[\sigma P(Z \geq Z_{q,b}) + (1 - \sigma) P(Z \geq Z_{nq,b}) \right]$$

Nous pouvons également vérifier que cette fonction de demande est toujours décroissante du taux d'intérêt fixé par l'IMF c'est-à-dire que $\frac{\partial L(R_2)}{\partial R_2} < 0$ pour les mêmes raisons que dans le cas du microcrédit standard. Cette fonction de demande totale est aussi la somme de deux termes.

Le premier qui correspond à $\sigma \left[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{q,b}) \right]$, nous indique la demande exprimée par les micro-entrepreneurs qualifiés ayant un bon ou un mauvais projet, respectivement pondéré par la probabilité que le revenu associé au projet entrepris se situe dans la zone des revenus incitatifs (cf. lemme 3).

De la même manière, la demande exprimée par les micro-entrepreneurs non qualifiés est donnée par le second terme de l'équation, soit

$$(1 - \sigma) \left[\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu) P(Z \geq Z_{nq,b}) \right]$$

On observe dans ce cas l'impact positif de l'accompagnement sur les micro-entrepreneurs non qualifiés avec un bon projet. En l'occurrence, nous avons $Z_{nq,g} \equiv Z_{q,g}$ (cf. lemme 3) ce qui nous autorise dans ce cas à pouvoir pondérer par la probabilité $P(Z \geq Z_{q,g})$ lorsqu'un micro-entrepreneur non qualifié $(1 - \sigma)$ entreprend un bon projet (μ) .

Par ailleurs, comme les réalisations de \tilde{Z} sont distribuées suivant une loi uniforme continue sur l'intervalle $[\underline{Z}, \bar{Z}]$, pour tout $Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)}$, nous avons $P(Z \geq Z_i) = \frac{\bar{Z} - Z_i}{\bar{Z} - \underline{Z}}$.

En substituant dans la fonction de demande, nous obtenons l'équation réaménagée suivante.

$$L(R_2) = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}} \left\{ \mu(\bar{Z} - Z_{q,g}) + (1 - \mu) \left[\sigma(\bar{Z} - Z_{q,b}) + (1 - \sigma)(\bar{Z} - Z_{nq,b}) \right] \right\} \quad (0.37)$$

II.3.2 Les contraintes d'incitations de l'IMF

Rappelons qu'en l'absence d'encadrement dans le contrat de microcrédit standard, l'IMF n'était incitée à réaliser qu'un seul audit coûteux portant sur les compétences des micro-entrepreneurs afin de décider des conditions du financement (c'est-à-dire les agents qu'elle finance et le taux d'intérêt qu'elle applique) lorsqu'elle observe le signal ($S = Q$). Nous pouvons assimiler cela à un mode de financement à un seul tour.

A présent, comme l'accompagnement qu'elle fournit rend positive la valeur nette attendue des bons projets entrepris par des agents non qualifiés, cela modifie son comportement. En particulier, lorsqu'elle observe le signal ($S = NQ$) lors de l'instruction des compétences, elle ne rejette pas systématiquement les emprunteurs révélés « non qualifiés » par ce premier signal. Elle réalise alors une seconde expertise, en observant un second signal $X \in \{G, B\}$ qui est aussi imparfait, portant sur la qualité (bonne ou mauvaise) des projets entrepris par ces emprunteurs révélés « non qualifiés » par le premier signal S . Il y aura donc toujours une erreur de sélection qui demeure en raison de l'imperfection du second signal observé. Dans cette nouvelle offre de microcrédit, c'est comme si l'IMF effectue un second tour de financement pour offrir une seconde chance aux micro-entrepreneurs non qualifiés ayant un bon projet.

Ainsi, lorsque le signal indique $X = G$ (i.e. un bon projet), alors l'IMF décide de financer le projet, sinon elle refuse. Pour des raisons de simplification, nous considérons que le nouveau coût payé par l'IMF pour l'expertise de la qualité des projets est encore égal à $c > 0$.

Dans ces conditions, en rappelant que le taux d'intérêt exigé par l'IMF est maintenant fixé à R_2 , nous pouvons exprimer son espérance de gain net du coût d'opportunité des fonds par projet financé en offrant conjointement du microcrédit et de l'accompagnement. Elle est donnée par

$$\begin{aligned} \Gamma(R_2) = & \Gamma'_q(R_2) + P(NQ)P(G)\{P(nq/NQ)P(g/G)(pR_2 - \gamma) + \\ & P(nq/NQ)P(b/G)(h\theta R_2 - \gamma) + P(q/NQ)P(g/G)(pR_2 - \gamma) + \\ & P(q/NQ)P(b/G)(p\theta R_2 - \gamma)\} \end{aligned} \quad (0.38)$$

$$\text{Avec } \Gamma'_q(R_2) = P(Q) \{ P(q/Q) [\mu(pR_2 - \gamma) + (1 - \mu)(p\theta R_2 - \gamma)] + \\ P(nq/Q) [\mu(pR_2 - \gamma) + (1 - \mu)(h\theta R_2 - \gamma)] \}$$

Cette espérance de gain net se compose de deux termes qui reflètent les conditions du financement à deux tours :

- Le premier terme $\Gamma'_q(R_2)$ décrit le gain net espéré de l'IMF lorsqu'elle observe le signal $S = Q$ au premier tour de financement. Cependant, à la différence d'un financement à un seul tour (comme pour l'offre de microcrédit standard) pour lequel on obtiendrait

$$\Gamma_q(R_2) = P(Q) \{ P(q/Q) [\mu(pR_2 - \gamma) + (1 - \mu)(p\theta R_2 - \gamma)] + \\ P(nq/Q) [\mu(hR_2 - \gamma) + (1 - \mu)(h\theta R_2 - \gamma)] \} ;$$

nous observons dans l'expression de $\Gamma'_q(R_2)$ que h devient p pour les micro-entrepreneurs non qualifiés qui échappent au premier contrôle (erreur de type 2) et qui entreprennent un bon projet, car ils ont l'opportunité de se révéler en choisissant l'accompagnement. Ce choix est mutuellement profitable car il améliore d'une part leur probabilité de succès qui passe de h à p , et d'autre part il modifie favorablement l'espérance de gain net de l'IMF qui passe de $\Gamma_q(R_2)$ à $\Gamma'_q(R_2)$ avec $\Gamma_q(R_2) < \Gamma'_q(R_2)$ car $p > h$.

Nous pouvons alors souligner une double vertu de l'offre d'accompagnement. D'abord pour les emprunteurs, l'accompagnement permet d'accroître la probabilité de succès de leurs projets en allégeant les contraintes annexes liées à la création de micro-entreprise. Ensuite pour l'IMF, l'encadrement permet de corriger *ex post* l'erreur de type 2 liée à l'imperfection du premier signal observé pour la sélection des emprunteurs sur la seule base de leur qualification. Ainsi, les emprunteurs réellement non qualifiés financés par erreur à la première sélection mais dotés d'un bon projet s'auto déclarent pour bénéficier de l'accompagnement, ce qui améliore *ex post* l'espérance de gain net de l'IMF.

- Le second terme de l'équation (0.38) indique l'espérance de gain net de l'IMF liée au financement au second tour de sélection d'un emprunteur non qualifié mais doté d'un bon projet. Précisément, il s'agit de la traduction formelle de l'observation successive et indépendante des signaux $S = NQ$ (i.e. l'emprunteur contrôlé est révélé non qualifié) et

$X = G$ (i.e. le projet contrôlé s'avère bon) avec la probabilité composée $P(NQ)P(G)$.

Ainsi, quatre cas sont possibles :

- Soit les deux signaux donnent une bonne information, c'est-à-dire que l'emprunteur contrôlé est réellement non qualifié et que son projet est réellement bon (avec la probabilité $P(nq/NQ)P(g/G)$). Dans ce cas, l'espérance de gain net de l'IMF sera de $(pR_2 - \gamma) > 0$.
- Soit l'information du premier signal est bonne alors que celle du second est fautive, c'est-à-dire que l'emprunteur est réellement non qualifié et que son projet est réellement mauvais (avec la probabilité $P(nq/NQ)P(b/G)$). Dans ce cas, l'espérance de gain net de l'IMF sera de $(h\theta R_2 - \gamma) < 0$.
- Soit l'information du premier signal est fautive alors que celle du second est bonne, c'est-à-dire que l'emprunteur est réellement qualifié et que son projet est réellement bon (avec la probabilité $P(q/NQ)P(g/G)$). Dans ce cas, l'espérance de gain net de l'IMF sera de $(pR_2 - \gamma) > 0$.
- Enfin, les deux signaux peuvent successivement donner une mauvaise information, c'est-à-dire que l'emprunteur est réellement qualifié et que son projet est réellement mauvais (avec la probabilité $P(q/NQ)P(b/G)$). Dans ce cas, l'espérance de gain net de l'IMF est donnée par $(p\theta R_2 - \gamma) > 0$.

Afin de simplifier la relation précédente, nous rappelons les expressions suivantes¹⁶⁹.

$$P(nq/NQ) = \frac{P(nq \cap NQ)}{P(NQ)} = \frac{(1-\sigma)(1-\beta)}{P(NQ)}$$

$$P(q/NQ) = \frac{P(q \cap NQ)}{P(NQ)} = \frac{\sigma(1-\alpha)}{P(NQ)}$$

$$P(g/G) = \frac{P(g \cap G)}{P(G)} = \frac{\mu\phi}{P(G)}$$

$$P(b/G) = \frac{P(b \cap G)}{P(G)} = \frac{(1-\mu)\rho}{P(G)}$$

¹⁶⁹ Ces expressions sont des probabilités conditionnelles qui sont définies par application de la formule de BAYES (ou probabilités de cause).

En substituant ces différentes probabilités dans la relation (0.38), nous obtenons l'équation réaménagée suivante, composée des deux termes que nous venons de décrire.

$$\Gamma(R_2) = \Gamma'_q(R_2) + \Gamma_{nq}(R_2) \quad (0.39)$$

$$\text{Avec } \Gamma_{nq}(R_2) = \mu\phi(pR_2 - \gamma)[(1 - \sigma)(1 - \beta) + \sigma(1 - \alpha)] + \\ (1 - \mu)\rho[(1 - \sigma)(1 - \beta)(h\theta R_2 - \gamma) + \sigma(1 - \alpha)(p\theta R_2 - \gamma)]$$

Il reste enfin à déterminer le montant total du profit de l'IMF pour le niveau du taux d'intérêt qu'elle exige. Ce montant de profit dépendra de plusieurs facteurs. En premier lieu, il dépendra positivement à la fois de la demande totale qui s'adressera à l'IMF (c'est-à-dire $L(R_2)$) mais aussi de l'espérance de gain net du coût d'opportunité des fonds de l'IMF sur l'ensemble des projets qu'elle finance, c'est-à-dire $\Gamma'_q(R_2)$ et $\Gamma_{nq}(R_2)$. En second lieu, le profit total sera négativement affecté par l'ensemble des coûts (de contrôle et d'encadrement) supportés par l'IMF. Formellement, le montant du profit total attendu par l'IMF s'exprime par la relation suivante.

$$\pi(R_2) = L(R_2) \left\{ \left(\Gamma'_q(R_2) + \Gamma_{nq}(R_2) \right) - c(1 + P(NQ)) - \right. \\ \left. t[P(Q)P(nq/Q)\mu + P(NQ)P(nq/NQ)P(G)\mu] \right\} \quad (0.40)$$

Cette fonction de profit total est donc obtenue en appliquant à la demande totale $L(R_2)$ qui s'adresse à l'IMF, l'espérance de gain net de l'ensemble des coûts (de contrôle et d'encadrement) qu'elle supporte pour assurer son offre conjointe de microcrédit et d'accompagnement. Nous observons alors l'impact des différents facteurs précédents notamment les coûts, dont l'incidence sur le profit mérite d'être détaillée.

Rappelons que le coût $c > 0$ représente le coût unitaire du contrôle nécessaire à la fois pour l'instruction des emprunteurs et des projets. Le terme $c(1 + P(NQ))$ mesure donc le coût total du contrôle pour l'IMF, en rendant compte des deux expertises réalisées pour les deux tours de financement. L'IMF paye en effet le coût $c > 0$ pour observer le signal $S = Q$ afin d'offrir du financement au premier tour. Par ailleurs, lorsque ce premier signal indique $S = NQ$ avec la probabilité $P(NQ)$, le rejet n'est pas systématique car elle paye ensuite un nouveau coût $c > 0$ pour observer un second signal X sur la qualité des projets. Elle

décidera alors d'offrir un financement lorsque les deux signaux indiquent successivement $S = NQ$ et $X = G$.

Le coût $t > 0$ est celui supporté par l'IMF pour offrir les services d'accompagnement adaptés aux clients financés. Le terme $t[P(Q)P(nq/Q)\mu + P(NQ)P(nq/NQ)P(G)\mu]$ indique que ce coût s'applique à deux catégories de clients qui accepteront l'accompagnement. Les premiers sont ceux qui sont financés par erreur au premier tour en étant réellement non qualifiés mais qui ont entrepris un bon projet. Comme nous l'avons indiqué précédemment, ces derniers ont intérêt à s'auto déclarer et demander un accompagnement qui leur est profitable. Les seconds sont ceux qui sont respectivement (et correctement) signalés non qualifiés et entreprenant un bon projet avec la probabilité $P(NQ)P(G)$ en étant réellement non qualifiés et ayant un bon projet [$P(nq/NQ)\mu$]. Au final, l'accompagnement offert n'est choisi que par les clients qui le désirent, c'est-à-dire pour lesquels il engendre un bénéfice supplémentaire (ou richesse attendue positive).

II.3.3 L'équilibre de financement

Nous allons déterminer le nouveau taux d'intérêt d'équilibre qui assure l'équilibre financier de l'IMF qui offre conjointement du microcrédit et de l'accompagnement. Etant donné ce taux d'intérêt, nous déterminerons également le montant total de financement. Nous pourrons par la suite comparer cette situation d'équilibre avec l'équilibre standard défini précédemment afin d'analyser l'impact de la prise en compte de l'accompagnement dans l'offre de microcrédit. Les résultats d'équilibre sont présentés dans la proposition 2 ci-après.

PROPOSITION 2.

a. Le taux d'intérêt d'équilibre avec encadrement est donné par :

$$R_2 = \gamma \left[\frac{P(Q) + (1 - P(Q))P(G)}{D_2} \right] + \frac{c}{D_2} + \frac{c(1 - P(Q))}{D_2} + t \left[\frac{(1 - \sigma)\mu\beta + (1 - \sigma)\mu(1 - \beta)P(G)}{D_2} \right] > \gamma$$

Avec

$$D_2 = \sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu p + (1 - \mu)\theta h] + \sigma(1 - \alpha)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho p\theta] + (1 - \sigma)(1 - \beta)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho h\theta]$$

$$P(Q) = \beta(1 - \sigma) + \alpha\sigma \quad \text{et} \quad P(G) = (1 - \mu)\rho + \mu\phi$$

b. Le montant total de financement est alors égal à :

$$[P(Q) + P(NQ)P(G)]L(R_2)$$

Cette quantité globale se compose de projets efficaces (i.e. rentables) financés et de projets non efficaces (i.e. non rentables) dont les quantités sont respectivement données par

$$[P(Q) + P(NQ)P(G)][\mu P(Z \geq Z_{q,g}) + (1 - \mu)\sigma P(Z \geq Z_{q,b})]$$

Et

$$[P(Q) + P(NQ)P(G)](1 - \sigma)(1 - \mu)P(Z \geq Z_{nq,b})$$

Preuve de la proposition 2 : voir annexe 2

Comme précédemment, nous observons que le taux d'intérêt d'équilibre est une fonction croissante des différents coûts supportés par l'IMF : le coût d'opportunité des fonds prêtés (γ), le coût (c) lié à la double expertise des compétences des micro-entrepreneurs et de la qualité des projets financés et le cout (t) lié à la mise en place de l'offre d'encadrement pour les clients. A l'inverse, nous observons que le taux d'intérêt varie négativement en fonction de la variable D_2 , qui s'interprète de la même manière que D_1 , c'est-à-dire comme la probabilité de réussite d'un projet donné qui est financé. Elle se partage également en deux composantes :

- La première, $\sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu p + (1 - \mu)\theta h]$, que l'on peut noter par D_1' . Dans ce cas, la seule différence avec D_1 tient au fait qu'un micro-entrepreneur non qualifié ($1 - \sigma$) qui est financé par erreur (β) et qui entreprends un bon projet μ , aura une probabilité de réussite qui dévient p en raison de l'encadrement dont il bénéficie.
- La seconde composante,

$\sigma(1 - \alpha)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho p\theta] + (1 - \sigma)(1 - \beta)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho h\theta]$, exprime la probabilité de réussite du projet (bon ou mauvais) d'un agent qualifié qui est signalé

« non qualifié » par le premier signal (erreur de type 1), soit $\sigma(1 - \alpha)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho p\theta]$; ou de celui d'un agent non qualifié qui est correctement signalé par le premier signal, soit $(1 - \sigma)(1 - \beta)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho h\theta]$.

