HAL
open science

Socioéconomie de la monnaie mobile et des monnaies locales au Kenya : quelles innovations monétaires pour quel développement ?

Tristan Dissaux

▶ **To cite this version:**

Tristan Dissaux. Socioéconomie de la monnaie mobile et des monnaies locales au Kenya : quelles innovations monétaires pour quel développement ?. Economies et finances. Université de Lyon, 2018. Français. NNT : 2018LYSE2103 . tel-02052356

HAL Id: tel-02052356

https://theses.hal.science/tel-02052356v1

Submitted on 28 Feb 2019

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.

N° d'ordre NNT : 2018LYSE2103

THESE de DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE LYON

Opérée au sein de

L'UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2

École Doctorale : ED 486 Sciences Économique et de Gestion

Discipline : Sciences économiques

Soutenue publiquement le 5 novembre 2018, par :

Tristan DISSAUX

Socioéconomie de la monnaie mobile et des monnaies locales au Kenya :

Quelles innovations monétaires pour quel développement ?

Devant le jury composé de :

Isabelle GUERIN, Directrice de Recherche, Institut Recherche Développement, Présidente

Marek HUDON, Professeur, Université libre de Bruxelles, Rapporteur

Jean-Michel SERVET, Professeur Honoraire, Institut Univ. Études du Développement, Examinateur

Agnès LABROUSSE, Maître de conférences HDR, Université d'Amiens, Examinatrice

Jérôme BLANC, Professeur des universités, Institut d'Études Politiques de Lyon, Directeur de thèse

Contrat de diffusion

Ce document est diffusé sous le contrat *Creative Commons* « Paternité – pas d'utilisation commerciale – pas de modification » : vous êtes libre de le reproduire, de le distribuer et de le communiquer au public à condition d'en mentionner le nom de l'auteur et de ne pas le modifier, le transformer, l'adapter ni l'utiliser à des fins commerciales.

Socioéconomie de la monnaie mobile et des monnaies locales au Kenya

Quelles innovations monétaires pour quel développement ?

Thèse de doctorat en sciences économiques

Soutenue publiquement le 5 novembre 2018 à l'Université Lumière Lyon 2 par

Tristan DISSAUX

Sous la direction de Jérôme BLANC

Jury :

M. Jérôme BLANC	Professeur des universités, Sciences Po Lyon
Mme. Isabelle GUÉRIN (rapportrice)	Directrice de recherche, Institut de Recherche pour le Développement
M. Marek HUDON (rapporteur)	Professeur, Solvay Brussels School of Economics and Management, Université Libre de Bruxelles
Mme. Agnès LABROUSSE	Maître de conférences HDR, Université de Picardie-Jules Verne
M. Jean-Michel SERVET	Professeur honoraire, Institut de Hautes Études Internationales et du Développement de Genève

Ce document est mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons « Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International »

Remerciements

Ces lignes, placées en début de thèse, en constituent souvent le « mot de la fin » pour son auteur. Après quelques mois d'un exercice de rédaction plutôt solitaire, elles lui permettent de se rappeler que le chemin parcouru l'a été en bonne compagnie.

Pour ma part, j'ai pu m'engager sur le chemin de la thèse grâce à Jérôme Blanc. Il en a assuré une direction qui m'a laissée toute liberté en même temps qu'elle m'a permise de me pas m'égarer. Je tiens à l'en remercier chaleureusement.

Cette thèse doit ensuite beaucoup aux terrains sur lesquels elle est basée. Je me dois de remercier en premier lieu toutes les personnes enquêtées, qui ne seront pas nommées ici, mais qui m'ont apporté beaucoup, bien au-delà des données exploitées dans le cadre de cette recherche. Je tiens ensuite à remercier Will Ruddick, qui m'a très volontiers accueilli au Kenya, en m'ouvrant les portes des terrains tout comme de sa maison. Durant mes séjours, j'ai bénéficié du concours de plusieurs employés de Grassroots Economics Foundation : Caroline, Ruth, Lydia, Daniel, et Elisabeth. J'ai aussi apprécié l'aide et la compagnie d'Emma à Bangladesh, et de Francis à Gatina. Le support apporté par mes assistants de recherche, notamment Mohamed, Rachel, James et Mercy, a été capital. À eux tous, asante sana ! Ces terrains ont bénéficié du soutien de l'Agence Française de Développement, au sein de laquelle je remercie plus particulièrement Nicolas Meisel et Nicolas Vincent qui ont initié et entretenu cette collaboration.

J'ai trouvé au laboratoire Triangle des conditions de travail idéales et une ambiance de travail à la fois stimulante et chaleureuse. Je remercie tous les collègues pour leur accueil bienveillant et amical. Franck Bessis, Marie Fare, Marion Gaspard, Sylvain Vatan, Valérie Revest, Damien Sauze, et Claire Silvant ont relu des parties de la thèse. Je les remercie vivement pour leurs précieux commentaires et reste seul responsable des insuffisances de ce travail. Avec les doctorants, j'ai pu partager mes moments de doute comme ceux de réjouissance. Merci notamment à Alban, Constance, Jordan, Thibault, et Sylvère.

Ma maman, Valérie, a relu la totalité de la thèse en y débusquant de nombreuses fautes. Mon papa, Stéphane, a assuré la logistique technique de cette relecture à distance. Merci à vous. Enfin, et surtout, je remercie Valentine, qui m'a supporté – dans tous les sens du terme – durant ces années studieuses, et dont la compagnie m'a été précieuse.

Sommaire

Introduction générale 9

1. Enjeux de la recherche : questions et hypothèses 11
2. Une démarche unificatrice centrée sur l'économie populaire 13
3. Structure de la thèse 16

Partie 1. La monnaie dans le champ du développement : d'une sortie par la porte à un retour par la fenêtre 19

Chapitre 1. L'éviction progressive de la monnaie des théories et politiques économiques du développement 21

1. La place changeante donnée à la monnaie depuis les pionniers du développement 23
2. Le traitement de la problématique du financement du développement 48
3. Les implications de l'approche amonétaire du développement 67

Conclusion du chapitre 1 73

Chapitre 2. La monnaie remise au premier plan par la pratique contemporaine du développement 77

1. L'innovation technologique de la monnaie mobile 80
2. L'innovation sociale des monnaies locales 104

Conclusion du chapitre 2 136

Partie 2. Monnaie, innovations monétaires et économie populaire : études de terrain au Kenya 139

Préambule méthodologique et contextuel aux terrains 141

1. Quelles approches épistémologiques et méthodologiques pour le terrain ?141
2. La démarche méthodologique adoptée 154
3. Présentation des terrains d'étude 167

Chapitre 3. La monnaie vue depuis l'économie populaire 179

1. L'influence de la géographie monétaire territoriale 179
2. Usages de la monnaie et pratiques financières de l'économie populaire ... 193

Conclusion du chapitre 3 211

Chapitre 4. Impacts des innovations monétaires sur l'économie populaire 215

1. Impacts attendus des innovations monétaires 216
2. La monnaie mobile M-Pesa : un dispositif aux impacts contradictoires pour l'économie populaire 225
3. Les monnaies locales : un outil pertinent à la mise en œuvre difficile 247

Conclusion du chapitre 4 270

Partie 3. Les théories de la monnaie et du développement à l'aune des innovations monétaires 275

Chapitre 5. La monnaie mobile entre innovation pratique et continuité théorique 277

1. Un examen critique de l'inclusion financière 279
2. Le revers de la monnaie mobile 300
3. Le besoin d'une économie politique de la monnaie mobile 321

Conclusion du chapitre 5 329

Chapitre 6. La contribution des monnaies locales à une théorie monétaire du développement 333

1. La monnaie est un objet économique central 335
2. La monnaie est une institution sociale fondamentale 347
3. La monnaie peut constituer un commun 359
4. L'opérationnalisation d'une approche institutionnaliste de la monnaie pour le développement 371

Conclusion du chapitre 6 375

Conclusion générale 379

Annexes 387

Bibliographie 433

Liste des figures et tableaux 471

Table des matières 475

Introduction générale

Les enjeux de pauvreté et de développement vont dans les prochaines décennies se concentrer sur le continent africain : du fait du dynamisme démographique de l'Afrique subsaharienne, c'est dans la sous-région que va s'exprimer l'essentiel des besoins de développement (Bourguignon 2015). Si la part des personnes s'y trouvant sous le seuil de pauvreté s'est réduite – elle est encore proche de 50 % – le nombre total de personnes dans cette situation va quant à lui continuer à augmenter. Dans le même temps, la voie classique du développement qui a historiquement été celle de l'industrialisation semble aujourd'hui s'être refermée (Rodrik 2016). De nouveaux modèles de développement seraient alors à inventer. Nombreux sont ceux qui voient dans les nouvelles technologies, notamment celles de l'information et de la communication, le socle du développement à venir. L'afro-optimisme serait de rigueur face à des entrepreneurs africains occupés à bâtir un « africapitalisme » (Elumelu 2014) à même de permettre l'émergence du continent. D'autres l'invitent plutôt à produire « ses propres métaphores du futur » (Sarr 2016), débarrassées d'une normativité économiciste et occidentalocentrée qui entoure les approches standards[1] du développement (RASA 2018; Rist 2013). Il s'agirait dans ce cas de favoriser la construction d'une « Afrique prospère fondée sur la croissance inclusive et le développement durable » (Commission de l'Union Africaine 2015).

Le Kenya illustre la tension inhérente au processus de développement économique. Ce pays de 46 millions d'habitants, à revenu intermédiaire de la tranche inférieure dans la classification de la Banque Mondiale, voit se manifester deux réalités distinctes. D'un côté, la « Silicon Savannah » se veut être l'équivalent africain de la Silicon Valley : les incubateurs, start-ups, et fintechs y montrent un dynamisme notable et donnent au pays un rayonnement et une attractivité importants. En 2017, le Kenya a reçu 671 millions de dollars d'investissements étrangers. De l'autre, ce qui est communément qualifié de plus grand bidonville d'Afrique, Kibera, à seulement cinq kilomètres du Central Business District de Nairobi. Au niveau national, 36 % de la population vivent dans la pauvreté multidimensionnelle selon le Programme des Nations Unies pour le Développement, alors que sur les cinq dernières années, l'économie du pays

[1] Nous employons ici et dans le reste de la thèse le terme « standard » au sens de Favereau (2010), qui caractérise la théorie économique standard par la rationalité supposée optimisatrice et individuelle des agents, et leur mode de coordination supposé purement marchand.

a affiché un taux de croissance de 5,5 %. Cette croissance ne semble donc pas avoir été inclusive, puisque la croissance démographique n'a été sur la même période que de 2,6 %.

Les innovations qui vont être étudiées ici reflètent l'alternative entre deux voies distinctes du développement. Elles concernent la monnaie et à ce titre constituent des innovations monétaires : elles donnent à la monnaie de nouvelles formes et de nouvelles modalités, selon l'objectif de favoriser et d'orienter le processus de développement économique. De longue date, des monnaies distinctes des monnaies nationales ont été utilisées dans des contextes et selon des logiques diverses[2]. Des monnaies parallèles ont circulé principalement pour pallier les limites ou les manques des monnaies officielles. La période récente donne quant à elle à voir un foisonnement de monnaies dites « alternatives »[3]. Notamment depuis la Grande Récession, ces monnaies ne sont plus seulement palliatives, mais visent aussi la construction d'une autre économie, en orientant l'organisation des activités de production, d'échange, de financement et de consommation. Ce phénomène d'innovation monétaire se concrétise de diverses manières : dans des dispositifs technologiques ou dans des outils low-tech. Nous étudierons ici les innovations monétaires mises en place au Kenya depuis 2007, qui en illustrent la pluralité des formes et des projets : la monnaie mobile M-Pesa, et les monnaies locales de type Bangla-Pesa.

M-Pesa est le système de monnaie mobile ayant connu le plus important succès au monde. De tels systèmes permettent aux plus pauvres de conduire des opérations de transfert ou de paiement et d'accéder à des services financiers directement depuis leurs téléphones mobiles, même les plus basiques. La fourniture de services de monnaie mobile doit entraîner l'amélioration du niveau de vie des personnes, en leur permettant une pleine intégration au Grand Marché[4]. Les monnaies locales telles que le Bangla-Pesa sont quant à elles mises en place à l'échelle de différents bidonvilles de façon à mieux y valoriser les ressources disponibles, et ainsi favoriser un développement devant être local et endogène. Ces deux types d'innovations monétaires, aux caractéristiques dissemblables, mais devant tous deux concourir au développement, sont l'objet de cette thèse.

[2] Voir Blanc (2000).
[3] Voir Blanc (2018).
[4] Pour reprendre une expression de Karl Polanyi (2009 [1944]).

1. Enjeux de la recherche : questions et hypothèses

Bien qu'au centre des contraintes matérielles quotidiennes des personnes, la monnaie est un objet relativement délaissé par les théories économiques du développement, qui lui préfèrent les aspects dits « réels » de la vie économique. Certes les pauvres manquent d'argent, mais il ne faudrait pas y voir un problème monétaire puisque la pauvreté ne ferait que refléter les déséquilibres « réels », qui doivent seuls être l'objet de l'analyse. C'est pourtant la monnaie qui, dans la pratique, régit les décisions de consommation, d'épargne ou d'investissement, variables déterminantes des dynamiques économiques. Pour le dixième de la population mondiale vivant dans l'extrême pauvreté (Nations Unies 2018), c'est bien la monnaie – et son absence – qui constitue l'entrave fondamentale à la satisfaction des besoins.

À travers l'étude des innovations monétaires utilisées pour le développement, la thèse vise à questionner le fait que les facteurs monétaires ne sont presque jamais considérés dans la théorie économique parmi les facteurs explicatifs de ce qui est communément qualifié de « sous-développement ». Pour ce qui est des facteurs économiques[5], sont d'ordinaire mis en avant le manque d'épargne, la faiblesse de l'accumulation du capital ou les retards en termes de progrès technique, sans que la monnaie n'ait de rôle à jouer, même indirect, dans le processus de « rattrapage ». Les innovations monétaires ont pourtant pour objectif de participer au processus de développement. Avec leur essor, c'est bien la monnaie qui se retrouve de façon croissante mobilisée pour servir la réalisation d'objectifs de développement : à la monnaie sont données de nouvelles formes, de façon à ce que celle-ci participe activement à la génération de bénéfices économiques ou sociaux. Vis-à-vis d'une théorie économique qui, pour sa plus grande part, confère à la monnaie un caractère neutre, cela paraît profondément paradoxal. Pourquoi est-ce qu'un objet réputé neutre se retrouve-t-il être mobilisé en tant qu'outil du développement ? Comment la monnaie doit-elle concourir à la réalisation d'objectifs de développement, et le peut-elle ? Ce sera l'un des objectifs de cette thèse que de répondre à ces questions et d'éclairer le paradoxe que soulèvent les

[5] Ces facteurs sont loin de se restreindre à ce domaine, puisqu'ils peuvent aussi être sociaux, démographiques, géographiques, historiques, politiques, infrastructurels, juridiques, ou internationaux (Hugon 2016b).

innovations monétaires. Pour ce faire, nous posons trois hypothèses que la thèse s'attachera à vérifier.

Tout d'abord, compte tenu du caractère a priori fondamental de la monnaie et de l'émergence des innovations monétaires qu'il s'agit de comprendre pour ce qu'elles sont, notre première hypothèse prendra le contrepied de la position commune :

> **Hypothèse 1 : La monnaie *n'est pas neutre pour le* processus de développement, mais elle a au contraire un rôle actif à jouer en faveur de celui-ci.**

En vérifiant cette hypothèse, nous identifierons par quels mécanismes et sous quelles conditions la monnaie est rendue disponible pour le processus de développement. Nous mettrons aussi en évidence les potentiels et les limites des innovations monétaires que sont la monnaie mobile et les monnaies locales.

Si la monnaie influe sur le développement, des outils monétaires distincts l'affecteront de façons différentes, en en soutenant certaines dimensions plutôt que d'autres. Les innovations monétaires étudiées ici ayant des caractéristiques différentes et étant mises en œuvre selon des logiques divergentes, elles ne vont a priori pas concourir de la même façon au développement. Cela nous amène à poser une deuxième hypothèse :

> **Hypothèse 2 : Des caractéristiques des outils monétaires mobilisés dépendent les modalités du développement favorisé par ces outils.**

Pour vérifier cette hypothèse, nous nous intéresserons aux impacts des innovations monétaires sur les populations qui en font usage (celles-ci devant être les bénéficiaires du développement que ces dispositifs sont supposés induire).

Enfin, outre leurs formes, les innovations monétaires confèrent à la monnaie des qualités distinctes. Ces qualités vont également avoir une influence, au-delà de la seule quantité des unités monétaires en circulation. Nous posons donc une troisième et dernière hypothèse :

> **Hypothèse 3 : Une théorie monétaire du développement doit prendre en compte les dimensions quantitatives et qualitatives de la monnaie.**

Les enjeux de cette thèse ont donc une double dimension : une dimension pratique pour l'action développementaliste et ses acteurs, et une dimension théorique portant sur la nature et le rôle de la monnaie dans le processus de développement.

2. Une démarche unificatrice centrée sur l'économie populaire

La monnaie mobile et les monnaies locales ont déjà fait l'objet d'un certain nombre de travaux, mais leur étude a jusque-là été conduite de manière séparée, par des auteurs de champs distincts, sans que les différentes formes d'innovations monétaires n'aient été confrontées. La monnaie mobile est devenue un sujet tout à fait mainstream : d'innombrables travaux, publiés dans les principales revues économiques, s'y sont intéressés. Les monnaies locales ont aussi fait l'objet de recherches, mais celles-ci sont bien plus limitées en nombre et surtout sont reléguées en marge du « savoir économique autorisé » (Théret 2011). Le premier parti pris de cette thèse est donc d'étudier conjointement la monnaie mobile et les monnaies locales, de façon à ce que l'examen de l'une permette de révéler les caractéristiques et les implications particulières de l'autre et réciproquement. Autrement dit, c'est pour nous dans le rapport dialectique entre ces deux objets – rapport permis ici par leur appréhension simultanée – que réside le plus grand potentiel de compréhension et de théorisation de chacun d'eux.

Il s'agira donc de dépasser la division du travail commune dans le champ des études monétaires, division qui reflète en grande partie les oppositions théoriques constituées quant à la monnaie elle-même. Ces oppositions sont rendues visibles par la langue anglaise, dont les locuteurs parlent de « mobile money » et de « local currencies ». Pourquoi ces deux termes qui laisseraient penser qu'un dispositif serait moins monétaire que l'autre, alors qu'ils renvoient tous deux à un même objet conceptuel ? Comme en français avec les termes « monnaie » et « argent », ces différences terminologiques reflètent les partages disciplinaires et les différents niveaux d'analyse (Ould-Ahmed 2008). Notre objectif sera ici de les dépasser. C'est cet objectif qui a déterminé notre démarche de recherche, que nous avons voulu unificatrice de travaux restés jusque-là indépendants. Nous emprunterons donc à différents corpus, non pas pour les agréger et les réduire à ce qui en ferait l'éventuelle unité, mais pour en révéler les tensions et les antagonismes sur la base desquels il est possible d'avancer vers une approche cohérente de notre objet. C'est donc une démarche unidisciplinaire (Orléan 2005a), voire indisciplinaire (Jany-Catrice et Sobel 2014), qui nous a ici animé.

Une telle union demande un cadre qui la rend possible. L'économie « pure », outre le fait qu'elle constitue une « cathédrale dogmatique » de laquelle la monnaie est

complètement absente (Aglietta 2016), ne peut suffire puisqu'elle exclut de fait les dimensions sociales, politiques, historiques (Boyer 2014). Nous lui préférerons une socioéconomie qui reconnaît le caractère non autonomisable de l'économie, puisqu'elle relève elle-même de procès institutionnalisés. Dans ce cadre, il s'agit donc pour un objet donné, même lorsqu'il s'agit d'un objet dit économique, de ne pas exclure de l'analyse les rapports sociaux dans lesquels cet objet est intégré, ou « encastré ». Plutôt que de souscrire à l'individualisme méthodologique, la socioéconomie étudie des personnes qui ne sont pas les « agents représentatifs » de la théorie standard, et s'intéresse à leurs pratiques sans présumer de ce qu'elles devraient être à l'aune d'un modèle marchand unique et d'un idéal d'efficience. Les dimensions individuelles ne sont pas niées, mais abordées dans le cadre d'un individualisme institutionnel. Cette démarche est nécessaire, car l'analyse économique « ne peut pas être restreinte à une physique des logiques opportunistes, à un inventaire des possibles à partir d'hypothèses éloignées du monde réel, et à une branche nouvelle des mathématiques, sauf à ce qu'elle reconnaisse ne plus être une science des sociétés humaines » (Servet 2005, p. 32).