En revanche, la quantité effective de financement est maintenant obtenue en appliquant la règle de décision de l'IMF à l'ensemble de la demande qui s'adresse à elle, soit $L(R_2)$. Cette règle s'exprime formellement par $[P(Q) + P(NQ)P(G)]$, ce qui signifie qu'elle offre du financement aux qualifiés (quelle que soit la qualité du projet) et aux non qualifiés ayant un bon projet. Dans ce cas de figure, hormis les paramètres techniques liés aux probabilités d'observer les différents signaux ($S = Q$ et $S = X$), nous constatons que la quantité effective de financement disponible dans l'économie dépend positivement du niveau de la demande globale, qui elle-même est une fonction décroissante du taux d'intérêt.

Afin de cerner les diverses implications liées à une offre conjointe de microcrédit et d'encadrement, nous allons croiser les deux résultats d'équilibre précédents dans une approche comparative. C'est l'objet du paragraphe suivant.

II.4 Analyse comparative et mise en perspective des principaux résultats

Pour mener notre analyse comparative, nous allons partir des résultats d'équilibre des deux modèles d'offre de microcrédit précédents (sans et avec encadrement des bénéficiaires), en articulant notre démarche autour de trois points.

Premièrement, nous allons analyser les effets de l'accompagnement à la fois sur la demande globale et sur la quantité de financement distribuée. Deuxièmement, nous évaluons l'efficacité globale de l'encadrement en procédant en deux étapes. D'abord, nous apprécions cette efficacité en termes d'impact sur la quantité de projets non rentables dans la demande totale de financement, mais aussi sur la quantité réellement financée de cette demande non rentable. Ensuite, nous faisons le lien entre le bénéfice de l'accompagnement et la nécessité de le coupler avec un contrôle rigoureux afin de limiter la quantité de projets non rentables réellement financés. Troisièmement, nous nous interrogerons sur le rôle des pouvoirs publics (Etat, collectivités locales...) dans le but de limiter les effets potentiellement néfastes inhérents à une mise en place systématique d'une offre d'accompagnement couplée au microcrédit.

II.4.1 L'ambivalence de l'accompagnement : des effets différenciés sur la demande et l'offre de microcrédit

Dans cette première phase de notre analyse comparative, nous étudions l'impact de l'accompagnement à la fois sur la demande totale de financement qui s'adresse à l'IMF mais aussi sur la quantité effective de financement disponible dans l'économie. Pour cela, nous allons identifier les conditions qui nous permettent d'apprécier le sens de variation (augmentation ou diminution) de la demande totale et la quantité effective de financement entre les deux types d'offre de microcrédit.

Rappelons que dans le cas d'une offre de microcrédit standard (c'est-à-dire sans encadrement), la demande totale de financement est donnée par l'équation (0.31) suivante :

$$L(R_1) = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}} \left\{ \sigma [\mu(\bar{Z} - Z_{q,g}) + (1 - \mu)(\bar{Z} - Z_{q,b})] + (1 - \sigma) [\mu(\bar{Z} - Z_{nq,g}) + (1 - \mu)(\bar{Z} - Z_{nq,b})] \right\}$$

En remplaçant les $Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)}$ par leurs valeurs du lemme 1 et en réaménageant, nous obtenons:

$$L(R_1) = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}} \left\{ \sigma \left[\mu \left(\frac{p\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - pR_1}{p} \right) + (1 - \mu) \left(\frac{\theta p\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - pR_1}{\theta p} \right) \right] + (1 - \sigma) \left[\mu \left(\frac{h\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - hR_1}{h} \right) + (1 - \mu) \left(\frac{\theta h\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - hR_1}{\theta h} \right) \right] \right\}$$

Par ailleurs, dans le cas d'une offre de microcrédit couplé à un encadrement des bénéficiaires, la demande totale de financement est donnée par l'équation (0.37) suivante :

$$L(R_2) = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}} \left\{ \mu(\bar{Z} - Z_{q,g}) + (1 - \mu) [\sigma(\bar{Z} - Z_{q,b}) + (1 - \sigma)(\bar{Z} - Z_{nq,b})] \right\}$$

En substituant également les $Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)}$ par les valeurs du lemme 3 et en réaménageant, nous obtenons:

$$L(R_2) = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}} \left\{ \mu \left(\frac{p\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - pR_2}{p} \right) + (1 - \mu) \left[\sigma \left(\frac{\theta p\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - pR_2}{\theta p} \right) + (1 - \sigma) \left(\frac{\theta h\bar{Z} - \bar{U} - \varepsilon - hR_2}{\theta h} \right) \right] \right\}$$

Nous cherchons alors la condition qui assure que la demande totale de financement dans le cas d'un microcrédit couplé à de l'encadrement est plus importante que celle dans le cas d'un microcrédit standard (c'est-à-dire sans encadrement), soit $L(R_2) > L(R_1)$.

Nous désignons par (C_1) notre condition qui s'obtient en posant $L(R_2) > L(R_1)$ et elle s'exprime comme suit :

$$(1 - \sigma) \mu \left[\frac{(p - h)(\bar{U} + \varepsilon)}{ph} \right] > (R_2 - R_1) \left(\mu + \frac{1 - \mu}{\theta} \right) \quad (C1)$$

Cette condition peut s'analyser comme un arbitrage entre deux termes :

Le premier terme (celui de gauche) s'interprète comme la quantité supplémentaire de financement demandée par les non qualifiés ($1 - \sigma$) ayant un bon projet (μ) car l'accompagnement offert rend positive la valeur nette attendue de ces projets. Le facteur $\frac{(p - h)(\bar{U} + \varepsilon)}{ph}$, mesure en effet le gain d'efficacité lié à l'accompagnement réalisé.

Le second terme (celui de droite), mesure l'impact (positif ou négatif) sur la demande de financement de l'ensemble des micro-entrepreneurs, de l'écart de taux d'intérêt entre l'offre avec encadrement et l'offre standard.

Ainsi, la réalisation de la condition (C_1) signifie que le gain d'efficacité (en termes de demande supplémentaire de financement) lié à la mise en place de l'encadrement doit être suffisamment important pour compenser l'impact potentiellement défavorable de l'écart des taux d'intérêt sur la demande. Dans ce cas, la demande totale de financement adressée à l'IMF sera plus grande lorsqu'elle offre conjointement du microcrédit couplé à de l'encadrement plutôt que de fournir du microcrédit standard (c'est-à-dire sans encadrement).

Si au contraire la condition (C_1) n'est pas vérifiée, cela signifie que nous avons moins de demande de financement dans le cas d'une offre de microcrédit avec encadrement par rapport à une offre de microcrédit standard.

Par ailleurs, pour apprécier l'impact de l'accompagnement sur l'offre de financement, nous devons comparer les quantités effectives de financement distribué dans les deux cas de figure. Cela revient à établir une seconde condition technique que nous appellerons (C_1') et qui s'exprime comme suit¹⁷⁰ :

$$L(R_2)[P(Q) + P(NQ)P(G)] > L(R_1)P(Q) \quad (C1')$$

Le terme de gauche correspond à la quantité effective de financement distribuée dans le cas d'une offre de microcrédit couplée à de l'encadrement. Elle est obtenue en appliquant la règle de décision de l'IMF d'offrir du financement à deux tours, c'est-à-dire $[P(Q) + P(NQ)P(G)]$, à l'ensemble de la demande qui s'adresse à elle, soit $L(R_2)$. Le terme de droite indique la quantité effective de financement distribuée dans le cas d'une offre de microcrédit standard. De la même manière, elle est obtenue en appliquant la règle de décision de l'IMF d'offrir du financement à un seul tour, soit $P(Q)$, à la demande totale de financement $L(R_1)$.

Nous observons alors que nos deux conditions peuvent être liées et leur couplage nous permet de souligner deux situations particulières en rapport avec les écarts de taux d'intérêt. Nous résumons ces situations dans le lemme suivant.

Lemme 4.

Il existe une valeur critique du coût de l'encadrement que nous notons (t_c) telle que :

1. Si $t < t_c$ alors $R_2 < R_1$ quelles que soient les valeurs de c et γ
2. Si $t > t_c$ alors $R_2 > R_1$ quelles que soient les valeurs de c et γ

Preuve et expression de t_c : voir annexe 3

A partir du premier point de ce lemme, nous établissons un premier résultat que nous formulons dans la proposition suivante.

¹⁷⁰ Par souci de cohérence avec la première condition, nous avons choisi de poser l'inégalité dans le même sens, c'est-à-dire en considérant que le cas du microcrédit avec encadrement est supérieur au cas standard. Bien entendu, l'inversion de l'inégalité ne modifie pas le raisonnement.

PROPOSITION 3.

Si $t < t_c$ alors $R_2 < R_1$ et la condition (C_1) est toujours vraie, ce qui assure que la condition (C_1') est également vérifiée. Dans ce cas, une offre de microcrédit couplée à un encadrement des bénéficiaires entraîne à la fois plus de demande de financement et nécessairement plus de financement réellement distribué dans l'économie par rapport à une offre de microcrédit standard (ou traditionnel).

Ce résultat qui est finalement assez logique va dans le sens des effets attendus de l'offre d'accompagnement, c'est-à-dire obtenir à la fois plus de demande de financement pour entreprendre mais également plus d'offre de financement distribué par l'IMF. L'explication est la suivante.

Si pour quelles que raisons que ce soient (par exemple, le recours au bénévolat ou les subventions) le coût de l'encadrement (t) est plus faible qu'un seuil critique (t_c), une baisse du taux d'intérêt s'impose à l'IMF et cette baisse a une double justification. La première est relative à sa mission sociale par rapport à laquelle l'IMF se doit d'offrir du financement à un maximum de clients cibles à des conditions de taux aussi favorables que possibles. La seconde justification d'ordre économique tient au fait que l'IMF gagne à pratiquer une politique de taux d'intérêt faible car elle se rattrape sur la quantité de financement distribuée qui lui permet de compenser la baisse du taux d'intérêt. Cela constitue finalement un bon moyen de concilier son double objectif économique et social. Par conséquent, toutes choses égales par ailleurs, la baisse du taux d'intérêt favorise une augmentation de la demande totale de financement (en raison du gain d'efficacité lié au choix de l'encadrement) par rapport à l'offre de microcrédit standard, soit $L(R_2) > L(R_1)$.

Du côté de l'offre de financement, la condition (C_1') sera alors nécessairement vérifiée. Rappelons pour cela que l'offre d'accompagnement couplée au microcrédit entraîne la mise en place d'un second tour de financement par l'IMF, ce qui reflète la seconde instruction réalisée sur la qualité des projets financés. Par conséquent, la probabilité d'être financée augmente dans le cas d'une offre de microcrédit couplée avec l'offre d'accompagnement en raison de l'existence du second tour de financement. Cette probabilité exprimée par $P(Q) + P(NQ)P(G)$ est supérieure à la probabilité d'être financé dans le cas d'une offre de microcrédit standard, qui est donnée simplement par $P(Q)$. D'où nous obtenons finalement la réalisation simultanée des deux conditions (C_1) et (C_1') .

En revanche, en considérant le second point du lemme 4, nous établissons un deuxième résultat plus inattendu que le précédent, que nous résumons dans la proposition suivante.

PROPOSITION 4.

Si $t > t_c$ alors $R_2 > R_1$ et la condition (C_1) n'est pas systématiquement vérifiée. Dans ce cas, en passant d'une offre standard de microcrédit à une offre conjointe de microcrédit et d'encadrement, une baisse de la demande globale de financement qui s'adresse à l'IMF n'entraîne pas nécessairement une baisse de la quantité de financement effectivement distribuée par cette dernière.

Lorsque le coût de l'encadrement (t) devient supérieur à un seuil critique (t_c) l'IMF est contrainte de le répercuter sur son taux d'intérêt afin de garantir son équilibre financier. Dans ce cas, la raison évidente pour l'IMF est de privilégier d'abord sa survie afin d'offrir de façon pérenne une certaine quantité de financement, qui sera certes moins importante au taux d'intérêt en vigueur.

Par conséquent, toutes choses égales par ailleurs, cette hausse du coût du financement liée à l'offre d'encadrement couplé au microcrédit aura un impact négatif sur la demande globale de financement qui s'adresse à l'IMF par rapport à l'offre de microcrédit standard. C'est pourquoi la condition (C_1) peut ne pas être vérifiée, c'est-à-dire que nous obtenons moins de demande de financement dans le cas d'une offre de microcrédit avec accompagnement, soit $L(R_2) < L(R_1)$.

En considérant cette situation, se pose alors la question de savoir si la baisse de la demande de financement entraîne nécessairement moins de financement effectivement distribué par l'IMF ?

Pour répondre à cette question, nous devons réexaminer la condition (C_1') que nous pouvons réécrire de la manière suivante :

$$\left[L(R_1) - L(R_2) \right] P(Q) < L(R_2) [P(NQ)P(G)] \quad (0.41)$$

Elle traduit ainsi un arbitrage entre deux termes :

- Le terme de gauche, correspondant à l'écart de demande pondérée par la probabilité d'être financé au premier tour. Cela s'interprète comme une mesure de

la quantité de financement perdue (ou non distribuée) par l'IMF du fait de la hausse du taux d'intérêt qui est une conséquence de la répercussion du coût supplémentaire de l'encadrement.

- Le terme de droite, mesure la quantité de financement supplémentaire distribuée par l'IMF au second tour de financement grâce à la mise en place de l'encadrement.

Il s'avère que cette condition (C_1') se vérifie uniquement lorsque le second membre (terme de droite) l'emporte sur le premier membre (terme de gauche). Précisément, il faut que le gain supplémentaire en termes de financement distribué au second tour en raison de la mise en place de l'encadrement, soit suffisamment important pour compenser la baisse relative du financement au premier tour liée à la hausse du taux d'intérêt $R_2 > R_1$. Dans ce cas, nous observons donc une baisse de la demande globale, ce qui n'empêche pas une augmentation de la quantité effective de financement.

Dans le cas contraire, (C_1') n'est pas vérifié, ce qui signifie qu'il y aura non seulement moins de demande de financement mais aussi moins de financement réellement distribué dans l'économie malgré l'offre d'encadrement couplée au microcrédit.

Finalement, ces deux résultats obtenus par le croisement des conditions (C_1) et (C_1'), qui sont directement fonction des écarts de taux d'intérêt, nous permettent de souligner les effets potentiellement ambigus de l'encadrement inclus dans les contrats de microcrédits tels qu'ils sont proposés par la plupart des IMFs dans les pays développés. Il ressort en particulier que si la réalisation de (C_1) est une condition suffisante à la réalisation de (C_1') (cf. la proposition 3), le contraire n'est pas forcément vrai (cf. la proposition 4). Plus précisément, on observe que lorsque (C_1) n'est pas réalisé, c'est-à-dire qu'il y a moins de demande de financement s'adressant à l'IMF qui propose un contrat de microcrédit couplé à de l'encadrement, il est possible que l'offre de financement augmente car la probabilité de financer un projet augmente en raison même de la mise en place de l'encadrement qui introduit un second tour de financement. D'où le caractère potentiellement ambigu de l'accompagnement sur la demande et l'offre de financement.

Nous nous proposons d'approfondir cette analyse en nous interrogeant sur l'efficacité réelle des dispositifs d'accompagnement et sur la nécessité de leur couplage avec des mécanismes de sélection rigoureux pour accroître cette efficacité.

II.4.2 Offre d'encadrement et mécanismes de sélection des projets financés : un problème d'efficacité

Dans cette deuxième phase de notre analyse comparative, nous posons la question de l'efficacité globale des dispositifs d'accompagnement et nous essayons de rendre compte de ce problème d'efficacité de deux manières. D'une part, nous apprécions le bénéfice de l'encadrement fourni en termes de réduction de la quantité de projets non rentables dans la demande totale de financement de notre économie. D'autre part, nous évaluons également la quantité réellement financée de cette demande non rentable dans les deux types d'offre de microcrédit pour pouvoir apprécier l'incidence de l'encadrement. Nous montrons finalement l'existence d'un lien entre la mise en place des mesures d'encadrement et l'exigence d'avoir des mécanismes de sélection plus rigoureux pour garantir une efficacité globale.

Pour étayer notre analyse, nous cherchons donc les conditions sous lesquelles le niveau de la demande non rentable est plus important (ou moins important) dans l'offre de microcrédit couplée à de l'encadrement par rapport à l'offre de microcrédit standard.

Ainsi, la première condition que nous désignons par (C_2) porte sur la comparaison de la demande non rentable (notée DNR) entre les deux types d'offre de microcrédit. Nous rappelons l'expression de cette DNR dans les deux cas :

$$DNR_1 = (1 - \sigma)[\mu P(Z \geq Z_{nq,g}) + (1 - \mu)P(Z \geq Z_{nq,b})]$$

Et

$$DNR_2 = (1 - \sigma)(1 - \mu)P[Z \geq Z_{nq,b}]$$

En substituant respectivement les probabilités $P(Z \geq Z_i) = \frac{\bar{Z} - Z_i}{\bar{Z} - \underline{Z}}$, nous obtenons

$$DNR_1 = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}}(1 - \sigma) \left[\mu \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{h} - R_1 \right) + (1 - \mu) \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} - \frac{R_1}{\theta} \right) \right]$$

Et

$$DNR_2 = \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}}(1 - \sigma)(1 - \mu) \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} - \frac{R_2}{\theta} \right)$$

Pour comparer, nous posons $DNR_2 > DNR_1$ pour trouver la condition (C_2) qui autorise cette inégalité. Elle s'exprime ainsi :

$$\frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}}(1 - \sigma)(1 - \mu) \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} - \frac{R_2}{\theta} \right) > \frac{1}{\bar{Z} - \underline{Z}}(1 - \sigma) \left[\mu \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{h} - R_1 \right) + (1 - \mu) \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} - \frac{R_1}{\theta} \right) \right]$$

Après simplification et réaménagement, nous obtenons :

$$\mu \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{h} - R_1 \right) + (1 - \mu) \left(\frac{R_2}{\theta} - \frac{R_1}{\theta} \right) > 0$$

Ou

$$(1 - \mu) \left(\frac{R_1}{\theta} - \frac{R_2}{\theta} \right) > \mu \left(\bar{Z} - \frac{\bar{U} + \varepsilon}{h} - R_1 \right)$$
(C2)

Pour interpréter cette condition, rappelons qu'elle porte uniquement sur une comparaison d'agents non qualifiés qui peuvent entreprendre de « bons » ou de « mauvais » projets dans les deux types d'offre de microcrédit. Elle fait apparaître ainsi un arbitrage entre deux termes.