L'approche socioéconomique permet d'éviter le « sophisme économiciste » dénoncé par Polanyi (2007 [1977]), qui réduit l'économie à ses seules formes marchandes, et qui « aboutit à attribuer les caractéristiques particulières du phénomène de marché à toute chose économique » (Ibid., p. 64). Il s'agit donc d'adopter une définition substantive de l'économie, ayant trait à l'économie « empirique » et non pas à des « règles du jeu » particulières et contingentes (Polanyi 2008a [1957]). Du fait de l'existence de différents « principes d'intégration » ne se résumant pas à l'échange marchand, les formes de relations économiques et d'échange peuvent être plurielles. Leur prise en compte permet notamment la compréhension de la diversité des pratiques dites « informelles », sans les voir comme archaïques et vouées à disparaître, mais plutôt comme s'inscrivant dans un faisceau de contraintes propres au contexte actuel :

> « les acteurs de l'économie informelle ne sont pas seulement mus par des considérations de coût et d'efficacité, mais aussi par d'autres considérations telles que la minimisation des risques, la sécurité des moyens de subsistance et la préservation des liens sociaux, et leurs pratiques sont le résultat de compromis complexes entre

ces considérations différentes et parfois concurrentes. »[6] (Hillenkamp, Lapeyre et Lemaître 2013, p. 2)

Notre point de vue principal sera celui de l'économie populaire, qui recouvre « l'ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels » (Sarria Icaza et Tiriba 2005, p. 217)[7]. Ce concept vise à dépasser celui d'« économie informelle », qui peut englober des réalités antinomiques et qui n'existe donc pas au sens empirique (Hart 2013). Il apparaît impossible de séparer deux secteurs distincts, l'un formel et l'autre informel : il existe plutôt un ensemble continu de formes hybrides entre ces deux pôles (Lautier 2004). Adopter une approche en termes d'économie populaire[8] permet de rendre compte de la diversité des stratégies individuelles et collectives de subsistance, qui se jouent autour de petites unités économiques étroitement liées à l'unité domestique dont elles assurent la reproduction. On s'intéressera donc aux modalités de production, de consommation et d'échange que mettent en œuvre les personnes en fonction des ressources disponibles pour répondre à leurs besoins au niveau local.

Conséquence de ce point de vue, notre étude sera localisée, c'est-à-dire ancrée dans des localités géographiques particulières, à la différence de beaucoup d'autres qui ont comme point de départ des données d'enquêtes nationales[9]. Si elles peuvent renseigner sur une situation moyenne, les données agrégées ne permettent pas de saisir les phénomènes dans leur détail. Par exemple, si la monnaie mobile a un effet positif au niveau macroéconomique (ce que mettent en avant Suri et Jack (2016) pour le Kenya), cet effet n'est pas forcément distribué de manière uniforme, les effets positifs pouvant se réaliser au détriment de certains lieux ou de certains groupes sociaux pour lesquels se matérialiseraient au contraire des effets négatifs. L'étude intensive d'une localité particulière peut par contre permettre la compréhension des phénomènes globaux dans

---

[6] « informal economy actors are not only driven by cost and efficiency considerations, but also by other considerations such as risk minimization, livelihood security, and preservation of social ties, and their practices are the result of complex compromises between those different and sometimes competing considerations. »

[7] Voir aussi, sur le concept d'économie populaire, Castel (2007) et Favreau (2014), ainsi que le dossier de la Revue Mondes en Développement qui lui est consacré (dont Leloup 2018; Amougou 2018; Peemans 2018).

[8] Hart parle d'« économie humaine » (Hart, Laville et Cattani (eds.) 2010; Hart (ed.) 2017).

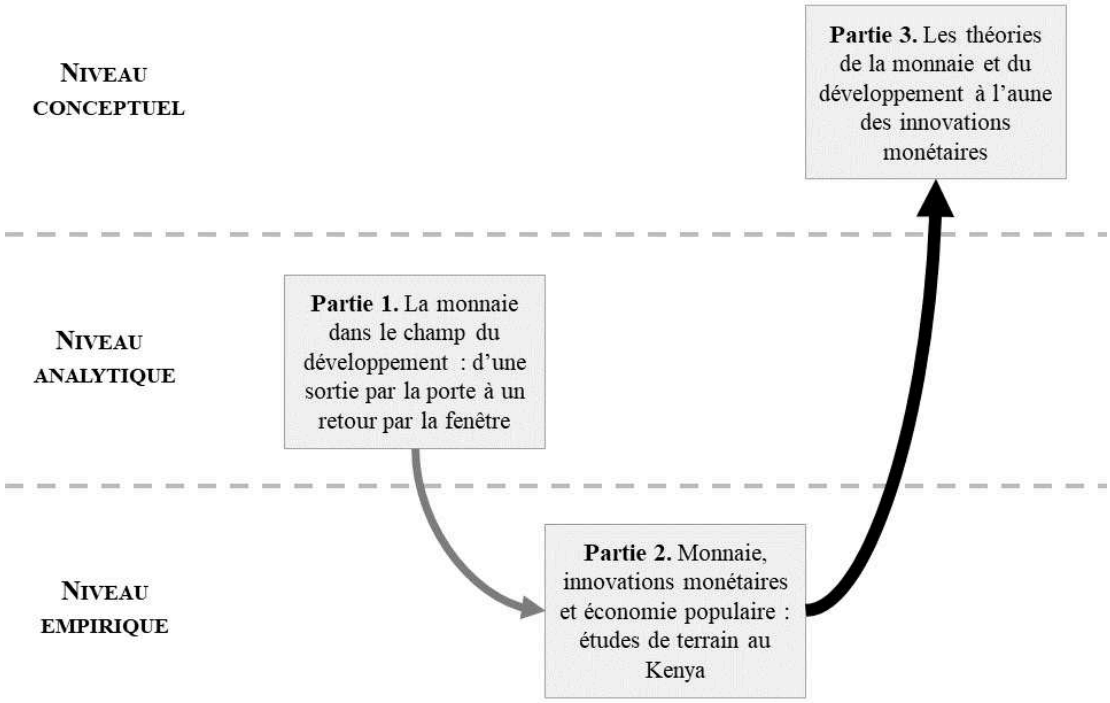
[9] Telles que les Findex Surveys de la Banque Mondiale ou les FinAccess Household Surveys de l'organisation Financial Sector Deepening.

lesquels cette localité est inscrite[10]. Nous ferons ainsi le lien entre les pratiques microéconomiques, les dynamiques mésoéconomiques, et les évolutions macroéconomiques.

3. Structure de la thèse

La thèse est structurée en trois parties, qui correspondent chacune à un niveau d'analyse particulier. La figure suivante rend compte de la progression entre ces différents niveaux.

Figure 1 : Mouvement général de la thèse



La première partie de la thèse est analytique. Elle s'attachera à identifier la place donnée à la monnaie par les théories et la pratique du développement. Le chapitre 1 adoptera un point de vue historique sur l'évolution des théories économiques du développement, de façon à identifier les évolutions et les divergences éventuelles quant à cette place jusqu'aujourd'hui. Le chapitre 2 s'intéressera aux manifestations contemporaines de la monnaie que sont les innovations de la monnaie mobile et des

[10] C'est par exemple la démarche du géographe William Bunge (2011 [1971]).

monnaies locales. Il visera à en expliciter les modalités et à en spécifier les natures. Dans cette première partie apparaîtra l'exclusion de la monnaie des théories et son retour paradoxal par la pratique.

La deuxième partie de la thèse est empirique. Elle sera basée sur des données collectées au cours de deux enquêtes de terrain, dont nous commencerons par présenter le cadre épistémologique et méthodologique, ainsi que le contexte. Le chapitre 3 mettra en lumière de quelles façons la monnaie – entendue d'abord dans son sens général, c'est-à-dire quelle que soit sa forme – se manifeste pour les personnes de l'économie populaire. Le chapitre 4 évaluera ensuite les impacts des innovations monétaires pour celle-ci. Nous montrerons que la géographie monétaire importe pour la géographie du développement, et que pour celle-ci les deux formes d'innovations monétaires ont des impacts divergents.

La troisième partie est quant à elle davantage conceptuelle. Elle tentera de saisir les implications des innovations monétaires étudiées pour les théories de la monnaie et du développement. Le chapitre 5 montrera que la monnaie mobile, et le projet d'inclusion financière dans lequel elle s'insère, relèvent d'une approche instrumentale de la monnaie et d'une conception réductrice et économiciste du processus de développement. Le chapitre 6 s'attachera à montrer que les monnaies locales permettent quant à elles de comprendre la monnaie dans ses dimensions institutionnelles, et qu'elles constituent des objets pertinents pour alimenter la construction d'une théorie monétaire du développement.

La conceptualisation visée dans la dernière partie n'est pas indépendante de l'empirie, qui modifie nécessairement l'appréhension qu'a le chercheur des enjeux théoriques. Son regard et sa posture sont changés par sa confrontation au terrain : c'est ce que figure la flèche reliant les parties 2 et 3 sur la figure précédente, à la fois renforcée et épaissie grâce au passage sur le terrain.

Partie 1. La monnaie dans le champ du développement : d'une sortie par la porte à un retour par la fenêtre

L'économie du développement s'attache à l'identification des contraintes qui entravent l'accomplissement des individus ainsi que l'essor des sociétés humaines, en même temps qu'elle recherche les moyens permettant de lever ces contraintes. La monnaie étant pour les plus pauvres la contrainte principale se manifestant au quotidien, celle dont l'absence rend difficile la satisfaction des besoins, comment les théories économiques du développement ont-elles abordé cet objet, et quelle place lui ont-elles donnée ?

Dans le chapitre 1, nous revisiterons ces théories avec pour objectif de répondre à cette question et d'identifier les éventuelles évolutions qu'aurait connu ce corpus. Nous montrerons que durant la période de formation de l'économie du développement, ses théories ont d'abord pris en compte la monnaie en tant que telle. Les évolutions de la discipline économique ont ensuite amené à ce que la monnaie soit progressivement évincée des théories du développement. L'analyse se restreint alors aux dimensions dites « réelles », au détriment des aspects monétaires et de la monnaie elle-même.

Bien qu'ainsi évincée de la théorie, c'est aujourd'hui via la pratique du développement que la monnaie se trouve être remise au premier plan. En effet, on constate la mise en œuvre de différentes innovations monétaires qui mobilisent la monnaie en lui donnant de nouvelles formes. Quelles sont les caractéristiques de ces monnaies qui doivent ainsi en faire des éléments actifs du développement ? Le chapitre 2 visera à répondre à cette question en précisant les modalités des deux types d'innovations monétaires mises en place au Kenya et étudiées ici : la monnaie mobile et les monnaies locales. Nous verrons qu'au-delà de leurs caractéristiques techniques différentes, elles relèvent aussi de logiques distinctes, ce qui leur donne des natures opposées.