Le terme de gauche correspond à la proportion d'agents non qualifiés avec de mauvais projets qui, en passant d'une offre de microcrédit standard à une offre de microcrédit avec encadrement, demanderont plus ou moins de financement en fonction de l'évolution (favorable ou défavorable) du taux d'intérêt. Il s'agit de la demande réellement non rentable (même avec encadrement) qui varie uniquement en fonction des écarts de taux d'intérêt.

Le terme de droite correspond à la demande de financement d'agents non qualifiés avec de bons projets qui, en l'absence d'offre de microcrédit couplé à de l'encadrement, serait rejetée (ou perdue) car jugée non rentable (voir Hypothèse H1). L'encadrement permet alors de "repêcher" cette demande qui devient rentable et ce terme de droite mesure en effet le gain d'efficacité lié à l'encadrement.

Ainsi, lorsque la condition (C₂) est vérifiée cela signifie que la demande réellement non rentable dans l'économie (c'est-à-dire pour laquelle l'encadrement demeure sans effet) est plus importante que la demande pour laquelle l'encadrement est bénéfique ou efficace. Nous obtenons alors $DNR_2 > DNR_1$. Si au contraire (C₂) n'est pas vérifiée, nous obtenons le résultat inverse, c'est-à-dire $DNR_1 > DNR_2$.

Par ailleurs, pour apprécier l'évolution de la quantité de financement non rentable (FNR) effectivement distribuée dans les deux types d'offre de microcrédit, nous établissons une seconde condition que nous désignons par (C'_2) . Cette condition s'obtient en comparant les financements non rentables dans les deux types d'offre de microcrédit. Rappelons en effet les deux expressions de la quantité de financement non rentable (FNR) :

$$FNR_1 = DNR_1 P(Q)$$

Et

$$FNR_2 = DNR_2 [P(Q) + P(NQ)P(G)]$$

De la même manière que précédemment, nous posons que $FNR_2 > FNR_1$ pour trouver la condition (C'_2) qui autorise cette inégalité. Elle s'exprime ainsi :

$$DNR_2 [P(Q) + P(NQ)P(G)] > DNR_1 P(Q) \quad (C'_2)$$

Le terme de gauche mesure la quantité effective de financement non rentable distribuée dans le cas d'une offre de microcrédit couplé à de l'encadrement. Il est obtenu en appliquant à la demande non rentable, soit DNR_2 , la probabilité d'être financé, c'est-à-dire $[P(Q) + P(NQ)P(G)]$ car dans ce cas l'IMF offre deux tours de financement.

Le terme de droite indique la quantité effective de financement non rentable distribuée dans le cas d'une offre de microcrédit standard. Il est obtenu de la même manière en appliquant à la demande non rentable de financement, soit DNR_1 , la probabilité d'être financé $P(Q)$ car dans ce cas il y a un seul tour de financement.

Ainsi, en couplant les deux conditions (C_2) et (C'_2) , nous mettons en évidence deux autres résultats particuliers en fonction de l'évolution du taux d'intérêt. Le premier résultat est présenté dans la proposition suivante.

PROPOSITION 5.

Si $t < t_c$, ce qui assure que $R_2 < R_1$, la condition (C_2) peut être vérifiée, c'est-à-dire que $DNR_2 > DNR_1$. Dans ce cas, malgré l'offre d'encadrement couplée au microcrédit, il y aura à la fois plus de demande non rentable mais aussi plus de financement de projets non efficaces dans notre économie (i.e. $FNR_2 > FNR_1$).

L'explication de ce résultat repose sur le même principe que la proposition 3. Egalement, nous nous situons dans une configuration des paramètres où la condition (C_2) est vérifiée, c'est-à-dire que $DNR_2 > DNR_1$. Ce qui est le cas uniquement lorsque le coût d'encadrement est très faible, en dessous d'un seuil critique, de manière à faire baisser le taux d'intérêt, soit $t < t_c$ qui assure que $R_1 > R_2$ ou $R_1 - R_2 > 0$.

Dans ce cas, en termes de financement non rentable effectivement distribué dans l'économie, nous observons que la condition (C_2') est nécessairement vérifiée, c'est-à-dire que $FNR_2 > FNR_1 \Leftrightarrow DNR_2 [P(Q) + P(NQ)P(G)] > DNR_1 P(Q)$. Cela se comprend assez facilement car en fournissant l'encadrement couplé au microcrédit, l'IMF accroît de fait la probabilité de financer un projet quelconque (y compris les projets non rentables) car il y aura deux tours de financement. Ainsi, toutes choses égales, s'il y a plus de demande non rentable dans le cas d'une offre de microcrédit couplée à de l'accompagnement, il y aura nécessairement plus de projets non rentables qui seront financés dans l'économie. Examinons à présent le second résultat que nous présentons dans la proposition ci-après.

PROPOSITION 6.

Si $t > t_c$, ce qui assure que $R_2 > R_1$, la condition (C_2) n'est plus vérifiée, c'est-à-dire que $DNR_1 > DNR_2$. Dans ce cas, en passant d'une offre standard de microcrédit à une offre de microcrédit couplé à de l'encadrement, la condition (C_2') établie qu'il y aura une baisse du financement non rentable dans l'économie (c'est-à-dire $FNR_1 > FNR_2$) seulement si l'effet négatif de l'encadrement (hausse du taux d'intérêt) l'emporte sur son effet positif (effet incitatif). Dans le cas contraire, il y aura plus de financement non rentable dans notre économie (i.e. $FNR_2 > FNR_1$).

Ce résultat particulier permet de souligner un effet potentiellement pervers de l'encadrement mis en place par l'IMF. L'explication est la suivante.

Si le coût lié aux mesures d'accompagnement est trop élevé, soit $t > t_c$, cela entraîne $R_2 > R_1$ ou $R_2 - R_1 > 0$ qui assure que la condition (C_2) n'est plus vérifiée, c'est-à-dire que $DNR_1 > DNR_2$. Cette situation s'explique par le fait que la répercussion du coût de l'encadrement engendre une hausse relativement importante du taux d'intérêt uniforme qui est facturé à l'ensemble des micro-entrepreneurs. Ainsi, toutes choses égales, une augmentation

du taux d'intérêt affecte négativement l'ensemble des demandeurs de financement qui s'adressent à l'IMF. Autrement dit, il y aura une baisse de la demande globale de financement, y compris pour sa composante non rentable (DNR), d'où le résultat $DNR_1 > DNR_2$.

Dans ces conditions, la question qu'on se pose est de savoir si une baisse de la demande de financement non rentable dans l'économie entraîne nécessairement une baisse du financement de ce type de projets ?

Pour y répondre, nous devons réexaminer la condition (C'_2) que nous pouvons réécrire de la manière suivante.

$$P(NQ)P(G)DNR_2 > P(Q)[DNR_1 - DNR_2]$$

Avant d'interpréter cette condition, il convient de rappeler que la mise en place de l'encadrement par l'IMF implique qu'elle réalise deux tours de financement pour déterminer l'offre globale de financement effectivement distribué dans l'économie. Ainsi, la condition (C'_2) s'exprime aussi comme un arbitrage entre deux termes :

- Le terme de gauche qui est positif, mesure la quantité supplémentaire de financement non rentable distribuée au second tour de financement en raison de l'impact positif de l'encadrement sur les incitations des agents (effet incitatif de l'encadrement). A ce propos, nous rappelons que la mise en place de l'encadrement produit deux effets positifs sur les incitations. D'une part, cela modifie le comportement de l'IMF qui investit pour instruire la qualité des projets afin d'offrir un second tour de financement, ce qui améliore son espérance de gain net par projet financé. D'autre part, cela permet à des agents initialement non qualifiés ayant un bon projet de souscrire à l'encadrement pour obtenir une richesse nette positive de leur projet.
- Le terme de droite également positif (car $DNR_1 > DNR_2$) mesure la quantité de financement non rentable "perdue" au premier tour de financement en raison de la hausse du taux d'intérêt qui affecte négativement l'ensemble de la demande et réduisant ainsi de façon mécanique la quantité de financement pour ce premier tour de sélection.

Ainsi, il s'avère que la condition (C'_2) est vérifiée uniquement lorsque le premier membre l'emporte sur le second membre. Autrement dit, il faut que l'effet incitatif de l'encadrement (qui agit positivement sur la quantité de financement distribuée au second tour

de sélection) l'emporte sur son effet négatif (c'est-à-dire la hausse du taux d'intérêt). Dans le cas contraire, (C_2') n'est pas vérifiée, donc nous obtenons le résultat inverse.

Ce résultat particulier montre bien que si l'idée d'offrir des services d'accompagnement couplés au microcrédit est en soi intéressante, il convient toutefois de la mettre en œuvre avec précaution, car on ne peut pas exclure des effets potentiellement pervers. En l'occurrence, il apparaît que si l'effet positif de l'encadrement (c'est-à-dire son effet incitatif) l'emporte sur son effet négatif qui entraîne la hausse du taux d'intérêt, nous obtenons alors plus de projets non rentables qui sont financés dans notre économie malgré une baisse de la demande de financement non rentable, ce qui semble à priori paradoxal.

En outre, ce résultat permet aussi d'établir un lien entre l'offre d'accompagnement et les mécanismes de sélection mis en place par l'IMF, afin de s'interroger sur l'efficacité globale du dispositif.

De ce point de vue, comme nous pouvons le remarquer, la condition (C_2') qui s'écrit $P(NQ)P(G)DNR_2 > P(Q)[DNR_1 - DNR_2]$, intègre les erreurs de type 2 dans la double sélection des micro-entrepreneurs et des projets (c'est-à-dire β et ρ) qui agissent positivement sur la probabilité d'être financé au premier et au second tour de sélection. Nous rappelons à ce propos les probabilités $P(Q) = \sigma\alpha + (1 - \sigma)\beta$ et $P(G) = \mu\phi + (1 - \mu)\rho$. Ces deux types d'erreur (β et ρ) peuvent s'interpréter comme des indicateurs de l'efficacité du double filtrage mis en place par l'IMF. Nous observons alors que plus ces erreurs dans la sélection sont importantes (c'est-à-dire β et ρ sont élevés), toutes choses égales par ailleurs, plus l'IMF financera de projets non rentables sur les deux tours de financement.

Dans ces conditions, malgré le bénéfice de l'effet incitatif de l'encadrement à la fois sur l'IMF et sur les clients financés, cela ne suffira pas à réduire le financement non rentable dans l'économie si les mécanismes de contrôle mis en place par l'IMF ne sont pas efficaces. Nous obtenons au contraire une conséquence négative inattendue (ou effet pervers) de la mise en place de l'encadrement. Autrement dit, l'offre d'encadrement aura indirectement contribué à augmenter la quantité de financement non rentable dans l'économie à travers la mise en place d'un second tour de financement avec un risque d'erreur important dans la sélection des projets.

Cependant, si ces erreurs sont limitées (c'est-à-dire que β et ρ sont faibles) par une sélection rigoureuse des micro-entrepreneurs et des projets financés, cette conséquence

négative de l'encadrement (ou effet pervers) s'atténue. Dans ce cas, l'encadrement peut produire les effets désirés, c'est-à-dire accroître la quantité de financement de projets rentables dans l'économie. Nous proposons le tableau récapitulatif ci-dessous pour synthétiser les différents effets de l'accompagnement.

En définitive, nous avons montré dans cette analyse qu'une politique de microcrédit couplé à de l'accompagnement est susceptible sous certaines conditions de produire des effets contraires (effets pervers) à ceux escomptés (favoriser le financement de projets rentables dans l'économie). En effet, loin de remettre en cause sa pertinence et son utilité pour améliorer l'action des IMFs dans les pays développés (Guérin, 2002a, Vallat 2007 et 2008), notre analyse contribue à approfondir la réflexion sur le sujet.

Nous montrons ainsi que l'offre d'accompagnement n'est pas la panacée et que sa mise en œuvre de manière efficace nécessite la prise en compte de certaines conditions sans lesquelles on ne peut pas exclure des effets contreproductifs. L'anecdote suivante illustre bien ce propos. Un bénévole chargé d'accompagnement à l'Adie me confiait un jour lors d'un entretien, que l'une des créatrices qu'il suivait n'était pas du tout à la hauteur des enjeux de la création d'entreprise, car malgré son appui cette dernière n'arrivait pas à mettre en œuvre le plan d'action qu'ils avaient défini ensemble. Selon lui, cette créatrice n'aurait jamais dû être financée et il conclut en disant que c'était « une erreur de casting ». Nous pensons que ce type d'anecdote est loin d'être un cas isolé et mérite d'être exploré, ce qui va dans le sens des conclusions de notre analyse.

Enfin, pour le prolongement de cette analyse, nous envisageons la prise en compte du rôle des acteurs publics (Etat, collectivités locales...) pour soutenir l'action des IMFs au regard de leur mission sociale.

Tableau 7 : Typologie de l'impact de l'accompagnement sur la demande et l'offre de financement dans l'économie.

	Si $t < t_c$ alors $R_2 < R_1$	Si $t > t_c$ alors $R_2 > R_1$
Condition (C_1)	<p>❶ La condition (C_1) est toujours vraie, c'est-à-dire que $L(R_2) > L(R_1)$, ce qui entraîne que la condition (C'_1) est nécessairement vérifiée.</p> <p style="text-align: center;">⇓</p> <p>Il y aura à la fois plus de demande globale et nécessairement plus de financement effectivement distribué dans l'économie (Cf. résultat de la proposition 3).</p>	<p>❷ Si la condition (C_1) n'est pas vérifiée, c'est-à-dire qu'il y a moins de demande de financement ou $L(R_2) < L(R_1)$.</p> <p style="text-align: center;">⇓</p> <p>L'impact sur la quantité effective de financement dépendra de la réalisation (ou non) de (C'_1) (Cf. résultat de la proposition 4)</p>
Condition (C_2)	<p>❸ Si la condition (C_2) est vérifiée (c'est-à-dire que $DNR_2 > DNR_1$, cela entraîne que la condition (C'_2) est nécessairement vérifiée (c'est-à-dire que $FNR_2 > FNR_1$).</p> <p style="text-align: center;">⇓</p> <p>Nous obtenons à la fois plus de demande non rentable et nécessairement plus de financement non rentable dans l'économie (Cf. résultat de la proposition 5).</p>	<p>❹ Si la condition (C_2) n'est pas vérifiée, c'est-à-dire que $DNR_2 < DNR_1$, alors l'impact de l'encadrement sur la quantité effective de financement non rentable est mitigé et dépend de la réalisation ou non de la condition (C'_2).</p> <p style="text-align: center;">⇓</p> <p>Nous obtenons le résultat de la proposition 6.</p>

Source : synthèse de l'auteur.

II.4.3 Microcrédit couplé à de l'accompagnement et politiques publiques : les divers leviers pour les subventions

La nécessité d'une intervention des pouvoirs publics dans le secteur de la microfinance est généralement admise, même si les modalités de cette intervention sont diverses et elle peut s'exercer sur plusieurs acteurs, ce qui pose un problème de coordination et d'efficacité globale. Balkenhol et Guérin (2002) font une synthèse des arguments qui la justifient en présentant les principales modalités de cette intervention qui, au-delà de la relation IMF-micro-entrepreneur, peut s'étendre aux partenaires bancaires ainsi qu'aux particuliers qui apportent leur épargne et leur engagement en faveur d'une économie sociale et solidaire (voir le schéma illustratif de la Fig. 7).

Cependant, dans l'analyse qui suit, nous considérons uniquement l'action des autorités publiques (l'Etat ou les collectivités locales) sur les IMFs et leurs clients potentiels, à travers leur soutien financier par les subventions. D'abord, comme nous le considérons dans le modèle, l'Etat paie un revenu de compensation \bar{U} qui s'assimile aux diverses prestations sociales pour toute personne exclue du marché du travail et qui ne peut pas ou ne veut pas entreprendre de projets. Ensuite, l'Etat peut également mettre en place des politiques de subvention à l'égard des IMFs en raison de leur mission sociale, mais aussi en faveur des chômeurs qui décident de faire le choix d'entreprendre un projet économique. Ainsi, il poursuit un double objectif qui consiste à la fois à soutenir l'action des IMFs en assurant leur viabilité, mais aussi il doit favoriser l'insertion socio-économique des chômeurs par des politiques incitatives (y compris en leur facilitant l'accès au microcrédit pour entreprendre).

Dans cette perspective, nous discutons de trois mesures particulières de politiques publiques non exclusives que les autorités peuvent mettre en œuvre. La première consiste à fournir une subvention permettant à l'IMF d'assurer son équilibre financier qui est nécessaire pour sa pérennité. La seconde consiste à subventionner au moins partiellement le coût d'encadrement subit par l'IMF qui offre un accompagnement pour accroître la réussite des créateurs financés. Enfin pour la troisième, il est également possible d'inciter les chômeurs qui décideront de se lancer dans l'entrepreneuriat à travers un maintien limité dans la durée des revenus de compensations cumulables avec leur revenu d'activité.

II.4.3.1 Le levier de la subvention des coûts de contrôle de l'IMF

Dans le cadre de notre modèle, une telle action consisterait à agir sur le paramètre (c) qui représente le coût supporté par l'IMF pour réaliser à la fois l'instruction des compétences des emprunteurs (qualifiés ou non) mais aussi pour analyser la qualité (bonne ou mauvaise) des projets. De ce fait, nous observons que ce paramètre intervient positivement dans l'expression d'équilibre des taux d'intérêt dans les deux contrats alternatifs de microcrédit (avec ou sans accompagnement). Etant donné que le calcul de ces montants d'intérêt facturés par l'IMF est basé sur l'application d'une condition de profit nulle (au regard de son objectif social), cela permet uniquement de garantir son équilibre financier. Dans ces conditions, toute politique de subvention des coûts de contrôle de l'IMF serait simplement de nature à assurer sa viabilité sans pour autant influencer son comportement. Une telle politique aura pour effet de réduire les taux d'intérêt dans les deux types de contrats et par conséquent, d'augmenter la demande de financement ainsi que la quantité de projets financés (y compris ceux qui sont non rentables).

Il apparaît finalement que ce type de politique est certes nécessaire dans la phase de démarrage de l'activité des IMFs, mais reste insuffisant dans une perspective de développement de leur activité et/ou d'efficacité véritable de leur action. Pour cela, les politiques publiques doivent agir directement sur les incitations individuelles des acteurs (les IMFs ainsi que leurs clients).

II.4.3.2 Le levier de la subvention des coûts liés aux services d'accompagnement de l'IMF

Rappelons que cette idée pour une prise en charge du coût d'encadrement par les autorités publiques est soutenue par plusieurs rapports et études (Guérin, 2002a), European Commission DG Enterprise (2002)...), d'autant plus que l'importance des services d'accompagnement est reconnue par tous les acteurs (Cf. paragraphe I.3 de la section 1). Cependant, comme nous l'avons montré dans ce modèle (Cf. les résultats formulés dans les propositions 5 et 6), une mise en place systématique d'une offre d'accompagnement couplé au microcrédit n'exclut pas l'existence d'un biais négatif en l'absence de mécanismes de contrôle efficaces dans la sélection des emprunteurs financés et leurs projets.

Dans ces conditions, il est possible aussi de défendre l'idée selon laquelle une politique de subvention du coût de l'accompagnement est certes très utile pour les IMFs mais

il est indispensable que la contrepartie soit une exigence accrue dans les mécanismes de sélection afin de garantir une efficacité globale. Pour étayer notre propos, l'explication est la suivante.

En l'absence de subvention, l'offre d'accompagnement peut engendrer une hausse du taux d'intérêt exigé à l'équilibre par l'IMF dans le cas où $t > t_c > 0 \Rightarrow R_2 > R_1$. Il existe alors un effet négatif de l'encadrement lié à la répercussion de son coût sur le taux d'intérêt qui affecte négativement l'ensemble de la demande globale de financement qui s'adresse à l'IMF, même si cela ne garantit pas nécessairement une baisse de la quantité de financement effectivement distribuée par cette dernière (Voir proposition 4).

En revanche, l'existence de subventions va réduire le coût d'encadrement supporté par l'IMF et peut conduire à la situation dans laquelle $0 < t < t_c \Rightarrow R_2 < R_1$. Dans ce cas, c'est l'effet incitatif de l'encadrement qui joue en raison de son impact positif sur les compétences des agents peu qualifiés ayant de bons projets. Toutes choses égales par ailleurs, il y aura une augmentation de la demande globale de financement, ce qui entraîne nécessairement une augmentation de la quantité totale de financement (y compris celle non rentable) distribuée par l'IMF car la probabilité d'être financée est plus importante dans l'offre de microcrédit couplée avec l'encadrement (Cf. proposition 5).

Ainsi, en raison de cette augmentation potentielle de financement non rentable dans l'économie, il apparaît qu'une subvention de l'accompagnement sans contrepartie en termes de contrôle plus strict dans la sélection pour limiter les erreurs de type 2 (β et ρ), peut être contre productive. C'est pourquoi, il nous semble essentiel d'insister sur ce résultat qui par ailleurs permet de faire un lien avec d'autres thématiques de recherche, notamment sur les aspects de gestion et de gouvernance des IMFs, qui sont aussi très importantes mais que nous n'aborderons pas dans le cadre de cette thèse.

II.4.3.3 Le levier de la subvention des emprunteurs via les revenus de compensation

Dans le cadre du modèle, nous observons que le fait d'agir sur les revenus de compensation notés par \bar{U} (indemnités chômage, divers revenus sociaux...) entraîne une modification des niveaux des seuils de rendement des projets qui sont incitatifs pour demander du financement (Cf. lemme 1). Par conséquent, il y aura un impact sur le volume de

la demande totale de financement qui s'adresse aux IMFs. Plusieurs scénarios sont envisageables :

- Un premier cas extrême est de considérer que pour un chômeur indemnisé, le fait d'entreprendre entraîne automatiquement une perte de ses prestations sociales.

En effet, il s'agit d'une situation telle que pour les emprunteurs potentiels, le coût d'opportunité mesuré par la perte des divers avantages sociaux en cas de création de son propre emploi devient trop important par rapport au revenu espéré de la création d'entreprise qui reste quand même une aventure risquée. Cette situation est alors fortement désincitative, et elle crée « une trappe à inactivité » pour les chômeurs qui vont préférés conserver leurs indemnités, en privilégiant probablement du travail non déclaré.

Cet argument est repris par certains promoteurs du microcrédit pour qui, l'Etat providence dans les pays occidentaux constitue de ce point de vue un frein à l'expression d'une demande de microcrédit encore plus forte lorsqu'on sait que la demande potentielle reste élevée¹⁷¹.

- A l'inverse, considérons maintenant la situation symétrique pour laquelle le fait d'entreprendre n'entraîne pas une perte des revenus de compensations pour un chômeur indemnisé. Une telle mesure de subvention, supprimant donc le coût d'opportunité à entreprendre, crée une forte incitation à demander du financement pour lancer une activité. Il y aura donc une augmentation de la demande globale de financement (y compris pour les projets non rentables). Une telle politique, en plus d'être coûteuse, serait alors complètement inefficace en favorisant indirectement le financement de projets non rentables pour l'économie.

Dans les deux cas précédents, il y a donc un réel problème d'efficacité dans la mise en œuvre des politiques de subvention via les revenus de compensation, ce qui oblige à trouver une voie de juste milieu.

- Entre les deux situations extrêmes, une solution intermédiaire consiste à trouver (ou redéfinir) des règles plus adaptées aux besoins des chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise en maintenant une partie des revenus sociaux cumulables avec leurs revenus d'activités pendant les premières années qui sont déterminantes pour la survie de leur entreprise. Précisément, il faut trouver une règle de maintien des revenus qui accroit

¹⁷¹ En France par exemple, nous avons cité précédemment une évaluation de Bacin, Moulin et Villa (2009), qui soutiennent que seulement un quart de cette demande potentielle estimée à 117.500 micro-entrepreneurs environ (en 2009) était couverte par l'offre.

l'incitation des micro-entrepreneurs, sans pour autant pousser les porteurs de projets non rentables (donc inefficaces) à entreprendre.

Dans cette perspective, les praticiens à l'image de l'Adie agissent auprès des décideurs politiques pour faire évoluer et mieux coordonner les nombreux dispositifs d'aide en faveur notamment des jeunes et/ou chômeurs créateurs d'entreprises. De ce point de vue, les recommandations formulées par l'Adie dans son livre blanc¹⁷², nous semblent intéressantes pour illustrer cette démarche. En particulier, l'idée de simplifier les aides à la création d'entreprise qui sont souvent imbriqués, peu lisibles avec un mode de calcul complexe. A titre d'exemple, il convient de simplifier et d'adapter le système de calcul des cotisations sociales (à l'image du régime de l'auto-entrepreneur) sur une base réelle en fonction du chiffre d'affaire véritable et non sur un forfait planché qui est estimé. Dans le même esprit, les modalités du dispositif ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises) qui permet d'obtenir des exonérations partielles de charges la première année et reconductibles pour deux ans selon le régime fiscal choisi, méritent d'être revues. En l'occurrence, l'Etat pourrait généraliser à trois ans l'octroi de l'ACCRE (avec des taux progressifs durant la période d'exonération) à l'ensemble des bénéficiaires éligibles sous conditions de revenu et non pas par rapport au régime fiscal choisi. Ce qui permettrait aux micro-entrepreneurs débutants de ne pas être étouffés par des charges sociales disproportionnées par rapport à leur véritable chiffre d'affaire, dans une phase de démarrage qui est souvent cruciale pour la survie de l'entreprise.

Enfin, cette simplification concerne aussi les modalités de déblocage (qui restent encore compliquées) pour les aides en capital auxquelles les chômeurs créateurs d'entreprises peuvent prétendre au près de pôle emploi. L'idée pourtant intéressante est de verser aux chômeurs indemnisés le cumul de leur droit restant en deux tranches sous forme de capital pour le démarrage de leur activité. Cependant, cela est conditionné au bénéfice de l'ACCRE au lieu d'être accordé simplement à tous les chômeurs indemnisés qui souhaitent s'en sortir par la création de leur propre emploi, sans compter des délais

¹⁷² C'est un document publié par l'Adie en Mars 2012 pour s'inviter dans le débat politique en interpellant les candidats aux élections présidentielles. Il comporte un ensemble de propositions issues des retours d'expérience en vue d'améliorer l'environnement juridique et financier de la création d'entreprise et de l'offre de microcrédit. Il disponible sur le lien : <http://www.adie.org/sites/default/files/links/Livre%20blanc%20def.pdf>

administratifs parfois importants avant le versement, comme en témoigne un créateur de l'Adie¹⁷³.

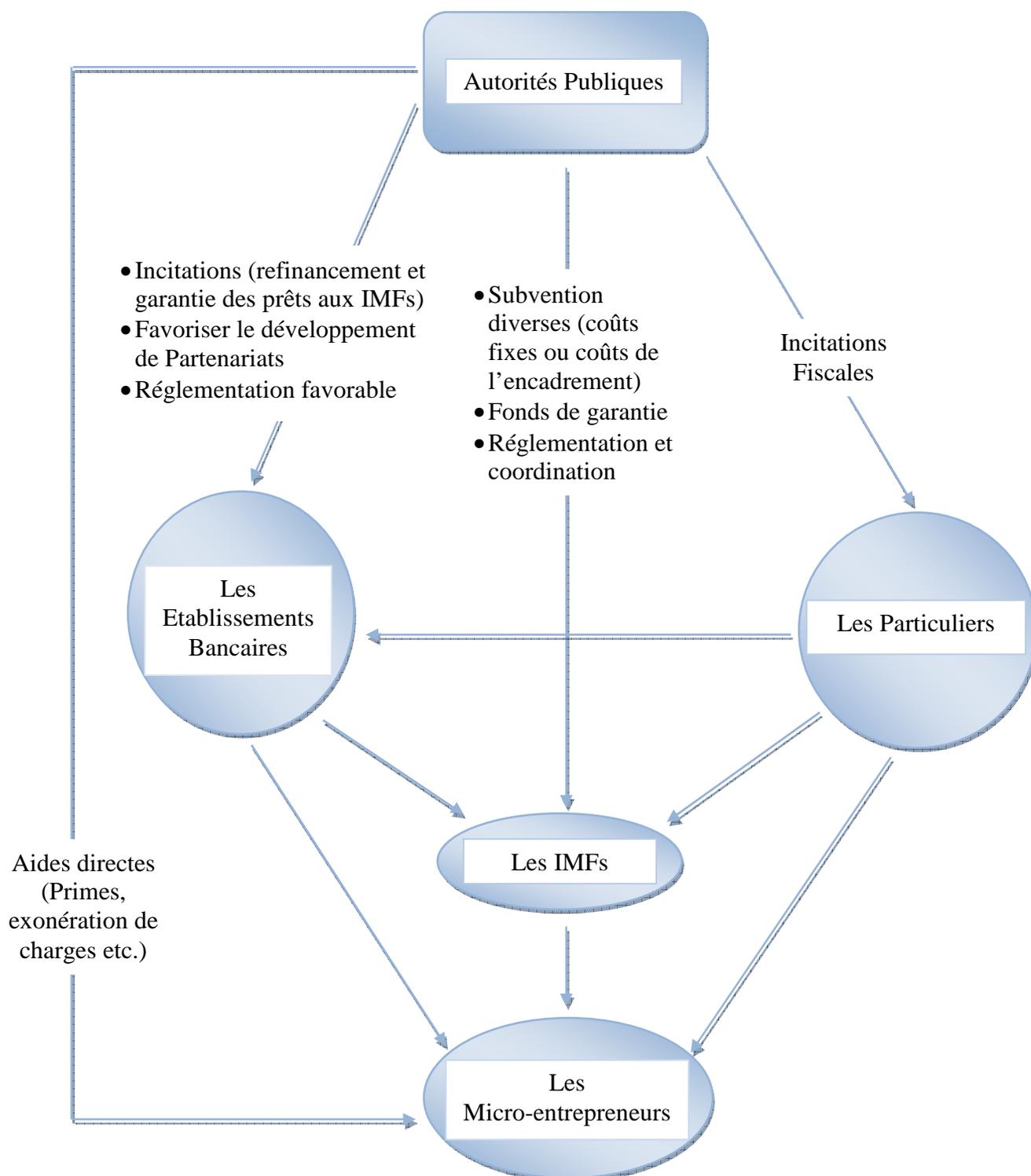
Ainsi, ces exemples et propositions parmi d'autres¹⁷⁴ suggèrent simplement quelques pistes d'amélioration afin que les aides publiques puissent inciter davantage les chômeurs indemnisés à tenter l'expérience de l'auto emploi comme voie d'insertion socio-économique.

En définitive, il convient de préciser qu'au-delà du seul aspect des subventions, l'intervention publique est à penser de façon plus globale (y compris les aspects réglementaires) et dans une logique partenariale. Toute la difficulté, mais aussi le défi, est de réussir à mettre en place les incitations nécessaires pour mobiliser l'ensemble des acteurs concernés par la cause du microcrédit (les IMFs, les banques, les particuliers, les potentiels créateurs) dans une démarche de responsabilité partagée et de complémentarité. C'est pourquoi, certains promoteurs de l'économie sociale et solidaire plaident pour une approche contractuelle ou celle « d'une économie plurielle au sens d'un partage des compétences et des responsabilités entre marchés, milieux associatifs et pouvoirs publics » (Balkenhol et Guérin, 2002).

¹⁷³ JEROME (entreprise de lavage de voitures écologique) déclare : « j'ai demandé le maintien de mon ARE (Aide au Retour à l'Emploi) tout en lançant mon activité mais on ne me l'a pas versée pendant quatre mois, ce qui m'a contraint à retarder le lancement de mon activité ». Cf. le Livre Blanc 2012 de l'Adie, page 8.

¹⁷⁴ Dans le manifeste de l'Adie, il y a exactement dix neuf propositions appuyées par des témoignages, pour plaider en faveur d'une levée des obstacles réglementaires, financiers et administratifs qui sont défavorables au développement du microcrédit et la création de microentreprise en France.

Figure 7 : Schéma illustratif des différentes modalités de l'intervention publique



Source : inspiré de Balkenhol et Guérin (2002).

CONCLUSION DU CHAPITRE II

Tout au long de ce chapitre, nous nous sommes attachés d'une part, à caractériser la singularité de la pratique Européenne de microcrédit individuel, tout en précisant les enjeux et les défis liés à son développement ; et d'autre part, à rendre compte d'un point de vue analytique, de divers effets induits par la mise en place d'une offre conjointe de microcrédit et d'un accompagnement, relativement coûteux pour les IMFs.

Dans le cadre de la section 1, nous avons établi notamment une typologie de l'offre Européenne de microcrédit, qui montre clairement l'existence d'une variété d'acteurs très hétérogènes, à la fois à l'intérieur d'un même pays (comme la France), mais aussi entre les différents pays Européens¹⁷⁵. Entre ces acteurs publics ou privés, ayant des statuts variés (associatifs, coopératifs, ou bancaires etc.), tous engagés dans l'économie sociale et solidaire en faveur des populations exclues, on observe une nécessaire coopération à travers divers partenariats notamment financiers (Guérin, 1999 ; Guérin et Vallat, 2000), tout comme l'exigence d'un fort encrage local de leurs actions (Guérin et Servet, 2005). Cependant, malgré cette diversité, il est apparu une certaine convergence dans les pratiques des IMFs les plus expérimentées, ce qui consiste en la mise en place d'une offre conjointe de microcrédit couplé à un encadrement des bénéficiaires. L'importance de cette offre conjointe est à la fois soulignée par les praticiens eux-mêmes (à l'image de l'Adie en France), mais aussi par diverses études sur le sujet (Guérin 2002a, Camdessus, 2008 et Vallat, 2008).