Chapitre 1. L'éviction progressive de la monnaie des théories et politiques économiques du développement

> « l'exclusion de la monnaie a été un acte nécessaire pour fonder la théorie économique moderne et en faire une discipline autonome. La préférence donnée à la notion de « richesse réelle » résulte d'un choix scientifique et philosophique privilégiant une approche « naturelle » de la société ne présupposant aucun lien social a priori. Dans cette conception, la société est représentée comme la conséquence voulue de choix individuels libres et égoïstes. Cette vision s'oppose à la tradition qui voit dans la société un ensemble de rapports hiérarchiques impliquant devoirs, obéissance et sujétion. L'économie politique, par l'affirmation de la suprématie de l'individu, de la raison et du « droit naturel » sur les vieilles règles sociales léguées par l'Histoire, est l'expression intellectuelle par excellence de l'idée de modernité. » (Cartelier 1996, p. 41-42)

Traiter des théories économiques du développement, c'est aborder un corpus pouvant prendre des dimensions considérables, tant ses contours peuvent être étendus. Les théories économiques du développement tirent leurs racines au moins jusque dans l'économie politique classique. Arthur Lewis, l'un des fondateurs de l'économie du développement (sur lequel nous reviendrons), rapproche ainsi en parlant d'Adam Smith (1999 [1776]) : « ce qu'il appelait "le cours naturel du progrès de l'opulence" – [et] ce que nous appellerions aujourd'hui "l'économie du développement" » (Lewis 1988, p. 129). Au-delà de Smith, les contributions de Thomas Malthus, Jean-Baptiste Say, David Ricardo, ou John Stuart Mill irriguent les théories du développement. L'école historique allemande a également eu une influence importante sur la constitution d'une approche institutionnaliste du développement[11]. Ainsi, « L'économie du développement est à la fois l'une des plus anciennes et l'une des plus récentes branches de la science économique. » (Meier 1988, p. 3). En effet, parallèlement à ses origines lointaines elle a

[11] Hildebrand proposait ainsi de transformer l'économie politique en « science des lois du développement économique des nations », en critiquant la visée universaliste de l'économie politique anglaise, critique qui sera intensifiée par Knies (Dostaler 2007).

aussi connu un grand nombre de renouvellements contemporains (Guillaumont 1995; Raffinot 2016).

Les théories qui vont nous intéresser ici sont celles qui se sont successivement intéressées à « des régions qui étaient considérées comme "sauvages et barbares" au XVIIIe siècle, "arriérées" au XIXe siècle, "sous-développées" dans la période de l'avant-guerre, devinrent les "pays moins développés" ou les "pays pauvres", ou encore les "pays en voie d'émergence" et les "économies en développement". » (Meier 1988, p. 6) Plus précisément, nous nous intéresserons aux théories qui « se sont affirmées comme un corpus distinct dans la science économique dès lors qu'elles ont postulé l'existence de spécificités communes à un ensemble de pays, en même temps qu'elles ont adopté l'idée que le développement ne se réduisait pas à la croissance » (Assidon 2002, p. 5).

Notre point de départ, en termes temporels, sera ainsi la période d'après-guerre. Dans la foulée des indépendances, l'économie du développement remplace dans les syllabi universitaires l'économie coloniale (Seers 1968), et l'optimisme est de rigueur envers le devenir des pays pauvres[12], auxquels les économistes s'intéressent enfin pour ce qu'ils sont – au-delà de ce qu'ils devraient être pour les puissances occidentales. Entre les années 1940 et 1960, un certain nombre d'auteurs fondent le champ de l'économie du développement à proprement parler. Ils seront plus tard qualifiés de « pionniers du développement » (l'ouvrage édité par Meier et Seers (1988) pour la Banque Mondiale les met à l'honneur sous ce titre). Parmi eux, l'histoire économique retient notamment les noms de Furtado, Kalecki, Lewis, Hirschman, Myrdal, Nurkse, Perroux, Prebisch, Rosenstein-Rodan, Rostow ou Singer. C'est avec certains de ces pionniers que nous commencerons notre examen des théories économiques du développement.

Cet examen sera conduit selon l'objectif de mettre en lumière la place que ces théories donnent – ou ne donnent pas – à notre objet : la monnaie. Nous ne prétendons pas produire ici un résultat exhaustif à ce sujet – ce qui est illusoire – mais plutôt une image représentative des évolutions suivies au sein du champ. Un des critères qui guidera notre examen sera ainsi celui de l'influence qu'ont eu les idées, à chaque époque, sur les

[12] Et alors qu'un certain nombre d'économistes sont impliqués dans les projets de reconstruction : « Le succès de ces projets de reconstruction d'après-guerre a produit ce qui semble rétrospectivement une croyance facile : avec des moyens, de la bonne volonté et un travail acharné, le développement pourrait être encouragé partout avec des méthodes et des résultats similaires. » [« "The success of these post-war reconstruction ventures produced what seems in retrospect a facile belief that with means, good will and hard work, development could be encouraged everywhere with similar methods and results. »] (Currie-Alder et al. 2014, p. 4)

prescriptions de politiques économiques à mettre en œuvre par les économies en développement. À travers les auteurs étudiés, nous montrerons de quelle manière la doctrine et la pratique du développement ont évolué jusqu'aujourd'hui, en donnant une place changeante – et comme on le verra de plus en plus restreinte – à la monnaie. Il s'agira alors de souligner les implications de l'insuffisante prise en compte des dimensions monétaires du développement, notamment pour les territoires et les personnes concernés par ledit développement.

Dans la première section de ce chapitre, nous verrons quelle place a été donnée à la monnaie par la pensée développementaliste depuis ses pionniers, en la replaçant dans l'évolution du champ de l'économie du développement. La section 2 montrera comment l'éviction de la monnaie se matérialise plus spécifiquement pour ce qui est de la problématique du financement du développement. Enfin, la section 3 soulignera les implications des approches amonétaires du développement. Cela pointera en creux le besoin d'une véritable théorie monétaire du développement, théorie à laquelle cette thèse a modestement pour objectif de contribuer.

1. La place changeante donnée à la monnaie depuis les pionniers du développement

De façon à rendre compte de la place de la monnaie dans le champ de l'économie du développement, nous avons choisi de commencer par l'étude de quatre auteurs nous paraissant particulièrement représentatifs de l'évolution suivie, qui en constituent ainsi des points d'étape. Ils constitueront pour nous quatre jalons, à la manière des jalons topographiques qui permettent au géomètre d'apprécier les dimensions et la forme d'une parcelle sans avoir à en parcourir l'ensemble de sa surface. Mais de la même manière que les jalons pris isolément ne disent rien de l'environnement dans lequel la parcelle se trouve, il nous faudra replacer nos propres jalons dans le contexte intellectuel dans lequel ils se situent.

1.1. Quatre jalons quant à la place de la monnaie dans les théories du développement

Les pionniers du développement ont affaire à des régions marquées par un niveau de production faible et par un taux d'emploi agricole élevé. Leur problématique principale

va ainsi être celle du changement structurel, c'est-à-dire la modification de la répartition intersectorielle de l'emploi et de la production. C'est ce changement structurel qui est pour eux le principal moteur du développement d'une économie. La question centrale est donc celle des moyens à employer pour initier et entretenir ce changement structurel : comment, à partir d'un état initial marqué par la stagnation, faire croître le secteur industriel en mobilisant les ressources du secteur agricole dans le but de produire les biens de consommation dont le marché intérieur a besoin ?

On retient souvent de la réflexion des pionniers qu'elle fut principalement menée en termes de mobilité intersectorielle de la main-d'œuvre et de productivité des facteurs. La monnaie n'a-t-elle donc aucun rôle à jouer dans le changement structurel ? Nous verrons qu'à cette question nos quatre jalons – Joseph Schumpeter, Arthur Lewis, Ragnar Nurkse et Hollis Chenery – vont apporter des réponses différentes.

1.1.1. L'évolution économique et le rôle du crédit chez Schumpeter

Joseph Schumpeter occupe une place intermédiaire par rapport au corpus identifié comme étant propre à l'économie du développement. Cela tient d'abord à l'éclectisme de cet auteur et à l'ampleur de son œuvre, qui n'est pas spécifique à ce champ. Cela tient aussi à des raisons temporelles : l'ouvrage qui va nous intéresser ici, Théorie de l'évolution économique : recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture, est publié en allemand en 1911, soit une trentaine d'années avant les travaux des pionniers du développement. Schumpeter est rarement cité par les travaux contemporains en économie du développement, alors qu'il y mériterait une place plus importante du point de vue de l'histoire de la pensée économique (Thanawala 1994). Bien qu'il ne soit en général pas associé aux pionniers du développement, Schumpeter a toute sa place parmi eux puisque c'est lui qui introduit la distinction entre croissance économique et développement économique (dans l'ouvrage susmentionné, dont le titre anglais est d'ailleurs The Theory of Economic Development). Il définit la croissance comme un processus uniquement quantitatif d'augmentation des revenus, ces revenus étant tirés d'une production dont l'organisation reste inchangée. Le développement correspond quant à lui à la modification de la structure de production, la mise en œuvre de nouvelles combinaisons productives, qui permettent de changer la nature de la production. Le développement incorpore donc les résultats du processus d'innovation mis

en œuvre par l'entrepreneur, processus qui est au cœur de la réflexion menée par Schumpeter.

Dans la Théorie de l'Évolution Économique, et pour asseoir cette distinction, Schumpeter commence donc par dresser le tableau de ce qu'il appelle le circuit économique. Dans celui-ci, « rien qui fasse entrevoir la possibilité d'une évolution » : en effet, y prend place une « activité économique toujours semblable à elle-même » (Schumpeter 1999 [1911], p. 76). En substance, il y décrit une économie stationnaire, qu'il préfère qualifier de « statique » car sa nature ne serait pas changée même s'il y avait croissance démographique par exemple. Mais des transformations endogènes peuvent venir modifier ce cycle : « la vie économique elle-même modifie ses données par à-coups » (Ibid., p. 88). C'est à ces transformations que Schumpeter s'intéresse en premier lieu car ce sont elles qui sont à l'origine de l'évolution économique, ou pour le dire autrement du développement économique : l'économie génère alors son propre changement plutôt que de s'adapter à des changements qui lui seraient extérieurs.

Un autre élément important de la théorie de Schumpeter est le rôle du crédit dans le processus d'évolution. Bien que moins souvent retenu, cet élément nous paraît essentiel, tout comme il paraissait aussi l'être à Schumpeter : « C'est de ces phénomènes monétaires que dépend précisément l'explication – autant qu'on ne peut donner une explication autrement – de phénomènes essentiels de l'économie nationale moderne » (Ibid., p. 102). Schumpeter en vient à discuter du crédit car il se pose la question des modalités du financement de l'évolution économique. Il remarque qu'à cette question, la réponse conventionnelle est de puiser dans le stock d'épargne disponible, mais Schumpeter met en avant une autre source de financement, qu'il voit non pas comme secondaire par rapport à l'épargne, mais bien comme la source principale de financement :

> « Cette autre façon de se procurer de la monnaie est la création de monnaie par les banques. La forme qu'elle prend importe peu : que l'avoir du compte résultant du versement serve au client comme espèces, tandis qu'une partie du montant versé sert de base à un crédit ultérieur consenti à quelqu'un d'autre, qui utilise aussi ce crédit comme espèces, ou bien que l'on émette des billets de banque qui ne sont pas entièrement couverts par des pièces qui sortent en même temps de la circulation, ou que l'on crée des acceptations de banque qui, dans un grand trafic, peuvent effectuer des paiements comme monnaie; il s'agit toujours là non de la transformation d'une puissance d'achat qui aurait déjà existé auparavant chez une personne, mais de la

création d'une puissance d'achat nouvelle qui s'ajoute à la circulation existant auparavant ; c'est là une création ex nihilo même lorsque le contrat de crédit, pour l'accomplissement duquel a été créée la nouvelle puissance d'achat, s'appuie sur des sécurités réelles qui ne sont pas elles-mêmes des moyens de circulation. C'est là la source où l'on puise d'une manière typique pour financer l'exécution de nouvelles combinaisons, et où il faudrait presque exclusivement puiser, si les résultats précédents de l'évolution n'étaient pas de fait présents à tout moment. » (Ibid., p. 104)

De ce rôle important donné au crédit et à la création monétaire découle alors la fonction fondamentale du banquier dans le processus d'évolution économique :

« Le banquier n'est donc pas surtout un intermédiaire dont la marchandise serait la « puissance d'achat » ; il est d'abord le producteur de cette marchandise. […] Il rend possible l'exécution de nouvelles combinaisons, il établit pour ainsi dire au nom de l'économie nationale [de la société][13] les pleins pouvoirs pour leur exécution. Il est l'éphore de l'économie d'échange. » (Ibid., p. 105)

Si pour Schumpeter le phénomène clé de l'évolution économique est le fait d'entreprendre (et d'innover) – c'est ce qui est le plus souvent retenu – et que l'objet en est l'exécution de nouvelles combinaisons productives, le principal moyen en est bien le crédit. Autrement dit, l'émission de monnaie a un rôle à jouer dans l'évolution économique. On ne peut alors que regretter que « l'interprétation de la pensée schumpeterienne par la communauté scientifique a été largement marquée par un "vide monétaire". » (Lakomski-Laguerre 2018, p. 23) Les aspects liés à la monnaie et au crédit, bien qu'omniprésents chez Schumpeter – et dont l'importance sera réaffirmée dans le champ spécifique de l'économie du développement par notre deuxième jalon – seront ceux qui seront les plus négligés.

1.1.2. Un modèle monétaire du changement structurel chez Lewis

Arthur Lewis peut être considéré comme l'un des principaux pionniers du développement. Il reçut en 1979 le Prix de la Banque de Suède en sciences économiques (en même temps que Schultz), pour son modèle qui dans les termes du Comité Nobel

[13] Nous préférons ici la traduction anglaise : « He makes possible the carrying out of new combinations, authorises people, in the name of society as it were, to form them. He is the ephor of the exchange economy. » (Schumpeter 1983 [1911], nos italiques)

« délimite les causes de la pauvreté parmi la population des pays en développement, ainsi que les facteurs qui déterminent le rythme insatisfaisant du développement. » Sa contribution la plus influente est son article publié en 1954 sous le titre « Economic development with unlimited supplies of labour », où il y développe son modèle éponyme.

Sa principale hypothèse est qu'il existe dans le secteur agricole un excédent de main-d'œuvre qui peut être mobilisé dans le but d'augmenter la production globale de l'économie, sans pour autant faire baisser la production du secteur agricole. Les travailleurs de ce secteur sont en effet considérés comme ayant une productivité marginale faible ou nulle (voire même négative dans certains cas). Sous cette hypothèse, réallouer une partie de la force de travail vers le secteur industriel, où elle aura une productivité marginale supérieure à celle qu'elle avait dans le secteur agricole, permet à l'économie de croître. Ce changement structurel est pour Lewis alimenté par le différentiel de salaire entre secteurs « traditionnel » et « moderne », par la mobilité des facteurs entre ces deux secteurs, et par les effets d'entraînement intersectoriels.

Lewis ne se contente pas de décrire les mécanismes attendus du changement structurel, mais il accorde aussi une place importante à la question du financement de ce changement, et à la place de la monnaie dans le financement, ce qui retiendra ici notre attention. Lewis s'intéresse premièrement à la question de l'accumulation du capital : c'est elle qui, par l'extension et la diversification des capacités de production, permet la croissance économique. Dans une première partie de l'exposé de son modèle, Lewis considère que cette accumulation est permise par la génération de profits par les capitalistes, étant posé que les profits sont entièrement réinvestis dans de nouvelles capacités productives. Il s'agit alors selon cette première approche d'augmenter la part des profits par rapport au revenu national : c'est le levier le plus couramment retenu par la littérature économique pour favoriser l'accumulation du capital. Mais Lewis note ensuite que « Dans le monde réel cependant, les capitalistes créent aussi du capital à la suite d'une *augmentation nette de l'offre de monnaie* – en particulier par le crédit bancaire. »[14] (Lewis 1954, p. 160, nos italiques). Il rejoint donc en cela Schumpeter.

Lewis distingue ainsi deux types de financement : le financement par les profits, et le financement par le crédit. On peut considérer avec lui que la première modalité relève d'un financement non monétaire dans le sens où l'offre de monnaie reste constante et

[14] « In the real world, however, capitalists also create capital as a result of a net increase in the supply of money - especially bank credit. »

c'est seulement sa répartition entre les différentes classes (et plus précisément sa plus grande appropriation par la classe capitaliste) qui permet le financement de l'accumulation du capital. La deuxième modalité relève quant à elle bien d'un financement monétaire : la quantité de monnaie est augmentée pour permettre la mise en place de capacités productives supplémentaires, sans que de la monnaie ne doive pour cela être soustraite à d'autres usages ou retirée à d'autres classes (notamment de la consommation des travailleurs). Comme on le verra dans la suite de ce chapitre, ce mode de financement monétaire apparaîtra certainement peu orthodoxe à un certain nombre d'économistes contemporains. Mais Lewis lui donne toute sa légitimité :

> « Si une communauté est à court de capital et dispose de ressources inutilisées qui peuvent être mobilisées pour créer du capital, il semble très souhaitable, à première vue, que cela doive être fait, même si cela signifie créer de la monnaie supplémentaire pour financer l'emploi supplémentaire. »[15] (Ibid., p. 161).

Lewis donne donc toute sa place à la création de monnaie pour le financement de la transition et développe ce qui peut en cela être qualifié de modèle monétaire du changement structurel. Il complète Schumpeter notamment sur les impacts à attendre du crédit et de la création de monnaie. Financer la création de capital par les profits ou par le crédit n'a selon Lewis pas les mêmes conséquences : ces deux modes de financement auraient notamment des effets différenciés sur le niveau des prix d'une part, et sur la répartition du revenu d'autre part. Pour ce qui est d'abord du niveau des prix, l'inflation est évidemment le risque communément brandi à l'encontre du financement monétaire. Lewis ne le néglige pas, mais le tempère en identifiant d'abord des facteurs liés à la temporalité du financement, au délai nécessaire à la matérialisation de son résultat en termes productifs. Lorsque de la monnaie est nouvellement créée et sert à la fabrication de biens capitaux qui ne sont pas immédiatement utilisables, il y a effectivement inflation. Mais « dès que les biens capitaux commencent à produire, la consommation commence à augmenter »[16] (Ibid., p. 162) et l'inflation ralentit alors que le financement monétaire devient moins nécessaire à mesure qu'il y a accumulation du capital :

> « [L'inflation] prend fin lorsque l'épargne volontaire augmente jusqu'au niveau où elle est égale au niveau augmenté d'investissement. Puisque l'épargne est une fonction

[15] « If a community is short of capital, and has idle resources which can be set to creating capital, it seems very desirable on the face of the matter that this should be done, even if it means creating extra money to finance the extra employment. »

[16] « as soon as the capital goods begin to yield output, consumption begins to rise. »

des profits, cela signifie que l'inflation continue jusqu'à ce que les profits augmentent tellement par rapport au revenu national que les capitalistes peuvent maintenant financer le taux d'investissement plus élevé avec leurs profits sans autre recours à l'expansion monétaire. Essentiellement, l'équilibre est obtenu en augmentant le ratio entre les profits et le revenu national. Le facteur équilibrant n'a cependant pas besoin d'être les profits; il peut également s'agir des recettes publiques, s'il existe une structure d'impôts telle que le ratio des recettes publiques sur le revenu national augmente automatiquement à mesure que le revenu national augmente. »[17] (Ibid.)

Si par contre la hausse des prix dure trop longtemps, que les agents perdent confiance dans la monnaie et paniquent, c'est là que réside « la limitation pratique la plus importante à la mesure dans laquelle la formation de capital peut être financée de cette manière [par la création de monnaie]. »[18] (Ibid., p. 166) Pour autant, les États ne devraient pas se priver du recours « à des inflations utiles se tarissant d'elles-mêmes. » (Lewis 1964, cité par Lewis, 1988, p. 146). Le financement monétaire peut entraîner une augmentation du niveau des prix, mais qui n'est que temporaire et dont le coût qui lui est associé est bien inférieur aux bénéfices qui peuvent être retirés du financement. Alors, s'il faut choisir entre une inflation stable et une création de capital nulle, et une inflation transitoire associée à de la création de capital, la seconde proposition apparaît comme la plus souhaitable. Pour ce qui est de la répartition des revenus, elle va dans un premier temps être modifiée en faveur des capitalistes et au détriment des autres classes qui vont en capter une part plus faible, mais cette modification sera transitoire de la même façon que l'est l'effet sur les prix.

Le processus d'expansion économique se réalise avec le développement du secteur moderne capitaliste, qui acquiert un poids supérieur par rapport au secteur agricole traditionnel. Comme il y a création de capital nouveau au cours de ce processus d'expansion, celui-ci s'autoentretient puisqu'il génère davantage de profits, donc davantage d'investissements, qui résultent en une quantité supérieure de capital nouveau.