C'est pourquoi, dans le cadre de la section 2, nous avons proposé une analyse théorique originale, prenant en compte cette double dimension de l'offre de microcrédit individuel, afin de discuter des conditions de son efficacité dans le contexte des pays industrialisés. Les conclusions de notre modèle ont permis de souligner les résultats suivants :

- 1 Sous certaines conditions, fournir des services d'accompagnement couplés au microcrédit peut avoir des conséquences mitigées sur la demande de financement et l'offre de microcrédit, d'où son caractère ambivalent (voir les propositions 3 et 4 du chapitre 2). En effet, compte tenu du coût de l'encadrement supporté par l'IMF et désigné par (t) , les résultats formulés dans les deux propositions (3 et 4) sont directement fonctions des écarts de taux d'intérêt, ce qui permet de distinguer deux cas de figure.

¹⁷⁵ Notons qu'au-delà de la France, l'Allemagne et le Royaume Uni, à travers lesquels nous avons illustrés nos propos, bien entendu, il peut y avoir d'autres exemples dans d'autres pays Européens qui peuvent illustrer nos propos, sans remettre en cause la portée de notre analyse.

- Le premier est celui où le coût de l'encadrement est inférieur à une valeur critique, soit ($t < t_c$), ce qui assure que $R_2 < R_1$. Dans ce cas, la condition (C_1) relative à la demande de financement est systématiquement vérifiée, c'est-à-dire qu'il y aura plus de demande de financement dans le cas d'une offre de microcrédit couplée à de l'encadrement par rapport à une offre de microcrédit standard, soit $L(R_2) > L(R_1)$. Par conséquent, la condition (C'_1) relative à l'offre de financement disponible sera également vérifiée, car la probabilité d'être financé augmente avec la mise en place de l'offre d'encadrement.

Au final, il y aura à la fois plus de demande de financement et plus d'offre de financement réellement disponible dans l'économie en raison de la mise en place des services d'encadrements couplés au microcrédit.

- A l'inverse, le second cas de figure est celui où le coût de l'encadrement est supérieur au seuil critique, soit ($t > t_c$), ce qui assure que $R_2 > R_1$. Dans ce cas, la condition (C_1) peut ne pas être vérifiée. En nous situant dans cette configuration, nous montrons que l'impact sur l'offre n'est pas tranché, tout dépend de la réalisation ou non de la condition (C'_1). Autrement dit, en passant d'une offre de microcrédit standard à une offre de microcrédit avec encadrement, une baisse de la demande de financement n'entraîne pas nécessairement une baisse de la quantité de financement réellement distribué dans l'économie (voir proposition 4).

Ce premier résultat montre donc des effets potentiellement ambigus de l'encadrement, dont le coût va influencer les écarts de taux d'intérêt qui, en revanche, n'auront pas nécessairement la même incidence sur la demande et sur l'offre de financement.

- 2 En l'absence de mécanismes de sélection efficaces, mettre en place des services d'accompagnement couplés à l'offre de microcrédit peut indirectement contribuer à accroître les inefficiences dans l'économie (voir les propositions 5 et 6), ce qui correspond à des conséquences négatives inattendues (ou effets pervers) liées à l'offre de services d'accompagnement.

Là aussi, nous établissons ce résultat d'après le même raisonnement que précédemment en identifiant les conditions (C_2) et (C'_2) portant respectivement sur la demande de financement non rentable (DNR) adressée à l'IMF et le financement non rentable (FNR) qu'elle distribue effectivement dans l'économie, en raison de la perméabilité de ses mécanismes de sélection que l'on peut appréhender par les erreurs de type 1 et 2, soit β et ρ (voir le paragraphe II.3.2 du chapitre 2). Il ressort dans ce cas que la mise en

place d'une offre de service d'accompagnement, sans s'assurer d'avoir parallèlement des mécanismes de contrôle (ou de filtrage) efficaces pour la sélection des dossiers, peut favoriser une augmentation de la demande non rentable, c'est-à-dire celle pour laquelle l'encadrement demeure sans effet (condition C_2 vérifiée). De même, étant donné que la probabilité d'être financé augmente avec la mise en place de l'encadrement, le financement non rentable distribué réellement augmente aussi (condition C_2' vérifiée). Par conséquent, il y aura à la fois d'avantage de demande et de financement non rentable dans l'économie (proposition 5). A l'inverse, lorsque la condition (C_2) n'est pas vérifiée, c'est-à-dire qu'il y a une baisse de la demande non rentable ($DNR_2 < DNR_1$), ce qui se réalise si ($t > t_c$) et donc $R_2 > R_1$. Alors, en passant d'une offre standard de microcrédit à une offre de microcrédit couplé à de l'encadrement, la condition (C_2') établit qu'il y aura une baisse du financement non rentable dans l'économie (c'est-à-dire $FNR_1 > FNR_2$) seulement si l'effet négatif de l'encadrement (hausse du taux d'intérêt) l'emporte sur son effet positif (effet incitatif). Dans le cas contraire, il y'aura plus de financement non rentable dans notre économie, c'est-à-dire que $FNR_2 > FNR_1$ (voir proposition 6).

Ce second résultat pose clairement le problème de l'efficacité des mécanismes de contrôle pour la sélection des projets financés, car sinon, on ne peut pas exclure un potentiel effet pervers de l'encadrement qui, normalement, est censé appuyer l'offre de microcrédit pour accroître l'efficacité globale du dispositif. Ainsi, nous avons pu montrer qu'une offre d'encadrement coûteux couplée au microcrédit, ce n'est pas la panacée pour l'IMF car l'efficacité supposée du dispositif n'est pas systématique.

3 Enfin, nous présentons quelques leviers (non exclusifs) d'action des pouvoirs publics, via les politiques de subvention, qui peuvent agir plus ou moins efficacement sur les incitations des agents afin d'accroître l'efficacité globale des programmes de microcrédits. Les autorités publiques (Etat ou collectivités locales) peuvent alors envisager les mesures suivantes :

- Une subvention des coûts de contrôle de l'IMF. Ce type de politique, souvent nécessaire dans la phase de démarrage de l'activité des IMFs, est néanmoins insuffisant dans une perspective de développement et d'efficacité de leurs actions. Elle serait simplement de nature à garantir son équilibre financier au regard de son objectif social, sans pour autant influencer son comportement en étant véritablement incitative.

- Une subvention des coûts de l'encadrement pour l'IMF. Il s'agit là d'une mesure certes très utile et d'ailleurs appuyer par les instances Européennes et nationales, mais à manipuler avec précaution. Comme nous l'avons montré, étant donné que l'offre d'encadrement n'exclut pas l'existence d'un biais négatif (ou effet pervers) en l'absence de mécanismes de contrôle efficaces dans la sélection des projets financés, une telle mesure de subvention doit nécessairement avoir comme contrepartie, une exigence d'efficacité dans la sélection des projets en limitant le financement de projets non rentables. Sinon, elle peut s'avérer tout simplement contre productive.
- Une subvention des micro-entrepreneurs via les revenus de compensation. Dans ce cas, l'idée est de trouver un juste milieu entre les deux extrêmes du tout ou rien, c'est-à-dire préférer rester au chômage en percevant ses allocations, ou tenter l'aventure de l'auto-entrepreneuriat en risquant de perdre ses allocations et sans aide appropriée au cas où ça se passe mal pendant la phase de démarrage, souvent cruciale. C'est dans ce cadre que nous avons formulés quelques propositions (voir le point II.3.3.3 de la dernière section) qui nous semblent intéressantes à évaluer et qui confortent certaines recommandations des milieux professionnels.

CONCLUSION GENERALE

L'objectif de cette thèse a été de contribuer, d'un point de vue théorique, à la compréhension des raisons du succès très médiatisé du microcrédit dans les pays du Sud afin d'analyser les conditions de son efficacité pour les pays du Nord. Pour cela, nous avons cherché dans une première partie à identifier les facteurs clés du succès constaté des prêts de groupe, largement dominants dans les pays du Sud, pour démontrer que ces conditions ne sont pas nécessairement réunies dans les pays du Nord. Par conséquent, nous avons présenté dans une deuxième partie les spécificités et les enjeux du microcrédit pour ces pays industrialisés, en proposant un modèle original de microcrédit individuel avec encadrement afin de discuter des conditions de son efficacité. Ce couplage du microcrédit avec un encadrement des bénéficiaires constitue d'ailleurs une spécificité majeure de l'offre de microcrédit dans les pays industrialisés par rapport aux pays du Sud, précurseurs des expériences contemporaines de microcrédit.

Ainsi, nos premiers résultats portent d'abord sur ces expériences pionnières venues des pays du Sud, que nous avons traitées dans le cadre du chapitre 1. Dans ce contexte, nous avons pu montrer que la pratique du microcrédit, principalement basée sur la modalité de prêt collectif, c'est-à-dire des contrats de prêt de groupe assorti de clause de coresponsabilité entre les membres, est particulièrement efficace sur au moins trois aspects :

- D'abord, sur la capacité à atteindre les populations pauvres. A ce propos, même si un certain nombre d'études (Jégourel, 2008 ; Montgomery & Weiss, 2005) sont unanimes sur le fait que le microcrédit ne profite pas nécessairement aux plus pauvres, néanmoins, la pertinence de l'outil pour la lutte contre la pauvreté est indéniable, à condition qu'il ne soit pas perverti. Plus précisément, il ne doit pas être utilisé comme un moyen déguisé pour enrichir uniquement quelques uns de ses promoteurs aux dépens des pauvres, car il faut bien reconnaître que le microcrédit est avant tout un business rentable. C'est en ce sens qu'il est parfois suspecté d'être un instrument ou le « cheval de troie » de la mondialisation néolibérale (Hofmann & Marius-Gnanou, 2007), qui enfoncerait davantage les pauvres dans une spirale de surendettement avec des conséquences parfois tragiques (Guérin, 2011 ; Jacquemont, 2011 ; Karim, 2011).

En revanche, il faut tout aussi reconnaître que face aux populations pauvres des pays du Sud, la pratique du microcrédit de type collectif, en faisant jouer la solidarité de groupe

librement formé, a favorisé leur accès au crédit et pour certains, a engendré une nette amélioration de leurs conditions de vie (augmentation sensible du revenu familial, accès à certains soins ou la scolarisation des enfants...). C'est en ce sens que le microcrédit a été considéré comme une véritable innovation financière, ayant permis l'accès au crédit à des agents économiques pauvres qui en étaient exclues.

- Ensuite, il faut souligner l'habileté des IMFs qui, mieux que les banques, sont capables de gérer ce type d'opérations de crédit qui relèvent de la gestion d'information soft (Stein, 2002), en réduisant leurs coûts de gestion qu'elles reportent au groupe formé par auto-sélection (Ghatak, 1999). Cela a largement contribué à leur autonomie financière, nécessaire pour soutenir leur croissance et leur viabilité (Siebel, 1996).
- Enfin, les taux de remboursement observés sont exceptionnels, souvent proches des 100%, même si cela ne présume en rien de la supériorité du microcrédit de type collectif sur le microcrédit de type individuel (Vigénina & Kritikos, 2005).

Toutefois, nous avons établi que cette efficacité relative repose principalement sur la cohésion du groupe qui, si elle est réussie, incarne toute la beauté du dispositif. A défaut, cela peut être son tendon d'Achille car en raison de la complexité des relations sociales, la solidarité ne se décrète pas, mais se construit de manière pragmatique et progressive. C'est pourquoi, différentes études théoriques (Besley & Coate, 1995), mais aussi empiriques (Bassole, 2004 ; Simtowe & Zeller, 2006), portant sur des expériences moins réussies (comme celle de la Malawi Rural Finance Company) ont mis en évidence l'existence de défaut qualifié de « stratégique » (voir paragraphe II.3.1 du chapitre I) qui affecte négativement les taux de remboursement des IMFs, menaçant ainsi leur pérennité.

Finalement, sans rien enlever aux mérites du microcrédit de type collectif qui est largement dominant dans le contexte des pays du Sud, nous avons pu montrer son caractère relatif et certainement inadapté pour l'environnement socio-économique des pays industrialisés, et particulièrement en Europe occidentale. D'où le recours, y compris parfois dans les pays du Sud, à l'approche alternative de microcrédit individuel qui est plus approprié au contexte très différent des pays développés, en termes de besoins à satisfaire ou d'objectifs, d'environnements réglementaires et institutionnels.

Ce faisant, pour la mise en place du microcrédit dans le contexte des pays développés que nous avons traités dans le chapitre 2, un standard de bonne pratique qui est reconnu et recommandé est l'offre conjointe de microcrédit individuel, couplé à des services d'accompagnement pour les agents financés. Ainsi, cette pratique est considérée comme l'une

des conditions d'efficacité des programmes de microcrédit mis en place par les IMF occidentales (Guérin 2002a, Vallat, 2008). C'est pourquoi nous avons situé notre contribution de recherche dans ce cadre, en analysant d'un point de vue théorique les effets potentiels d'un accompagnement coûteux, afin d'en tirer les conséquences sur les conditions d'efficacité de cette pratique de couplage systématique du microcrédit avec de l'encadrement.

Les conclusions de notre modèle théorique ont permis alors de souligner les résultats suivants :

- 1 Les effets de l'encadrement couplé au microcrédit sont mitigés (ou ambigus) sur la demande de financement et sur l'offre de financement réellement distribué. Ce caractère ambivalent de l'encadrement s'explique par le fait que la prise en compte de son coût par l'IMF oblige cette dernière à le repercuter sur son taux d'intérêt qui augmente, ce qui affecte négativement la demande globale de financement qui s'adresse à elle. Or, comme nous l'avons montré, cette baisse de la demande globale n'entraîne pas nécessairement une baisse de la quantité de financement réellement distribuée (voir les propositions 3 et 4). D'où l'ambivalence de l'encadrement qui n'a pas forcément la même incidence sur la demande et sur l'offre de financement.
- 2 En l'absence de mécanismes de sélection efficaces, mettre en place des services d'accompagnement couplés à l'offre de microcrédit peut indirectement contribuer à accroître les inefficiences dans l'économie (voir les propositions 5 et 6), ce qui correspond à des conséquences négatives inattendues (ou effets pervers) liées à l'offre de services d'accompagnement.

Ce second résultat établit un lien entre l'efficacité des mécanismes de contrôle de l'IMF pour la sélection des micro-entrepreneurs financés et l'efficacité véritable de l'encadrement fourni aux clients financés. En d'autres termes, pour que l'encadrement soit bénéfique et efficace, il faut que les clients sélectionnés pour le financement soient porteurs de « bons projets » qui sont rentables. Dans le cas contraire, on ne peut pas exclure un potentiel effet pervers de l'encadrement qui favoriserait indirectement une augmentation des financements non rentables, en supposant à tort que l'encadrement peut redresser des projets non viables et donc non rentables.

- 3 Enfin, nous soulignons le rôle des pouvoirs publics, via les politiques de subvention, en identifiant trois leviers d'action (non exclusifs) qui peuvent agir plus ou moins efficacement sur les incitations des agents. Il peut s'agir d'action isolée ou conjointe

portant sur les coûts de contrôle de l'IMF, les coûts de l'encadrement et/ou les revenus de compensation versés aux potentiels micro-entrepreneurs.

En définitive, nous espérons que ce travail a contribué à nourrir les réflexions en cours dans le contexte Européen sur les enjeux d'efficacité des services d'accompagnement, notamment lorsqu'ils sont couplés à une offre de microcrédit, malgré ses limites. En particulier, nous avons été sans cesse confrontés à la difficulté de l'exhaustivité dans nos choix par rapport à la contrainte de la littérature disponible sur cette thématique, et qui nous est facilement accessible. Par exemple, il fallait trancher sur le choix des IMFs représentatives, les pays à retenir, avec le souci de la pertinence et de la cohérence avec notre problématique de recherche. Une autre limite, inhérente à notre choix méthodologique, tient en l'absence d'une étude quantitative pour tester la robustesse de nos résultats. De ce point de vue, cette possibilité était envisagée dès le début de cette thèse en ayant même entamé une formation en économétrie, mais cette démarche s'est très vite heurtée à la difficulté d'obtenir des données significatives pour faire un traitement approprié. C'est pourquoi, cette piste a été mise en veille et nous avons privilégié dans un premier temps une approche analytique, qui sera complétée prochainement par une perspective d'analyse économétrique afin d'évaluer nos résultats théoriques.

BIBLIOGRAPHIE

----- A -----

ACCLASSATO D.H. (2006), "Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et réduction de la pauvreté par les institutions de microfinance au Benin", *Document de Recherche*, n° 2006-15, Laboratoire d'Economie d'Orléans (LEO). Disponible sur <http://e37.eu/7i>

A.D.A (2007), "Microfinance et Genre : Des nouvelles contributions pour une vieille question", *Dialogue*, N°37, Mai 2007. Disponible sur <http://e37.eu/7k>

AFTALION F., P. PONCET, & R. PORTAIT (1998), *La Théorie Moderne du Portefeuille*, Que sais-je ?, Presse Universitaire de France (PUF).

AKERLOF G. (1970), "The Market for Lemons: Quality Uncertainly and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), pp.488-500.

ARMEND´ARIZ DE AGHION B. (1999), "On The Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring", *Journal of Development Economics*, 60, 79-104.