---

[17] « This inflationary process does not go on forever; it comes to an end when voluntary savings increase to a level where they are equal to the inflated level of investment. Since savings are a function of profits, this means that the inflation continues until profits increase so much relatively to the national income that capitalists can now finance the higher rate of investment out of their profits without any further recourse to monetary expansion. Essentially equilibrium is secured by raising the ratio of profits to the national income. The equilibrator need not however be profits; it might equally be government receipts, if there is a structure of taxes such that the ratio of government receipts to the national income rises automatically as the national income rises. »

[18] « most important practical limitation on the extent to which capital formation can be financed in this way. »

Cette dynamique se poursuit jusqu'à ce que l'excédent de main-d'œuvre du secteur agricole traditionnel disparaisse. Cette hypothèse d'excédent de main-d'œuvre – dont la validité en tout lieu et à tout moment de l'année peut par ailleurs être mise en cause (Azoulay 2002, p. 89) – est l'élément qui permet à Lewis de se démarquer des modèles néoclassiques. Pour ceux-là en effet, il ne peut y avoir création de capital que si des ressources sont détournées de la consommation. Ici au contraire, l'excédent de main-d'œuvre « peut être utilisé pour fabriquer des biens capitaux sans utiliser aucun facteur rare »[19] (Lewis 1954, p. 161). En particulier et pour ce qui nous intéresse ici, la monnaie servant au financement de l'accumulation du capital n'est pas non plus un facteur rare puisqu'elle peut être créée via le crédit bancaire. Si Lewis met en avant que « Le problème central de la théorie du développement économique est de comprendre le processus par lequel une communauté qui auparavant épargnait et investissait 4 ou 5 pour cent de son revenu national ou moins, se convertit en une économie où l'épargne volontaire tourne autour de 12 à 15 pour cent du revenu national ou plus. »[20] (Ibid., p. 155), les moyens de réaliser cette hausse du taux d'épargne ne sont quant à eux pas limités par l'épargne disponible : « L'explication la plus plausible est que les gens épargnent plus parce qu'ils ont plus à épargner. »[21] (Ibid., p. 156).

Pour résumer, l'expansion du crédit accélère la croissance du capital ainsi que la croissance du revenu réel. Elle résulte aussi en une redistribution du revenu national et en inflation, mais ces deux phénomènes sont temporaires. Les prix augmentent pendant que le capital est créé, mais la production ainsi augmentée les refait baisser. Lewis, bien qu'il s'intéresse à la meilleure façon de générer un flux de ressources (en l'occurrence de facteur travail depuis l'agriculture vers le reste de l'économie) dans le but de réaliser le changement structurel recherché, ne s'en tient donc pas aux seuls aspects « réels » de ce processus. Il ne néglige pas la question du financement de l'accumulation et en considère pleinement les aspects monétaires, à la différence d'un certain nombre de ses contemporains tels que ceux composant nos deux autres jalons.

---

[19] « can be used to make capital goods without using any scarce factors. »

[20] « The central problem in the theory of economic development is to understand the process by which a community which was previously saving and investing 4 or 5 per cent. of its national income or less, converts itself into an economy where voluntary saving is running at about 12 to 15 per cent. of national income or more. »

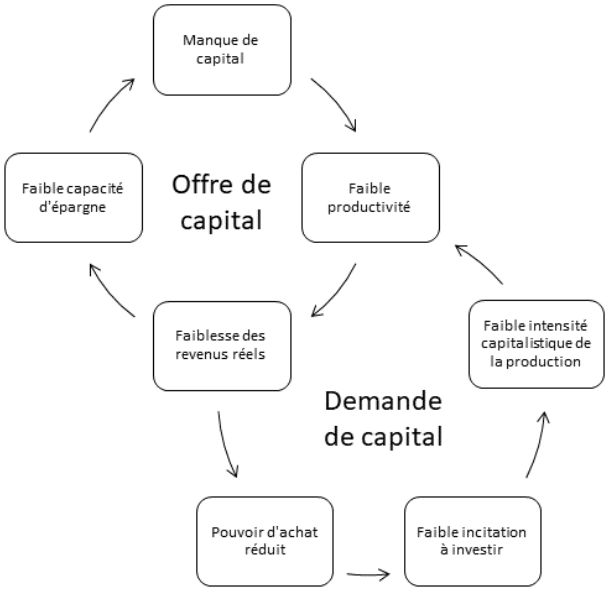
[21] « Much the most plausible explanation is that people save more because they have more to save. »

1.1.3. Le problème du manque de capital et le cercle vicieux de la pauvreté chez Nurkse

Ragnar Nurkse fut économiste au sein de la Société des Nations de 1934 à 1945 (Basu 2008). Il publie l'un de ses principaux ouvrages, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, en 1953, c'est-à-dire un an avant l'article séminal de Lewis. Il peut donc paraître incohérent de faire de Nurkse notre troisième jalon, après Lewis. Les deux sont pourtant représentatifs de deux époques distinctes, et ce sont les idées de Nurkse qui vont supplanter celles de Lewis.

Nurkse s'intéresse aux « pays économiquement attardés » (1968 [1953], p. 7) et aux facteurs explicatifs de ce retard. À travers l'étude des caractéristiques de ces pays, il tente d'expliquer leur situation et de proposer des politiques économiques permettant à ces économies de croître. Pour Nurkse, l'élément déterminant de ce retard est le capital : la principale caractéristique des économies attardées est leur sous-équipement en capital, et c'est parce qu'existe un certain nombre de freins à la formation du capital que le sous-développement demeure. Des facteurs négatifs s'exercent tant sur les paramètres qui déterminent l'offre de capital, que sur ceux qui en déterminent la demande. L'offre et la demande de capital sont toutes deux maintenues à un niveau faible, ce qui empêche ces économies d'initier un processus d'accumulation. Il y a renforcement mutuel de ces paramètres, tel que représenté par la figure suivante.

Figure 2 : Le cercle vicieux de la pauvreté selon Nurkse (1968 [1953])



Source : auteur

Compte tenu de cette dynamique, Nurkse voit donc dans le retard des pays sous-développés la manifestation d'une situation qu'il qualifie de « cercle vicieux de la pauvreté » : on serait face à l'« existence d'un faisceau circulaire de forces qui agissent et réagissent les unes sur les autres de telle façon qu'elles maintiennent un pays pauvre dans un état de pauvreté. » (Ibid., p. 11). Dans une telle économie, l'initiation par l'entrepreneur d'une activité productive est inenvisageable car l'offre supplémentaire issue de cette production ne trouverait pas de débouchés tant que le pouvoir d'achat général n'a pas augmenté, c'est-à-dire que des revenus supplémentaires ne sont pas générés. Pour que ce soit le cas, il faut que des gains de productivité soient réalisés, qui sont eux-mêmes conditionnés à l'investissement. Mais l'incitation à investir est limitée par l'étendue du marché : « la faiblesse du marché intérieur constitue un obstacle général au développement » (Ibid., p. 15). En cela, Nurkse considère que la loi des débouchés énoncée par Jean-Baptiste Say (1972 [1803]) n'est pas valable pour une industrie prise individuellement. Elle s'applique par contre au niveau agrégé, pour l'industrie dans son ensemble, comme on le verra par la suite.

Nurkse reprend l'idée présente chez Lewis d'un excédent de main-d'œuvre, en parlant plutôt de chômage déguisé. Ce concept désigne le fait qu'un grand nombre de ceux qui sont occupés aux champs pourraient en être retirés sans pour autant que la production du secteur agricole ne décroisse : on retrouve l'hypothèse que leur productivité marginale est faible ou nulle. Ces travailleurs peuvent donc être mobilisés pour des « projets de création de capital : irrigation, drainage, routes, voies ferrées, maisons, usines, cours de formation, etc. » (Nurkse 1968 [1953], p. 41). Une fois reconnue cette capacité de production inemployée, la question qui se pose est alors celle du financement de la formation du capital.

Il y a pour Nurkse trois solutions au problème du financement. La première est à trouver dans l'épargne, qui peut être volontaire ou forcée et réalisée par une fiscalité « frappant spécialement les formes traditionnelles aussi bien que modernes de "consommation ostentatoire". » (Ibid., p. 42). La deuxième solution au financement de la formation du capital est l'afflux de capitaux extérieurs. Mais Nurkse reconnaît que leurs flux demeurent incertains et qu'ils peuvent s'avérer insuffisants. Enfin, la troisième et dernière solution est à trouver dans le potentiel d'épargne caché, implicite, constitué par le fonds de subsistance du chômage déguisé. En effet :

> « les travailleurs superflus « improductifs » dans l'agriculture sont entretenus par les travailleurs « productifs ». […] Les travailleurs productifs réalisent donc une épargne « virtuelle » ; ils produisent plus qu'ils ne consomment. Mais l'épargne aboutit au gaspillage ; l'épargne avorte ; elle est absorbée par la consommation improductive des gens dont on pourrait se passer, qui ne contribuent en rien à la production. » (Ibid.)

Pour ce qui est des travailleurs productifs, il faut donc « les empêcher de manger davantage » (Ibid.), de façon à ce que l'épargne dégagée n'avorte pas et, au contraire, devienne féconde. Ainsi, « le problème économique général est de diriger une fraction aussi élevée que possible de l'accroissement du revenu réel vers l'épargne et de réduire autant que possible la part consacrée à l'augmentation immédiate de la consommation » (Ibid., p. 44). Mais Nurkse considère en même temps que peut exister – et l'on comprend que c'est la situation qu'il juge la plus probable – un *déficit d'épargne*. Ce déficit doit alors être compensé de l'extérieur : « les dons ou prêts étrangers constituent un moyen souhaitable de combler l'insuffisance du fonds de subsistance » (Ibid., p. 46).

Les modalités de financement de la formation du capital telles qu'envisagées par Nurkse ne considèrent donc en rien d'éventuelles dimensions monétaires. Que le financement soit interne ou externe, il se fait dans tous les cas sur la base d'une épargne préalable. Il s'agit uniquement de mobiliser des ressources et de les réallouer, ressources – domestiques ou étrangères – qui préexistent au processus. Il n'est pas envisagé que des ressources monétaires additionnelles doivent être créées pour accompagner le processus de formation du capital, comme le mettaient en avant Schumpeter ou Lewis. Pour Nurkse au contraire, « L'essentiel du processus consiste alors dans le *détournement d'une partie* des ressources ordinairement disponibles de la société dans le but d'accroître le stock de biens capitaux, en vue de rendre possible une expansion ultérieure du produit consommable. » (Ibid., p. 8, nos italiques).

Nurkse assume le fait de ne pas traiter des questions monétaires : il s'en justifie par « notre dessein de traiter des problèmes "réels", ou non monétaires de l'accumulation » (Ibid., p. 9). Nurkse adopte donc une approche dichotomique suivant laquelle la part significative des problèmes économiques se trouve du côté des phénomènes « réels », les phénomènes monétaires n'en étant que le reflet. Ce n'est donc pas pour les besoins de sa démonstration que Nurkse ignore les dimensions monétaires.