ARMEND´ARIZ DE AGHION B. & C. GOLLIER (2000), "Peer Monitoring in an Adverse Selection Model", *Economic Journal*, 110, 632-643.

ARMEND´ARIZ B. & J. MORDUCH (2007), *The Economics of Microfinance*, The MIT Press.

ATTALI J., Y. ARTHUS-BERTRAND, & P. DE LIMA (2007), Voyage au cœur d'une révolution : La microfinance contre la pauvreté, *Editions JC Lattès*, Paris.

AYAYI A. & C. NOEL (2008), "Défis et perspectives de la recherche en microfinance", Présenté au 5^{ème} congrès de l'ADERSE : Transversalité de la Responsabilité sociale de l'Entreprise, Grenoble 10 et 11 Janvier 2008. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/7d>

----- B -----

BA A. (2009), "Problématique de l'accès aux services financiers pour la toute petite entreprise au Gabon". *Document de synthèse, Planet Finance*. Réalisé dans le cadre des programmes d'assistance technique pour les IMF en Afrique.

BACIN F., A. SOBCZAK & C. VILLA (2010), "Microfinance – Microcrédit : Une déclinaison de la RSE au cœur des activités bancaires", *Revue Banque*, N°722, p. 51-54.

BACIN F., J-F. MOULIN & C. VILLA (2009), "Forte demande potentielle de microcrédits en France", *Revue Banque*, Juillet-Août, pp. 52-53.

- BALKENHOL B. & I. GUERIN, (2003), "La microfinance en Europe : bilan d'une recherche comparative", *Revue du CIRIEC (Numéro spécial : Penser autrement la finance : diversité des pratiques)*, Vol. 34, N°1, pp.58-78.
- (2002), "Microfinance: Quelle intervention publique ? ", *In Rapport Moral sur l'argent dans le monde, 2002*. Paris : AEF / Montchrestien, pp. 397-408.
- BANQUE MONDIALE (1997), "The microcredit summit, February 2-4, 1997", Declaration and plan of action, mimeo Banque Mondiale.
- BASSOLE L (2004), "Responsabilité conjointe et performance des groupes de crédit" Mémoire de DEA, Université d'Auvergne, Clermont Ferrand.
- BAUDASSE T. & A. LAVIGNE (2000), "Pourquoi et comment légiférer sur l'usure? ", *Revue d'Economie Financière*, n°58, 03-2000, pp. 163-184.
- BAYDAS M.M., D.H. GRAHAM & L. VALENZUELA (1997), "Commercial banks in Microfinance: New actors in the Microfinance World", *CGAP Focus*, Note n°12, July.
- BELL R., A. HARPER & D. MANDIVENGA (2002), "Can commercial banks do Microfinance? Lessons from the Commercial bank of Zimbabwe and the Co-operative Bank of Kenya", *Small Enterprise Development Journal (SED)*, vol. 13(4), December.
- BERGER A. & G.F. UDELL (2002), "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure", *Economic Journal*, 112, pp 32-53.
- BESLEY T. & S. COATE (1995), "Group lending, repayment incentives and social collateral", *Journal of Development Economics* 46 (1), pp.1-18.
- BISWAS A. & V. MAHAJAN (1997), "SEWA Bank. Etude de cas du programme Sustainable banking with the poor", Banque Mondiale, Washington, D.C.
- BLONDEAU N. (2006), "La microfinance. Un outil de développement durable ? ", *Etudes*, 9, Tome 405, pp.188-198.
- BRABANT M., P. DUGOS & F. MASSOU (2009), Le microcrédit, *Rapport de l'Inspection Générale des Finances*, N° 2009-M-085-03.
- BRANA S., & Y. JEGOUREL (2011), "La réalité de la microfinance à l'échelle régionale: l'exemple de l'Aquitaine", *Revue d'économie rurale et urbaine*, 2011/2 Avril, pp 245-268.
- (2007), "La microfinance en Aquitaine : Etat des lieux et perspectives", *Rapport réalisé pour le compte de la Chambre Régionale d'Economie Sociale et Solidaire d'Aquitaine (CRESS)*, Octobre 2007.

BRODA P. (2012), "Pour un meilleur équilibre de la cellule familiale. Un regard sur les Self-Help Groups en Inde du Sud", *Économie rurale*, 329 | pp. 83-97.

BROECKER T. (1990), "Credit Worthiness Tests and Interbank Competition", *Econometrica*, Vol. 58(2), p. 429-452.

BROWN M., T. CRENN, J. ISERN & G. IVATURY (2006), "Commercial banks and Microfinance: Create new revenue streams, deploy excess liquidity, build the client Base of the bank", *CGAP*, www.cgap.org, May 2006.

BOOT, A.W.A (2000), "Relationship Banking: What Do we Know?", *Journal of Financial Intermediation*, 9, pp. 7-25.

----- C -----

CAMDESSUS M. (2010), "Rapport annuel de l'observatoire de la microfinance", *Banque de France*. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/64>

----- (2009), "Rapport annuel de l'observatoire de la microfinance", *Banque de France*. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/64>

----- (2008), "Rapport annuel de l'observatoire de la microfinance", *Banque de France*. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/64>

CASSAR A. & WYDICK, B. (2010), "Does social capital matter? Evidence from a five-country group lending experiment", *Oxford Economic Papers*.

CASSAR A., L. CROWLEY, & B. WYDICK (2007), "The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments", *Economic Journal*, 117, F85–106.

CHAO-BEROFF R. (1989), "Les caisses villageoises d'épargnes et de crédit autogérées", *CIDR*, Paris.

CHAVES R. & C. GONZALEZ-VEGA (1996), "The design of successful rural financial intermediaries: evidence from Indonesia", *World Development*, N°24 (1), pp. 65–78.

CHEN J., Y.J. CHOI & Y. SAWADA (2009), "Joint Liability and Suicide", *CIRJE Discussion Papers*, University of Tokyo.

COLEMAN J. (1988), "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95–120.

CONLIN M. (1999), "Peer group micro-lending programs in Canada and the United States", *Journal of Development Economics*, 60, pp. 249-269.

COPESTAKE J. (2007), " Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift?" *World Development*, vol. 35, n° 10, October, pp.1721-1738. Disponible sur le lien suivant: <http://e37.eu/7e>

----- **D** -----

DASH A. (2003), "Strategies for Poverty Alleviation in India: CYSD's Holistic Approach to Empowerment through the Self-Help Group Model", *IDS Bulletin*, Vol.34, Issue 4, pp.133-142.

DAYSON K., N. GOGGIN & S. MC GEEHAN (2010), "The microcredit sector in the United Kingdom: The role of CDFIs", In M.L. Calderon, B.J. Carboni, K. Dayson, S.R Garrido & J. Kickul (Eds), *The Handbook of Microcredit in Europe*, May 2010, pp 17-35.

DAYSON K. & P. VIK (2008), "Making European microfinance more sustainable – lessons from Britain" *EMN 5th Annual Conference*, European Microcredit Research Award 2008. Disponible sur le lien: <http://e37.eu/63>

DE BANDT J. & M. NOWAK (2006), "Le microcrédit en Europe. L'action forcément conjointe des marchés et de la collectivité ? ", *Revue d'Economie Industrielle*, No. 116, 4^{ème} trimestre, pp. 9-29.

DIAGNE A. (1998), "Dynamic Incentives, Peer Pressure and Equilibrium Outcomes in Group Based Lending Programs", *Annual Meeting of American Economic Association*, Chicago.

DIAMOND D.W. (1989), "Reputation, Acquisition in Debt Markets", *Journal of Political Economy*, Vol. 97, N°4, p. 828-862.

DEFOURNY J., P. DEVELTERE & B. FONTENEAU (Eds) (1999), *L'économie Sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles/Paris, De Boeck, 1999.

DE PERTHUIS C. & J-P. PETIT (2005), *La finance autrement : Mécanismes, acteurs et dérives de la finance contemporaine*, Dalloz, 2005.

DESROCHE H. (1983), *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, Coopérative d'édition et d'information mutualiste, 254 p.

DIETSCH M. (1990), "Coûts et concurrence dans l'industrie bancaire", *Rapport pour le Conseil National du Crédit et l'Association Française de Banque*, Décembre.

DEVREUX J. & R. FISHE (1993), "An Economic Analysis of Group Lending Programs in Developing Countries", *The Developing Economies*, Vol. 31, N° 1.

DUPUY C. (1990), "Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalités de financement", *Revue Tiers-Monde*, 1990, tome 31, n°122, pp. 351-375.

----- E, F, G -----

EVERS J. & S. LAHN (2010), "Status of micro lending in Germany: An empirical survey of programmes in 2006", In M.L. Calderon, B.J. Carboni, K. Dayson, S.R Garrido & J. Kickul (Eds), *The Handbook of Microcredit in Europe*, May 2010, pp164-187.

EVERS J., M. JUNG & S. LAHN (2007), "Status of microfinance in Western Europe: An academic review", *European Microfinance Network Issue paper*, Paris, Mars 2007. Disponible sur le lien suivant: <http://e37.eu/65>

FERRATON C. (2002), "Une définition de l'économie solidaire par le principe économique de réciprocité et la constitution d'espaces publics de proximité", *3èmes Assises de la Solidarité Internationale*, Université Lumière Lyon 2, 21 novembre

FERRATON C. & D. VALLAT (2003), *Economie sociale et solidaire et création d'activité en Rhône-Alpes : Financement et accompagnement de projet*, Rapport pour le secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire, remis à la DIES (Délégation Interministérielle à l'Innovation et à l'Economie Sociale), mars 2003, 104p.

FOURNIER Y. & A. OUEDRAOGO (1996), "Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique. Historique et évolution récente", *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n°145, janvier-mars 1996, pp. 67-83.

FREIXAS X. & J-C. ROCHET (1997), *Microeconomics of Banking*, MIT Press, Cambridge, MA.

GEHRIG T. (1998), "Screening, Cross-Border Banking, and the Allocation of Credit", *Research in Economics*, Vol. 52, p. 387-407.

GENTIL D. & PH. HUGON (1996), "Le financement décentralisé, pratiques et théories", *Revue Tiers Monde*, n°145, Paris.

GHATAK M. (2000), "Screening by the Company You Keep: Joint Liability Credit and the Peer Selection Effect", *Economic Journal*, 110, 601-631.

----- (1999), "Group lending, local information and peer selection", *Journal of Development Economics* 60, pp. 27- 50.

GHATAK M. & T. GUINNANE (1999), "The economics of lending with joint liability: theory and practice", *Journal of Development Economics*, 60, pp. 195-228.

GONZALEZ-VEGA C., M. SCHREINER, R.L. MEYER, J. RODRIGUEZ- MEZA & S. NAVAJAS (1997), "Banco Sol: the challenge of growth for microfinance organizations", in H. Schneider (Eds.), *Microfinance for the poor*, pp.129-170. Paris, OECD.

GUERIN I. (2011), "Les effets insoupçonnés de la microfinance", *Travail, genre et sociétés* 2011/1(N°25), Editions la découverte. Disponible sur: <http://e37.eu/67>

----- (2002a), "La microfinance dans les pays du Nord : Bilan d'une étude comparative", *Synthèse du rapport pour le Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire*. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/68>

----- (2002b), "Systèmes de microfinance et gestion de l'information : médiation, détournement et appropriation de l'information", In A. Drumaux & J. Mattijs (Eds), *op.cit.*, pp. 221-237.

----- (2001), "Microfinance et autonomie féminine", *Working paper N°32*, International Labour Office. Geneva. Disponible sur: <http://e37.eu/66>

----- (2000), "Microfinance dans les pays du Sud : quelle compatibilité entre solidarité et pérennité?", *Revue d'Economie Financière*, 56, pp. 145-164.

----- (1999), "Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats", in *Savings and Development*, n°2, XXIII, juillet 1999, pp.147-169.

GUERIN I., C. FOUILLET & J. PALIER (2007), "La microfinance indienne peut-elle être solidaire ? ", *Revue Tiers Monde* 2/2007 (n° 190), p. 291-308.

GUERIN I. & J-M. SERVET (2005) "L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance", *Recma*, n°296, Mai 2005.

GUERIN I., K. MARIUS-GNANOU, T. PAIRAULT & J-M. SERVET (2005), *La Microfinance en Asie : Entre traditions et Innovations*, Editions Karthala, 2005.

GUERIN I. & D. VALLAT (2000), "Très petites entreprises et exclusions bancaires en France: Les partenariats Associations – Banques", *La revue d'Economie Financière* N°58.

GUTTMAN J. (2008), "Assortative matching, adverse selection, and group lending", *Journal of Development Economics*, 87(1), 51-56.

----- **H, I, J, K** -----

HOFMANN A. & K. MARIUS-GNANOU (2007), "Le microcrédit est-il le faux nez du néolibéralisme ? ", *Les Cahiers d'Outre-mer*, 2007, n° 238, pp. 217-233.

HOFMANN A. & K. MARIUS-GNANOU (2003), "Le microcrédit pour les femmes pauvres – Solution miracle ou cheval de Troie de la mondialisation ? " in Bisiliat J. (Eds), *Regards de femmes sur la globalisation: approches critiques sur la mondialisation*, Paris : Karthala, pp. 123-145.

ISERTE M. & C. LAPENU (2003), "Indicateurs de performance sociale pour les IMF", *Bulletin d'Information du Mardi (BIM)*, Novembre 2003. Disponible sur <http://e37.eu/7j>

JACQUEMONT S. (2011), "Les promesses non tenues du microcrédit: nouvelles preuves à charge", Publié par le CADTM (Comité pour l'Annulation de la Dette du Tiers Monde). Disponible sur le lien: <http://e37.eu/69>

JACQUIER CH. (1999), "L'épargne et le crédit solidaire dans les pays en développement", In J. Defourny, P. Develtere & B. Fonteneau (Eds), *Programme STEP du BIT*. De Boeck, 1999.

JEFFREY A. (2000), "Microfinance in the United States: The Working Capital Experience – Ten Years of Lending and Learning- ", *Journal of Microfinance*, Vol 2 Number 2, pp 22-60.

JEGOUREL Y. (2008), "La microfinance : entre performance sociale et performance financière", *Regards croisés sur l'économie*, 2008/1 N°3, pp 197-205.

JONHSON S. (1998), "Microfinance North and South: Contrasting current debates", *Journal of International Development*, 10, pp 799-809.

KAMDEM BUKAM E. (1995), *Tontines ou Schwa, Banques des pauvres à Douala*, Edilis, Abidjan.

KARIM L. (2011), "Microfinance and its Discontents: Women in Debt in Bangladesh" *University of Minnesota Press*, 2011.

----- (2008), "Demystifying Micro-Credit: The Grameen Bank, NGOs, and Neoliberalism in Bangladesh", *Cultural Dynamics*, March 2008 (20), pp.5-29.

KLEBERT C. (1999), "Bilan d'une expérience de crédit rural décentralisé au Vietnam : le cas du programme fleuve rouge au Cambodge", In J.M. Servet (Eds), pp.102-110.

----- **L, M** -----

LABIE M. (2007), " Réflexions préliminaires pour une approche éthique de la gestion des organisations de microfinance", *Revue Éthique et Économique / Ethics and Economics*, Vol 5, N°1, 2007. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/6i>

----- (2004), "Microfinance : un état des lieux", *Mondes en développement*, Vol. 32, 2, n°126, pp.9-23.

----- (1999), *La microfinance en questions – Limites et choix organisationnels*, Bruxelles, Editions Luc Pire.

- LABYE A. (2009), "Microfinance professionnelle et banque universelle : la singularité du cas de l'Allemagne", *Revue d'Economie Financière*, pp. 351-365.
- LÄMMERMAN S., ZAMORANO E., & GUICHANDUT P. (2007), "Microfinance and Business Development Services in Europe, A guide on good practices", *European Microfinance Network*.
- LAPENU C. (2002), "La gouvernance en microfinance : grille d'analyse et perspectives de recherche", *Revue Tiers Monde*, t.XLIII, n°172, pp.847-865.
- LAVILLE J-L. (2000), "150 ans après 1848, l'économie solidaire contre la société de marché ", *Revue du Mauss semestrielle*, 16, second semestre 2000, pp. 317-324.
- (1999), *Une troisième voie pour le travail*, Desclée de Brouwer, 1999, 217p.
- (1995), "L'économie solidaire, une nouvelle forme d'économie sociale ? ", *RECMA*, 255 (53), 1^{er} trimestre 1995, pp. 70-80.
- (1994), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p.
- LEDGERWOOD J. (1998), Manuel de microfinance : Une perspective institutionnelle et financière, *Banque Mondiale, Sustainable banking with the poor*.
- LELART M. (2006), "De la finance informelle à la microfinance", *AUF et Editions Archives contemporaines*, Paris.
- (2002), "L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers", *Mondes en Développement*, Tome 30, 119.
- LEVESQUE B. & M. MENDELL (2005), "L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques", *Revue Interventions économiques*,
- (1999), "L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche", *Lien social et Politiques*, n° 41, 1999, pp. 105-118.
- LOBBEZOO M. (2011a), "Analysis of coaching as intervention for microfinance", *Working paper series*, Inholland University of applied science, research centre on microfinance and small enterprise development. Netherlands.
- LOBBEZOO M. (2011b), "Volunteer versus paid coaches within Microfinance Initiatives: What do we actually know about effectiveness?", *Working paper series*, Inholland University of applied science, research centre on microfinance and small enterprise development. Netherlands.

LUSBY F. (2006), "Useful principles for adopting a market development approach for enterprise development organizations", *International Journal of Emerging Markets*, Vol.1, N°4 341-437.

MARKOWITZ H. (1952), "Portfolio Selection", *Journal of Finance*, 7, 77-99.

MAYOUKOU C. (2002), "Avantage informationnel de la micro banque locale et intermédiation médiatisée par le groupe : Application au cas des banques villageoises en Afrique subsaharienne", In A. Drumaux & J. Mattijs (Eds), *Défis de l'information et pilotage des entreprises*, Jouves : AUF, pp. 105-119.

MAYSTADT J.F (2004a), "Microfinance au Nord: Un effet de mode importé du Sud ?", *Mondes en développement Vol 32, N° 126*, pp 75-89.

----- (2004b), *La microfinance peut-elle fonctionner au Nord ? Apprentissage Sud – Nord*, Bruxelles, Editions Luc Pire.

MENDE T. (1972), *De l'Aide à la recolonisation, Les leçons d'un échec*, Paris, Editions Seuil, [format poche 1975].

MONTALIEU T. (2002), "Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes – quelles pratiques bancaires pour quels effets ? ", *Mondes en Développement*, Tome 30, n°119, 21-32.

MONTGOMERY H. & J. WEISS (2005), "Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America", *Oxford Development Studies*, vol. 33. n° 3-4.

MORDUCH J. (2000), "The Microfinance Schism", *World Development* 28, N° 4, pp. 617-629.

----- (1999a), "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, pp. 617-629.

----- (1999b), "The role of subsidies in microfinance: Evidence from Grameen Bank", *Journal of Economics Development* 60, pp. 229-248.

----- **N, O, P** -----

NOWAK M. (2009), "Le microcrédit en Europe", in *Rapport Moral sur l'argent dans le monde, 2009*. Paris : AEF / Montchrestien.

----- (2006a), "Croissance et cohésion sociale. Le microcrédit et l'Union européenne", *Finance et Bien commun*, N°25, p. 137-143.

----- (2006b), "Le modèle européen de microcrédit", in *Rapport moral sur l'argent dans le monde – 2006*, Paris : AEF / Montchrestien, pp. 417-421.

- (2005), "On ne prête pas qu'aux riches", Editions JC Lattès.
- (2004), "Le microcrédit en France et en Europe", Les grands dossiers d'éthique financière, *In Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde 2003-2004*. Paris : AEF / Montchrestien.
- (1986). "Nouvelles approches en matière d'épargne et de crédit", Publié par la Caisse Française de Développement, Paris.
- OKURA M. & W. ZHANG (2012), "Group Lending Model under Sequential Moves", *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 4, No. 5; May 2012.
- PALIER J. (2004), "Formes institutionnelles de la microfinance en Inde. Les Self-Help Groups, une innovation à manipuler avec précaution", in I. Guérin et J-M Servet (Eds.), *Exclusion et Liens Financiers. Rapport du Centre Walras 2003*, Paris : Economica, pp.305-329.
- PATTEN R.H., J.K. ROSENGARD & D.E. JOHNSON (2001), "Microfinance success amidst macroeconomic failure: the experience of Bank Rakyat Indonesia during the East Asian crisis", *World Development*, 29(6), pp. 1057–1069.
- PLANET FINANCE (2007), "Review of the Microfinance Sector in Selected Western European Countries: Organization, Dynamics and Potential development", www.planetfinance.org, Juillet 2007.
- POLANYI K. (1983), *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris : Gallimard, 1983 (1944), 419p. [trad. fr. de *The Great Transformation. The political and economic origins of our time*, 1944].
- **Q, R, S** -----
- REIFNER U. (2002), "Le contexte réglementaire du microcrédit en Europe", in Servet J-M. & I. Guérin (Eds), *in Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2002*, Paris : Economica, pp. 408-415.
- ROUX M. (2005), "Finance éthique: Structures, acteurs et perspectives en France", *Revue Banque*, 2005.
- ROESCH M. (2005), "Un enjeu de la microfinance : empowerment ou disempowerment", *Bulletin d'Information du Mardi (BIM) du 13 Avril 2005*.
- ROSENBERG R. (2007), "CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits", *CGAP Focus Note*, N°42, Juin 2007. Disponible sur le lien: <http://e37.eu/7g>

- ROSENBERG R. (1997), "Les taux d'intérêt applicables au microcrédit", Etude spéciale du CGAP, N°1, Janvier 1997. Disponible sur le lien: <http://e37.eu/7h>
- SADOLET L. (1999), "Equilibrium risk-matching in group lending", *Working Paper ECARES*, Free University of Brussels, 1999.
- (2000), "The Role of Mutual Insurance of Group Lending", *Working Paper ECARES*, Free University of Brussels.
- SAILLARD L. et C. VILLA, (2010), "La microfinance, nouveau subprime en Inde ?", *Journal la Tribune*, Edition du 13 Décembre 2010.
- SCHREINER M. & G. WOLLER (2003), "Microenterprise Development Programs In the United States and In the Developing World", *World Development*, 31 (9), pp. 1567-1580.
- SEN A. (2000a), *Repenser l'inégalité*, Editions du Seuil, mai 2000, 285p [trad. fr. de *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, 1992].
- SEN A. (2000b), *Un nouveau modèle économique. Développement, Justice, Liberté*, Editions Odile Jacob, août 2000, 356p. [trad. fr. *Development as Freedom*, Alfred Knopf Inc, 1999].
- SERVET J-M. (2010), "Aide au développement : six décennies de trop dits et de non dits", *Revue de la régulation* [En ligne], 7 | 1er semestre / Spring 2010, mis en ligne le 29 novembre 2010. Disponible sur le lien : <http://regulation.revues.org/7813>.
- (2006a), "La microfinance saisie par le néolibéralisme", *Sciences au Sud, le Journal de l'IRD*, n°37, novembre/décembre.
- (2006b), "Quand le microcrédit enferme les plus pauvres dans la dette", *Journal Le Temps*, 8 décembre. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/6b>
- (2006c), *Banquiers aux Pieds Nus*, Odile Jacob, 2006.
- (2001), "La microfinance et la lutte contre l'exclusion en France", in *Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde 2001*, Paris : AEF / Montchrestien, pp. 207-214.
- STEIN J. (2002), "Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms", *Journal of finance* 5, pp. 1891-1921.
- SIEBEL H.D. (1996), L'évolution de la microfinance, *Défis Sud*, Bruxelles.
- SIMTOWE F. & M. ZELLER (2006), "Determinants of moral hazard in microfinance: Empirical evidence from joint liability lending programs in Malawi", *Munich Personnel RePEc Archive Paper No.461*. Disponible sur <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/461/>

STIGLITZ J.E. (1990), "Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review* 4(3), pp. 351-366.

STIGLITZ J.E. & A. WEISS (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 71 (3), pp.393-410.

----- T, U, V.. -----

TEDESCHI G.A. (2006), "Here today, gone tomorrow: Can dynamic incentives make microfinance more flexible? ", *Journal of Development Economics* 80, pp. 84-105.

TOWNSEND R. (1979), "Optimal contracts and competitive markets with costly state verification", *Journal of Economic Theory* 21(2), pp. 265-293.

UNDERWOOD T. (nd), "La recherche en microcrédit dans l'Europe des 15 et l'Espace Economique Européen (EEE)", *European Microfinance Network (EMN) Working paper*. Disponible sur le lien: <http://e37.eu/76>

VALLAT D. (2008), "L'accompagnement facteur de durabilité de la création d'entreprise", communication au 14ème Colloque National de la Recherche en IUT, Lyon-Villeurbanne, 29-30 mai 2008. Disponible sur le lien : <http://e37.eu/6m>

----- (2007), "Accompagnement : facteur de pérennisation de la nouvelle entreprise", in Louis-Jacques Filion, *Management des PME*, Québec : Editions ERP / HEC Montréal, 2007.

----- (2003), "Finance solidaire et création d'entreprise par les chômeurs : quelle dimension politique ? ", *Revue Hermès*, CNRS éditions, automne 2003.

----- (2002), "Contre le chômage et l'exclusion, le dynamisme de la petite économie ", *Innovations*, cahiers d'économie de l'innovation, Paris : l'Harmattan, 2002-1, pp.47-72.

----- (1998), "La finance solidaire, un champ d'application varié ", in *Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde*, Paris : AEF/Montchrestien, 1998, pp. 499-519.

VAN TASSEL E. (1999), "Group lending under asymmetric information", *Journal of Development Economics*, 60, pp.3-25.

VARIAN H. (1990) "Monitoring agents with Other Agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol 146, N° 1, pp. 153-174.

VERBEEREN P. & I. LARDINOIS (2003), *Guide Pratique sur le Microcrédit: l'expérience du prêt solidaire*, Publication de la Fondation Roi Baudouin, Bruxelles. Disponible sur le site www.kbs-frb.be .

VIGÉNINA D. & A.S. KRITIKOS (2005), "The individual micro-lending contract: Is it a better design than joint-liability? Evidence from Georgia", *working paper*, department of Economics European, University Viadrina, Frankfurt.

VIVIANI J-L. (2001), *Gestion de Portefeuille*, Dunod.

----- W, X, Y, Z -----

YUNUS M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Editions JC Lattès, Paris.

YUNUS M. (2007), *Vers un nouveau capitalisme*, Editions JC Lattès, Paris.

ZELLER, M. (1998), "Determinants of repayment performance in credit groups: the role of program design, intra-group risk-pooling and social cohesion", *Economic Development and Cultural Change*, 46, pp.599–620.

ZHANG, W. (2008), "Ex ante Moral Hazard and Repayment Performance under Group Lending", *Journal of East Asian Studies*, N°6, 2008.3, pp.145-171.

WEBOGRAPHIE

Sites d'IMFs et Institutions Internationales

La Banque Mondiale <http://www.worldbank.org/>

Le portail de la microfinance : <http://www.lamicrofinance.org/>

La Grameen Bank au Bangladesh : <http://www.grameen.com/>

La SEWA Bank en Inde: <http://www.sewabank.com/>

La Gamifi au Gabon : <http://www.gamifi.org/>

Sites d'IMFs et Institutions Européennes

Réseau Européen de la Microfinance : <http://www.european-microfinance.org>

L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) : www.adie.org

La Nouvelle Economie Fraternelle (NEF) : <http://www.lanef.com>

La Banque de France : <http://www.banque-france.fr/>

La Banque Fédérale Allemande, KfW : <http://www.kfw.de/kfw/en/index.jsp>

Prince's Trust: <http://www.princes-trust.org.uk>

Planet Finance : <http://www.planetfinancegroup.org/>

New Economic Foundation (NEF): <http://www.neweconomics.org/>

TABLE DES MATIERES

Remerciements	IV
Sommaire	V
Introduction Générale.....	1
Chapitre I : Les programmes de microcrédit dans le contexte des pays du Sud : modèles dominants et analyse théorique	14
Section I: Les principales modalités d'offre de prêts collectifs	17
I.1 Les systèmes informels de type tontinier.....	18
I.2 Les pratiques de microcrédit des fonds collectifs	21
I.2.1 Les Caisses Villageoises (CV).....	21
I.2.2 Les Caisses Villageoises Autogérées (CVA).....	23
I.2.3 Les Coopératives d'épargne et de crédit : l'exemple de la SEWA Bank en Inde	25
I.3 Le microcrédit de groupes solidaires : l'exemple de la Gramen Bank au Bangladesh	29
I.3.1 Origine et organisation de la Gramen Bank (GB)	29
I.3.2 Méthode de crédit de la Gramen Bank	31
Section II : Pratiques de microcrédit de groupe dans les pays du Sud face aux problèmes d'asymétrie informationnelle : une revue de la littérature théorique	37
II.1 Responsabilité conjointe, auto-sélection des groupes d'emprunteurs et impact sur le problème d'asymétrie <i>ex ante</i>	38
II.1.1 Formation des groupes d'emprunteurs dans le cadre du modèle de.....	39
Ghatak (1999).....	39
II.1.1.1 Cadre et hypothèses du modèle	39
II.1.1.2 Détermination de l'équilibre de formation des groupes	40
II.1.2 Auto-sélection des groupes et problème de sélection adverse.....	44
II.1.3 Le résultat de Ghatak avec incitations dynamiques : le modèle de	46
Guttman (2008)	46
II.1.3.1 Les Hypothèses	46

II.1.3.2 Les résultats	47
II.2 Responsabilité conjointe dans les prêts de groupes et impact sur les problèmes d'asymétrie ex post : un aménagement du modèle de Ghatak et Guinnane (1999)	51
II.2.1 Le problème de l'aléa moral	51
II.2.1.1 Hypothèses et démarche	53
II.2.1.2 Situations d'équilibre et impact de la responsabilité conjointe sur l'aléa moral.....	55
A. Équilibre sans clause de responsabilité conjointe	55
B. Équilibre avec clause de responsabilité conjointe	57
II.2.2 Le problème lié au coût d'audit des résultats d'un projet.....	61
II.2.2.1 Hypothèses spécifiques et raisonnement	62
II.2.2.2 Les différentes situations d'équilibre	63
A. Equilibre en situation de responsabilité individuelle	63
B. Equilibre en situation de responsabilité conjointe	66
C. La sélection de l'équilibre dominant.....	68
II.3 Les limites de l'offre de microcrédit de groupes : une pratique relative	71
II.3.1 Limites intrinsèques au microcrédit de groupes solidaires : le problème du défaut stratégique	72
II.3.2. Le recours aux pratiques de microcrédits individuels : différences et illustration.....	78
II.3.2.1 Particularités du microcrédit individuel dans les pays du Sud	79
II.3.2.2 L'exemple de la Gamifi au Gabon.....	80
Conclusion du chapitre I	82
Chaitre II : Le rôle des institutions de microfinance en Europe Occidentale : observation des pratiques et analyse théorique	89
Section I: Spécificités des pratiques Européennes de microcrédit par rapport aux pays du Sud.....	96
I.1 Les différences majeures entre le Nord et le Sud.....	98
I.1.1 Des objectifs différents	98
I.1.2 Des publics cibles différents	100
I.1.3 Des environnements économiques, institutionnels et réglementaires différents	102
I.2. Typologie de l'offre Européenne de microcrédit.....	104

I.2.1 Une offre structurée par des acteurs publics fortement engagés dans le domaine économique et social.	105
I.2.2 Une offre dominée par des acteurs privés (des associations, des ONG...) dédiés à l'économie sociale et solidaire.	108
I.2.3 Une offre hybride, impliquant divers acteurs institutionnels (des associations, des banques et des institutions financières diverses) : l'exemple Français.....	112
I.2.3.1 France Active et les Fonds territoriaux.....	115
A. Présentation générale et mission	115
B. Organisation, mode opératoire et mode de financement	116
C. Résultats obtenus et perspectives	120
I.2.3.2 L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)	123
A. Origine et ambition de l'Adie.....	123
B. Structure organisationnelle et modèle économique de l'Adie.....	126
C. Résultats obtenus	128
I.2.3.3 Les institutions de capital risque solidaire : L'exemple de Garrigue.....	130
A. Origine, Objectif et évolution de Garrigue.....	131
B. Cibles et Mode d'intervention	132
C. Résultats et perspectives de croissance	133
I.2.3.4 Les sociétés financière à caractère solidaire : l'exemple de la Nouvelle Economie Fraternelle (NEF)	135
A. Présentation générale.....	135
B. Modalités et moyens d'intervention	136
C. Résultats et perspectives de la NEF.....	138
I.3 Offre de services d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs Européens : enjeux et modalités.....	142
I.3.1 Les questions posées par l'accompagnement : les enjeux	142
I.3.2 Mode d'organisation des services d'accompagnement à l'Adie.....	147
I.3.2.1 Un accompagnement en amont de la création : l'Adie Montage.....	147
I.3.2.2 L'accompagnement en aval de la création : les formations au démarrage	148
I.3.2.3 D'autres formations et accompagnement post création	149

Section II : L'impact des services d'accompagnement dans l'offre de microcrédit individuel dans les pays d'Europe occidentale : une analyse théorique par la modélisation	152
II.1 Structure du modèle : le cadre général et les principales hypothèses	153
II.1.1 Caractéristiques des micro-entrepreneurs (MEs)	153
II.1.2 Caractéristiques de l'institution de microfinance (IMF)	156
II.2 Contrat de microcrédit standard	157
II.2.1 Les contraintes d'incitations des micro-entrepreneurs.....	158
II.2.2 Les contraintes d'incitations de l'IMF	161
II.2.3 L'équilibre de financement.....	162
II.3 Contrat de microcrédit couplé à une offre d'accompagnement des micro-entrepreneurs	165
II.3.1 Les contraintes d'incitations des micro-entrepreneurs.....	166
II.3.2 Les contraintes d'incitations de l'IMF	170
II.3.3 L'équilibre de financement.....	174
II.4 Analyse comparative et mise en perspective des principaux résultats	176
II.4.1 L'ambivalence de l'accompagnement : des effets différenciés sur la demande et l'offre de microcrédit.....	177
II.4.2 Offre d'encadrement et mécanismes de sélection des projets financés : un problème d'efficacité.....	183
II.4.3 Microcrédit couplé à de l'accompagnement et politiques publiques : les divers leviers pour les subventions	191
II.4.3.1 Le levier de la subvention des coûts de contrôle de l'IMF.....	192
II.4.3.2 Le levier de la subvention des coûts liés aux services d'accompagnement de l'IMF.....	192
II.4.3.3 Le levier de la subvention des emprunteurs via les revenus de compensation.....	193
Conclusion du chapitre II	198
Conclusion Générale	202
Bibliographie	206
Table des matières	219
Table des Illustrations	223
Liste des Abréviations	224
Annexes :.....	225