Au contraire, il rejette frontalement l'idée que l'expansion monétaire ait quoi que ce soit à voir avec le processus d'accumulation du capital :

> « Nous avons déjà observé que l'insuffisance de la demande du marché qui tend à affaiblir les incitations aux investissements privés dans les économies intérieures des pays sous-développés, est une insuffisance du pouvoir d'achat réel, selon les termes de la pensée économique classique. Ce n'est pas une insuffisance de la « demande effective » en termes d'économie keynésienne. Il n'y a pas, en règle générale, d'insuffisance de la demande monétaire, il n'y a pas d'écart déflationniste. Au contraire, un grand nombre de ces pays souffre d'une pression inflationniste chronique. La demande monétaire, bien que faible en montant absolu, est excessive par rapport à la capacité de production. L'offre crée sa propre demande, bien sûr, mais l'offre est très réduite, il y a une faiblesse de la demande au sens classique fondamental de l'offre à présenter en échange sur le marché. Cette offre est réduite en raison de la faible productivité qui est surtout imputable, à son tour, au défaut de capital réel. Il n'y a que peu de choses ou même rien dans cette affaire qui puisse être corrigé par une expansion monétaire. » (Ibid., p. 23-24)

Nurkse se réfère pourtant à Schumpeter et considère qu'« il est difficilement possible d'examiner cette question [du développement] sans tourner son attention vers la grande œuvre de Schumpeter. » (Ibid., p. 18) Mais Nurkse n'en retient – comme tant d'autres – que le rôle des entrepreneurs, qui ont « les yeux de la foi pour apercevoir les marchés potentiels » (Ibid., p. 22), oubliant ainsi le rôle tout aussi important des banquiers. Ceux-là seraient pourtant utiles à la réalisation de la principale recommandation de politique économique de Nurkse : le soutien à une croissance équilibrée, qui doit passer par un investissement massif et coordonné dans un grand nombre de secteurs industriels devenant complémentaires les uns des autres. Il doit en résulter une dynamique d'augmentation du revenu et d'élargissement du marché intérieur, dynamique au cours de laquelle la loi de Say se vérifie au niveau agrégé :

> « la difficulté disparaît dans le cas d'une application de capital plus ou moins synchronisée à un ensemble important d'industries différentes. […] le résultat est alors un élargissement général du marché. Les gens qui travaillent avec des outils meilleurs et plus abondants dans un certain nombre d'activités complémentaires deviennent respectivement les clients les uns des autres. » (Ibid., p. 18)

Cette vague d'investissement est le levier qui doit permettre de briser le cercle vicieux de la pauvreté : « une fois qu'il l'est en un point donné, le fait est que la relation

de type circulaire tend à provoquer une avance cumulative » (Ibid., p. 17-18). Le cercle vicieux se transforme en cercle vertueux, et le processus de croissance économique peut s'autofinancer : chez Nurkse donc, « Le développement devient alors promesse de financement. » (Assidon 2002, p. 11). La problématique du financement est réglée ex post, une fois que la dynamique de croissance est enclenchée. Cette aporie résulte de l'approche dichotomique qui est adoptée.

Avec Nurkse revient une conception classique du financement, dont la logique d'épargne préalable trouvera sa formalisation dans les modèles à double déficit diffusés par notre dernier jalon.

1.1.4. Les modèles à double déficit et l'insuffisance de l'épargne chez Chenery

Hollis Chenery, après avoir participé à la mise en œuvre du Plan Marshall et avoir été administrateur de l'Agence des États-Unis pour le développement international, officia à la Banque Mondiale de 1970 à 1983. À cette époque, l'économie a recours de façon croissante à la modélisation, et c'est sous l'influence de Chenery que l'usage des modèles d'équilibre général calculable rentre dans la pratique courante des institutions du développement (Devarajan 2008). En dehors de son modèle de changement structurel (Chenery 1960), relativement similaire à celui de Lewis – outre le fait qu'il ne fasse pas mention de monnaie ou de crédit – c'est à Chenery que l'on doit les modèles à double déficit. Ces modèles sont particulièrement importants à considérer car ils ont été, et sont toujours, largement utilisés par les institutions financières internationales pour établir leurs diagnostics quant aux besoins de financement des pays en développement et aux volumes d'aide qu'il convient de leur apporter (Easterly 1999).

Les modèles à double déficit ont pour base le modèle Harrod-Domar, développé à partir des contributions respectives de Roy Harrod (1939) et de Evsey Domar (1947). Dans ce cadre, l'importance est mise sur l'accumulation du capital. En effet, le taux de croissance d'une économie est considéré comme étant proportionnel à la part de l'investissement dans le revenu national. L'investissement total est supposé déterminé par l'épargne totale, qui est elle-même une proportion du revenu :

$$S = sY = I = \Delta K = v\Delta Y$$

Avec S : stock total d'épargne ; s : taux d'épargne ; Y : production ; I : investissement total ; K : stock de capital ; v : coefficient de capital.

De là :

$$G = s/v$$

Le taux de croissance d'une économie G sera d'autant plus élevé que le taux d'épargne s sera élevé, et que le coefficient de capital v sera faible. « Les implications de ce modèle simple et populaire étaient puissantes et rassurantes. Il suggérait que le principal problème des pays en développement était simplement d'augmenter la part des ressources consacrées à l'investissement. »[22] (Snowdon et Vane 2002, p. 317). Et pour augmenter l'investissement, il fallait augmenter l'épargne qui le détermine. Ce modèle néokeynésien a été d'une grande influence pour l'économie du développement. Devenu une des références de la théorie moderne de la croissance, il permettait à partir d'un taux de croissance cible de connaître le taux d'épargne nécessaire à la réalisation de cette croissance. Une fois déterminé, il s'agissait ensuite de mettre en œuvre les mesures de politique économique permettant de réaliser ce taux d'épargne.

Chenery, avec Alan Strout, va prolonger ce modèle pour l'appliquer à l'aide au développement, qui revêt selon eux une grande importance pour les économies en développement :

> « l'afflux de ressources extérieures - que l'on peut en gros appeler "aide étrangère" - est devenu un facteur de production pratiquement indépendant, dont la productivité et l'allocation constituent l'un des problèmes centraux d'une théorie moderne du développement. »[23] (Chenery et Strout 1966, p. 680)

Si l'accent est placé sur les ressources extérieures, c'est que les pays sous-développés sont considérés comme souffrant en premier lieu d'un *déficit d'épargne* : on retrouve ici l'un des diagnostics de Nurkse. Pour ces pays, il peut alors s'avérer très difficile de réaliser le taux d'épargne nécessaire à l'atteinte de leur cible de croissance : l'épargne domestique disponible limite la croissance potentielle. Chenery et Strout avancent donc l'idée que l'aide extérieure puisse venir compenser ce déficit d'épargne et ainsi permettre aux économies sous-développées d'entamer leur processus de développement. À l'appui de cette idée, ils mettent en avant le fait que les économies émergentes de l'époque ont toutes entamé leur processus de développement grâce à un

[22] « The implications of this simple and popular model were dramatic and reassuring. It suggested that the key problem facing developing countries was simply to increase the share of resources devoted to investment. »

[23] « the inflow of external resources - which can loosely be called "foreign assistance" - has become virtually a separate factor of production, whose productivity and allocation provide one of the central problems for a modern theory of development. »

afflux de ressources extérieures (les auteurs prennent l'exemple du Pakistan pour illustrer leurs arguments). L'afflux de capitaux extérieurs aurait eu pour les pays bénéficiaires le double effet d'accélérer leur croissance, mais aussi de la rendre autonome, la croissance pouvant dans un deuxième temps s'autoentretenir sans que le besoin de ressources extérieures ne perdure, la croissance permettant à l'économie de devenir autosuffisante en ressources : « Non seulement la croissance a été accélérée par l'aide étrangère, mais la capacité de chaque économie à soutenir davantage de développement à partir de ses propres ressources a été considérablement augmentée. »[24] (Ibid., p. 681). À l'inverse, il serait selon eux très difficile pour une économie de croître sans s'appuyer sur des ressources extérieures : « Un pays qui veut transformer son économie sans aide extérieure doit répondre à toutes les exigences d'une croissance accélérée à partir de ses propres ressources ou des importations payées par les exportations. »[25] (Ibid.). Les exigences de cette croissance accélérée ont trait aux exigences en ressources et ici, ces ressources proviennent donc soit de l'épargne intérieure, soit de l'excédent de la balance commerciale. On est bien, ici encore, dans une logique d'épargne préalable, que celle-ci soit interne ou externe.

Pour ces auteurs, le processus de développement nécessite l'augmentation des quantités de différents types de ressources, ainsi que la « réalisation » de ces ressources, c'est-à-dire leur mobilisation au service du processus de développement. Si parmi ces différentes ressources, il y en a une qui est limitante, il y a alors existence d'un goulet d'étranglement qui entraîne la sous-utilisation des autres facteurs.

> « Trois types de ressources doivent être distingués: (1) l'offre de compétences et de capacités organisationnelles, (2) l'offre d'épargne domestique, et (3) l'approvisionnement en produits et services importés. À tout moment, ces disponibilités en facteurs représentent des limites distinctes à la croissance économique. »[26] (Ibid., p. 682)

En économie fermée, les auteurs considèrent que la capacité d'investissement est limitée par l'épargne disponible en interne (il n'y a donc pas de création de monnaie). En

---

[24] « Not only was growth accelerated by foreign assistance, but the ability of each economy to sustain further development from its own resources was very substantially increased. »

[25] « A country setting out to transform its economy without external assistance must provide for all of the requirements of accelerated growth from its own resources or from imports paid by exports. »

[26] « Three types of resources should be distinguished: (1) the supply of skills and organizational ability; (2) the supply of domestic saving; and (3) the supply of imported commodities and services. At any moment in time these factor supplies represent separate limits to economic growth. »

passant en économie ouverte, le financement externe permet de lever cette contrainte. Ils distinguent alors deux situations dans lesquelles peut se trouver l'économie : la croissance limitée par l'investissement (investment limited growth) et la croissance limitée par le commerce (trade limited growth). Dans le premier cas, seules les compétences et l'épargne sont limitantes : « la croissance avance au taux le plus élevé permis par le facteur le plus limitant »[27] (Ibid., p. 685). Pour qu'elle avance au taux maximum, l'aide doit combler l'écart temporaire entre la capacité d'investissement et la capacité d'épargne. Dans le second cas, celui de la croissance limitée par le commerce, les contraintes imposées par la balance des paiements sont effectives, c'est-à-dire que les recettes d'exportation doivent couvrir les besoins en investissements et en importations. Entre le taux de croissance limitée par le commerce et le taux de croissance limitée par l'investissement, et en l'absence d'aide extérieure, le taux de croissance effectif sera égal au plus petit des deux.

Bien que deux facteurs soient considérés comme pouvant être limitants, à savoir les compétences et l'épargne, c'est bien sur le déficit d'épargne qu'est principalement mis l'accent et c'est lui qu'il s'agit en premier lieu de résorber : « L'aide extérieure comble l'écart entre l'investissement et l'épargne »[28] (Ibid., p. 688). L'aide extérieure peut cesser lorsque le taux d'épargne a suffisamment augmenté pour éliminer le besoin d'afflux de capital étranger. L'économie entre alors dans une deuxième phase qui « requiert un ajustement continu des importations et des exportations pour que l'écart commercial corresponde à l'écart souhaité entre l'investissement et l'épargne »[29] (Ibid., p. 690). Un rôle important est donc donné aux exportations, qui doivent générer assez de ressources pour couvrir les besoins de l'économie.