TABLE DES ILLUSTRATIONS

FIGURES

Figure 1 : Les différentes modalités d'offre de microcrédit -----	18
Figure 2 : Organisation pyramidale de la Gramen Bank -----	36
Figure 3: Illustration de la dynamique des prêts de groupe -----	86
Figure 4 : Les différentes combinaisons (micro-entrepreneurs – projets) possibles ----	154
Figure 5 : Classement 1 des micro-entrepreneurs dans l'intervalle $[\underline{Z}; \bar{Z}]$ -----	159
Figure 6 : Classement 2 des micro-entrepreneurs dans l'intervalle $[\underline{Z}; \bar{Z}]$ -----	168
Figure 7 : Schéma illustratif des différentes modalités de l'intervention publique -----	197

TABLEAUX

Tableau 1 : Récapitulatif des axes de recherche dominants en microfinance -----	9
Tableau 2 : Les différents services financiers de la SEWA Bank -----	28
Tableau 3 : Evolution de la réglementation du microcrédit professionnel en France, suite aux différents amendements de l'article L.511-6 du Code Monétaire et Financier -----	114
Tableau 4: Synthèse des principales solutions de financement solidaire de France Active -----	122
Tableau 5 : Structure et évolution du capital de Garrigue -----	133
Tableau 6 : Typologie de l'Offre des services d'accompagnement pour les micro-entrepreneurs Européens -----	146
Tableau 7: Typologie de l'impact de l'accompagnement sur la demande et l'offre de financement dans l'économie. -----	190

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ADA : Appui au Développement Autonome
ADIE : Association pour le Droit à l'Initiative Economique
CDFA : Community Development Finance Association
CDFIs : Community Development Finance Institutions
CIDR : Centre International de Développement et de Recherche
CV : Caisses Villageoises
CVA : Caisses Villageoises Autogérées
CERISES : Centre Européen de Ressources sur les Initiatives Solidaires et les Entreprises
 Sociales
DMI : Deutsches Mikrofinanz Institut
DNR : Demande Non Rentable
FINCA : Foundation for International Community Assistance
FNR : Financement Non Rentable
GB : Grameen Bank
GCS : Grameen Classic System
GGS : Grameen Generalized System
IMFs : Institutions de Microfinance
INSEE : Institut National de Statistiques et d'Etudes Economiques
JASMINE : Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe
JEREMIE : Joint European Resources for Micro-Enterprises
NEF : Nouvelle Economie Fraternelle
NTIC : Nouvelles Technologies de l'information et de la Communication
ONG : Organisation Non Gouvernementale
PME : Petites et Moyennes Entreprises
REM : Réseau Européen de la Microfinance
TPE : Très Petites Entreprises
SEWA : Self Employed Women Association
SFD : Systèmes Financiers Décentralisés
SPI : Social Performance Indicators
WOCCU : World Council of Credit Unions

ANNEXES :

Annexe 1 :

Preuve du lemme 1.

Un micro-entrepreneur sera incité à demander du financement pour mettre en œuvre un projet si son espérance de rendement net du coût d'entreprendre le projet est positive. Rappelons que nous avons fait l'hypothèse que pour un agent initialement au chômage, s'engager dans la voie de la création d'entreprise pour sortir du chômage présente un coût. Celui-ci est composé d'une part, du temps et de l'effort consenti (noté ε); et d'autre part, de la perte des indemnités de chômage que nous notons par \bar{U} . Ainsi, en fonction des caractéristiques des micro-entrepreneurs (qualifiés ou non) et des projets (bons ou mauvais), nous avons quatre cas possibles :

Le premier correspond à un entrepreneur qualifié avec un bon projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = p(Z - R_1) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ ce qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{q,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{p} + R_1$$

Le second cas est celui d'un entrepreneur qualifié avec un mauvais projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = p(\theta Z - R_1) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{q,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta p} + \frac{R_1}{\theta}$$

Précisons que comme $p \leq 1$ et $\theta \leq 1$, nous avons $Z_{q,b} > Z_{q,g}$

Le troisième cas correspond à un entrepreneur non qualifié avec un bon projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = h(Z - R_1) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ ce qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{nq,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{h} + R_1$$

Le quatrième cas correspond à un entrepreneur non qualifié avec un mauvais projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = h(\theta Z - R_1) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ ce qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{nq,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} + \frac{R_1}{\theta}$$

De même, comme $p \leq 1$ et $\theta \leq 1$, nous avons $Z_{nq,b} > Z_{nq,g}$

Enfin, nous avons besoin d'avoir $Z_{q,g} > \frac{\gamma}{p\theta}$. Ce qui est vraie pour tout

$\theta > \frac{\gamma}{(\bar{U} + \varepsilon + R_1)} < 1$ car $R_1 > \gamma$. Nous pouvons donc classer l'ensemble des

$Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)} \in [\underline{Z}; \bar{Z}]$ comme suit $Z_{nq,b} > Z_{nq,g} > Z_{q,b} > Z_{q,g}$.

Preuve de la proposition 1.

a. Pour obtenir le taux d'intérêt d'équilibre, nous appliquons la condition du zéro profit.

Celle-ci est réalisée lorsque

$$\pi(R_1) = L(R_1)(\Gamma_q(R_1) - c) = 0$$

Ceci est vrai uniquement pour $(\Gamma_q(R_1) - c) = 0$ car $L(R_1) \neq 0$

Rappelons que

$$\Gamma_q(R_1) = \alpha\sigma[\mu(pR_1 - \gamma) + (1 - \mu)(p\theta R_1 - \gamma)] + (1 - \sigma)\beta[(\mu(hR_1 - \gamma) + (1 - \mu)(h\theta R_1 - \gamma))]$$

La résolution en (R) de $(\Gamma_q(R) - c) = 0$ permet d'obtenir :

$$R_1 = \gamma \left[\frac{\beta(1 - \sigma) + \alpha\sigma}{\sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h]} \right] + \frac{c}{\sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h]}$$

Il est aisé de vérifier que

$$\beta(1 - \sigma) + \alpha\sigma > \sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h]$$

car $\mu p + (1 - \mu)\theta p < 1$ et $\mu h + (1 - \mu)\theta h < 1$ avec $\theta < 1$ et $h, p < 1$.

Par conséquent, il résulte que $R_1 > \gamma$.

Enfin, rappelons que $P(Q) = \beta(1 - \sigma) + \alpha\sigma$ et en définissant D_1 tel que

$D_1 = \sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h]$, nous pouvons réécrire R_1 de la manière suivante :

$$R_1 = \gamma \left[\frac{P(Q)}{D_1} \right] + \frac{c}{D_1} > \gamma$$

b. Le second point de la proposition 1 est évident.

Annexe 2 :

Preuve du lemme 3.

Un micro-entrepreneur sera incité à demander du financement pour mettre en œuvre un projet si son espérance de rendement net du coût d'entreprendre le projet est positive. Rappelons que nous avons fait l'hypothèse que pour un agent initialement au chômage, s'engager dans la voie de la création d'entreprise pour sortir du chômage présente un coût. Celui-ci est composé d'une part, du temps et de l'effort consenti (noté ε); et d'autre part, de la perte des indemnités de chômage que nous notons par \bar{U} . Ainsi, en fonction des caractéristiques des micro-entrepreneurs (qualifiés ou non) et des projets (bons ou mauvais), nous avons quatre cas possibles :

Le premier correspond à un entrepreneur qualifié avec un bon projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = p(Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ ce qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{q,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{p} + R_2$$

Le second cas est celui d'un entrepreneur qualifié avec un mauvais projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = p(\theta Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{q,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta p} + \frac{R_2}{\theta}$$

Précisons que comme $p \leq 1$ et $\theta \leq 1$, nous avons $Z_{q,b} > Z_{q,g}$

Le troisième cas correspond à un entrepreneur non qualifié avec un bon projet. Dans ce cas, étant donné l'impact positif de l'accompagnement sur ses compétences, sa probabilité de succès passe de h à p . Son espérance de rendement dévient alors identique à celui d'un entrepreneur qualifié avec un bon projet. Soit,

$$E(Z) = p(Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ ce qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{nq,g} \equiv Z_{q,g} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{p} + R_2$$

Le quatrième cas correspond à un entrepreneur non qualifié avec un mauvais projet. Son espérance de rendement s'écrit

$$E(Z) = h(\theta Z - R_2) - \varepsilon - \bar{U} \geq 0, \text{ ce qui est vraie pour tout } Z \geq Z_{nq,b} = \frac{\bar{U} + \varepsilon}{\theta h} + \frac{R_2}{\theta}$$

De même, comme $p \leq 1$ et $\theta \leq 1$, nous avons $Z_{nq,b} > Z_{nq,g} \equiv Z_{q,g}$

Enfin, nous avons besoin d'avoir $Z_{q,g} > \frac{\gamma}{p\theta}$. Ce qui est vraie pour tout

$\theta > \frac{\gamma}{(\bar{U} + \varepsilon + R_2)} < 1$ car $R_2 > \gamma$. Nous pouvons donc classer l'ensemble des

$Z_{i=(q,g;q,b;nq,g\dots)} \in [\underline{Z}; \bar{Z}]$ comme suit $Z_{nq,b} > Z_{q,b} > Z_{q,g} \equiv Z_{nq,g}$.

Preuve de la proposition 2.

- a. De la même manière que le cas précédent, le nouveau taux d'intérêt d'équilibre R_2 est obtenu en appliquant la condition du zéro profit, qui se traduit par

$$\pi(R_2) = L(R_2) \left\{ \left(\Gamma'_q(R_2) + \Gamma_{nq}(R_2) \right) - c(1 + P(NQ)) - t \left[P(Q)P(nq/Q)\mu + P(NQ)P(nq/NQ)P(G)\mu \right] \right\} = 0$$

Ceci est vrai uniquement pour

$$\left(\Gamma'_q(R_2) + \Gamma_{nq}(R_2) \right) - c(1 + P(NQ)) - t \left[P(Q)P(nq/Q)\mu + P(NQ)P(nq/NQ)P(G)\mu \right] = 0$$

car $L(R_2) \neq 0$.

Rappelons également les termes ci-après:

$$\Gamma'_q(R_2) = P(Q) \left\{ P(q/Q) \left[\mu(pR_2 - \gamma) + (1 - \mu)(p\theta R_2 - \gamma) \right] + P(nq/Q) \left[\mu(pR_2 - \gamma) + (1 - \mu)(h\theta R_2 - \gamma) \right] \right\};$$

$$\Gamma_{nq}(R_2) = \mu\phi(pR_2 - \gamma) \left[(1 - \sigma)(1 - \beta) + \sigma(1 - \alpha) \right] + (1 - \mu)\rho \left[(1 - \sigma)(1 - \beta)(h\theta R_2 - \gamma) + \sigma(1 - \alpha)(p\theta R_2 - \gamma) \right];$$

$$P(nq/Q) = \frac{P(nq \cap Q)}{P(Q)} = \frac{(1 - \sigma)\beta}{P(Q)};$$

$$P(nq/NQ) = \frac{P(nq \cap NQ)}{P(NQ)} = \frac{(1 - \sigma)(1 - \beta)}{P(NQ)}.$$

Nous remplaçons ces différentes expressions dans l'équation précédente. Après simplification et résolution de l'équation (calcul sous Mathematica), nous obtenons :

$$R_2 = \gamma \left[\frac{P(Q) + (1 - P(Q))P(G)}{D_2} \right] + \frac{c}{D_2} + \frac{c(1 - P(Q))}{D_2} + t \left[\frac{(1 - \sigma)\mu\beta + (1 - \sigma)\mu(1 - \beta)P(G)}{D_2} \right] > \gamma$$

Avec

$$D_2 = \sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu p + (1 - \mu)\theta h] + \\ \sigma(1 - \alpha)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho p\theta] + (1 - \sigma)(1 - \beta)[\mu\phi p + (1 - \mu)\rho h\theta];$$

$$P(Q) = \alpha\sigma + \beta(1 - \sigma); \quad (1 - P(Q)) = P(NQ) = \sigma(1 - \alpha) + (1 - \sigma)(1 - \beta) \\ \text{et } P(G) = \mu\phi + (1 - \mu)\rho$$

- b. Le second point de la proposition 2 est également évident car la quantité de financement dans l'économie s'obtient simplement en appliquant la probabilité d'être financé à l'ensemble de la demande qui s'adresse à l'IMF.

Annexe 3 :

Expression de (t_c) .

Rappelons que

$$R_1 = \gamma \left[\frac{P(Q)}{D_1} \right] + \frac{c}{D_1} > \gamma \quad \text{Avec } D_1 = \sigma\alpha[\mu p + (1 - \mu)\theta p] + (1 - \sigma)\beta[\mu h + (1 - \mu)\theta h]$$

Et

$$R_2 = \gamma \left[\frac{P(Q) + (1 - P(Q))P(G)}{D_2} \right] + \frac{c}{D_2} + \frac{c(1 - P(Q))}{D_2} \\ + t \left[\frac{(1 - \sigma)\mu\beta + (1 - \sigma)\mu(1 - \beta)P(G)}{D_2} \right] > \gamma$$

Pour les valeurs de D_2 ; $P(Q)$ et $P(G)$, voir supra en Annexe 2.

Ainsi, nous cherchons la valeur critique t_c pour laquelle $R_2 = R_1$.

La résolution en t de l'équation $R_2 - R_1 = 0$ (calcul simple sous Mathematica) permet d'obtenir l'expression de (t_c) en fonction des différents paramètres du modèle. Soit,

$$t_c = \frac{\begin{aligned} & \{h(1 - \sigma)(1 - \mu)(1 - \beta)\theta\rho + p(1 - \sigma)\mu[\beta + (1 - \beta)\phi] + (1 - \alpha)\sigma p[(1 - \mu)\theta\rho + \mu\phi]\} c \\ & + \{h(1 - \sigma)(1 - \mu)(1 - \beta)\theta\rho PQ + p(1 - \sigma)\mu[\beta + (1 - \beta)\phi]PQ + (1 - \alpha)\sigma p[(1 - \mu)\theta\rho + \mu\phi]PQ\} \gamma \\ & - \{h(1 - \sigma)\beta[(1 - \mu)(1 - PQ)\theta + \mu(1 + (1 - PQ))]\} + p(1 - PQ)\alpha[(1 - \mu)\theta + \mu]\sigma\} c \\ & - \{h(1 - \sigma)\beta[PQ\mu + PG(1 - PQ)][(1 - \mu)\theta + \mu]\} + p(1 - PQ)\alpha[(1 - \mu)\theta + \mu]\sigma PG\} \gamma \end{aligned}}{(1 - \sigma) \{[(1 - \beta)PG + \beta]\mu[(1 - \mu)\theta + \mu][h(1 - \sigma)\beta + p\alpha\sigma]\}}$$

En posant :

$$A = h(1 - \sigma)(1 - \mu)(1 - \beta)\theta\rho; B = p(1 - \sigma)\mu[\beta + (1 - \beta)\phi];$$

$$D = (1 - \alpha)\sigma p[(1 - \mu)\theta\rho + \mu\phi]; M = h(1 - \sigma)\beta \text{ et } N = p(1 - PQ)\alpha[(1 - \mu)\theta + \mu]\sigma$$

L'expression de t_c devient :

$$t_c = \frac{(A + B + D)(c + \gamma PQ) - N(c + \gamma PG) - M\{[(1 - \mu)(1 - PQ)\theta + \mu(1 + (1 - PQ))]\}c + [PQ\mu + PG(1 - PQ)][(1 - \mu)\theta + \mu]\gamma}{(1 - \sigma)\{[(1 - \beta)PG + \beta]\mu[(1 - \mu)\theta + \mu][h(1 - \sigma)\beta + p\alpha\sigma]\}}$$

Nous vérifions facilement que le dénominateur de cette expression est positif. En revanche, le signe du numérateur est plus ambigu et peut être positif ou négatif en fonction de la valeur des paramètres.

- Si le numérateur est négatif, cela implique que t_c est négatif ($t_c < 0$). Dans ce cas, étant donné que $t > 0$, nous sommes dans la situation où la condition $t > t_c$ est toujours vraie, ce qui entraîne $R_2 > R_1$.
- En revanche, si le numérateur est positif, t_c est également positif ($t_c > 0$). Dans ce cas, deux scénarios analytiques sont possibles à savoir : $0 < t < t_c \Rightarrow R_2 < R_1$ ou $t > t_c > 0 \Rightarrow R_2 > R_1$. C'est dans ce cadre que nous obtenons les résultats formulés dans les propositions 3 ; 4 ; 5 et 6.

Nous nous situons donc dans une configuration des paramètres qui assure que $t_c > 0$, ce qui est vrai uniquement lorsque la condition technique suivante est assurée:

$$(A + B + D)(c + \gamma PQ) > N(c + \gamma PG) + M\{[(1 - \mu)(1 - PQ)\theta + \mu(1 + (1 - PQ))]\}c + [PQ\mu + PG(1 - PQ)][(1 - \mu)\theta + \mu]\gamma$$