En résumé, les économies font face à deux contraintes pour leur financement : une contrainte intérieure d'épargne, et une contrainte extérieure de devises. Les économies sont contraintes dans leur capacité de financement par l'équilibre global emplois-ressources selon lequel :

$$S - I = X - M$$

[27] « growth proceeds at the highest rate permitted by the most limiting factor »

[28] « External assistance fills the gap between investment and saving »

[29] « requires a continual adjustment in imports and exports to make the trade gap equal the desired gap between investment and saving. »

Le solde entre épargne S et investissement I doit être égal au solde entre les exportations X et les importations M. L'investissement procède donc, comme chez Nurkse, d'une logique d'épargne préalable. Ici, il ne peut y avoir d'investissement sans qu'une épargne ne soit dégagée ex ante, que ce soit domestiquement ou depuis l'étranger. Aucune dimension monétaire n'est présente dans ce modèle, qui ne considère aucunement la possibilité d'investir au-delà de l'épargne disponible. Cela n'est pas surprenant puisque le modèle Harrod-Domar lui-même est « un modèle purement "réel", à un seul bien, les aspects monétaires et financiers du processus de croissance ne sont pas pris en compte » (Arrous 1999, p. 54).

L'approche en termes de déficit de financement, basée sur ces modèles, donna une justification théorique à la promotion de l'aide au développement, promotion dans laquelle Rostow joua un rôle notable. En jouant sur la peur communiste[30], et sur la base de ses « étapes » (Rostow 1960), il amena les nations développées à participer à l'effort de financement des nations pauvres, cet effort apparaissant dorénavant comme un impératif. Rostow utilisa le modèle Harrod-Domar pour déterminer l'ampleur de l'investissement nécessaire au « décollage », et convainquit les administrations Kennedy puis Johnson aux États-Unis de fournir une aide financière aux nations du Tiers-Monde qui se trouvaient alors « sous pression communiste » : les États-Unis fournirent à cette époque un volume d'aide jamais égalé depuis (Easterly 2001, p. 31-33).

Chez Schumpeter et Lewis, on a donc une place importante qui est accordée à la monnaie, et plus précisément au crédit et à la création monétaire – deux concepts qui sont pour eux les deux dimensions d'un même phénomène. Avec Nurkse, la réflexion se restreint aux dimensions « réelles » du changement structurel, puis à la suite de Chenery se focalise sur l'épargne. Derrière les ressources réelles en général et l'épargne en particulier, la monnaie disparaît. Ces quatre jalons esquissent un changement d'approche vis-à-vis des dimensions monétaires du développement, qui s'effacent pour ne laisser au premier plan que les dimensions « réelles ». Comme nous le montrons maintenant, cette évolution s'inscrit dans un changement de paradigme qui a marqué la théorie économique tout comme l'économie du développement.

[30] Le sous-titre de son ouvrage est Un manifeste non-communiste.

1.2. Le changement de paradigme monétaire en économie du développement

Les théories économiques du développement forment un corpus hétérogène, et aux recommandations de politique économique pouvant être opposées : il y a eu et il demeure des économies du développement. Hugon (1989) distinguait ainsi cinq « écoles de pensée développementalistes » : les interventionnistes keynésiens, les libéraux néoclassiques, les réformistes structuralistes, les radicaux marxistes et les néoricardiens. Nous ne réécrirons pas ici l'histoire du champ, mais chercherons à montrer le changement de paradigme dont il a fait l'objet quant à la monnaie.

En ne perdant pas de vue le fait que les rapports à ce qui est ou ce qui fut qualifié d'orthodoxie ou d'hétérodoxie n'ont pas été univoques au cours de l'évolution de la pensée en économie du développement (Raffinot 2016), nous distinguerons ici deux périodes : celle du paradigme développementaliste, et celle de la « nouvelle économie du développement ». Pour chacune d'elles, nous en préciserons les principales influences en matière monétaire, et nous verrons en particulier quel rôle elles donnent aux institutions monétaires et/ou financières.

1.2.1. Le pluralisme de la première économie du développement

La première période de l'économie du développement, celle de l'après-guerre, peut être qualifiée de période « développementaliste », car durant celle-ci et à la suite des indépendances étaient portés des projets de développement volontaristes, marqués par la planification et l'interventionnisme. Les pionniers ont développé des schémas de développement en considérant que les préconditions à la croissance n'étaient pas automatiquement présentes partout, mais qu'elles pouvaient devoir être mises en place grâce à l'intervention publique et l'assistance étrangère. La pensée développementaliste s'est donc construite dans ce cadre, et face à des problématiques de développement propres à des contextes économiques, sociaux, et politiques spécifiques :

> « L'économie du développement n'a pas surgi sous la forme d'une discipline théorique constituée. Elle a été façonnée comme une matière empirique, afin de répondre aux besoins des responsables de la politique économique, qui devaient conseiller les

gouvernements sur ce qui pouvait et devait être fait pour permettre à leurs pays de sortir d'une pauvreté chronique. » (Meier 1988, p. 4)

Dans sa période de formation, la pensée du développement ne s'inscrit pas dans une orthodoxie particulière, au contraire elle fait sa propre synthèse des éléments classiques et des éléments keynésiens. Sur certains aspects, elle se construit en opposition à l'orthodoxie officielle, car « le formalisme universel doit céder la place à des analyses plus proches des conditions réelles des économies en développement, de leurs normes, de leurs valeurs et de leurs règles » (Hugon 1989, p. 42). Cette synthèse est encouragée par l'influence de la pensée keynésienne, qui permet alors la construction d'approches à proprement parler monétaires : elles reconnaissent le rôle particulier que doivent jouer les institutions financières, qui sont alors également vues comme des institutions monétaires. Cette période est par ailleurs marquée par les apports de l'approche structuraliste, qui sera à l'origine de nombreux débats dans le champ de l'économie du développement.

1.2.1.1. Des approches monétaires reconnaissant le rôle des institutions financières

Le cadre keynésien, celui d'économies monétaires de production, permet une réelle prise en compte de la monnaie et du rôle qu'elle doit jouer dans le développement. C'est dans ce cadre que s'inscrivent les approches de Schumpeter ou de Lewis, présentées dans la section précédente. Il leur permet de mettre l'accent sur le rôle du banquier comme agent devant jouer un rôle actif dans le processus de développement, les financements qu'il autorise – et le surplus de monnaie qui leur est inhérent – permettant le processus de développement. Ainsi dans cette première période :

> « Le développement suppose une politique de bas taux d'intérêt, d'offre de monnaie abondante, de capitaux extérieurs et d'investissements publics. La monnaie active et la banque jouent un rôle central pour assurer le compromis entre les besoins immédiats de liquidité des agents et le pari sur l'avenir que constitue l'investissement à long terme. » (Ibid., p. 43)

Du point de vue des théories de la banque et de la finance, la pensée se place dans ce que Werner (2014) qualifie de théorie bancaire de la création de crédit (credit creation theory of banking), selon laquelle « chaque banque est considérée comme créant du crédit et de la monnaie ex nihilo, à chaque fois qu'elle exécute des contrats de prêt bancaire ou achète des actifs. Les banques n'ont donc pas besoin de commencer par collecter des dépôts ou des réserves pour prêter. Du fait que le prêt bancaire est considéré comme

créant de nouveaux crédits et des dépôts monétaires, une augmentation des soldes totaux survient sans une diminution proportionnelle autre part. »[31] (Werner 2016, p. 366). En évaluant l'importance historique de la théorie bancaire de la création de crédit, Werner note qu'elle fut influente jusqu'après-guerre. C'est effectivement à la suite de cette période qu'elle sera remplacée, et que l'importance placée sur le rôle de la monnaie et du crédit va décroître, avec des conséquences pour le champ du développement que nous décrivons dans ce qui suit.

En restant pour l'instant dans cette première période développementaliste, il nous faut relever l'influence d'une école de pensée particulière : celle de l'approche structuraliste.

1.2.1.2. L'influence de l'approche structuraliste

L'approche structuraliste est étroitement associée à la Commission Économique pour l'Amérique Latine, la CEPAL, une commission régionale de l'Organisation des Nations Unies dont les travaux mèneront à la formation durant les années 1950 d'une école de pensée spécifique. Elle est plus étroitement associée au nom de son chef de file : Raúl Prebisch, qui fut à la tête de la CEPAL de 1950 à 1963 et qui sera surnommé « le Keynes latino-américain » (Berr et Bresser-Pereira 2018), ainsi qu'à celui de Celso Furtado, qui rejoint la CEPAL en 1949 et deviendra ministre de la planification au sein du gouvernement brésilien en 1962.

L'école structuraliste avance que les économies dites périphériques doivent être comprises dans leurs rapports avec ce qui est qualifié de centre : il faut une « compréhension du développement et du sous-développement comme des processus liés, mutuellement constitutifs au sein d'un système économique mondial intégré »[32] (Blankenburg, Palma et Tregenna 2008). Le structuralisme adopte donc une approche systémique du sous-développement, dont il s'agit de révéler les structures et les mécanismes sous-jacents. Au cœur de l'approche structuraliste se trouve la théorie de la domination développée par François Perroux (1961) (qui influença les travaux de Furtado). Dans ce cadre, « plutôt que d'être constitué par des relations entre des agents

[31] « each bank is said to create credit and money out of nothingwhenever it executes bank loan contracts or purchases assets. So banks do not need to firstgather deposits or reserves to lend. Since bank lending is said to create newcredit and depositmoney, an increase in total balances takes place without a commensurate decrease elsewhere. »

[32] « understanding of development and underdevelopment as related, mutually constitutive processes within an integrated world economic system. »

égaux, le monde économique est conceptualisé en termes de relations cachées ou explicites de "force", de "pouvoir" et de "contraintes" entre des entités dominantes et dominées »[33] (Blankenburg, Palma et Tregenna 2008). L'approche structuraliste s'oppose donc aux économistes néoclassiques qui considèrent que les mécanismes de prix de marché suffisent à assurer la marche vers le développement, en mettant en avant l'existence d'un certain nombre de rigidités qui peuvent au contraire s'opposer à sa réalisation. Les analyses de la CEPAL mettent notamment en avant les contraintes qui pèsent sur la croissance des économies du fait des taux de change et la dépréciation des termes de l'échange. Un rôle important est donné à l'industrialisation pour le développement des économies périphériques, et la principale recommandation de politique économique est la mise en œuvre de stratégies d'industrialisation par substitution aux importations (ISI). Aux approches structuralistes succèderont dans les années 1970 les approches néomarxistes des économistes « tiers-mondistes » tels que Arghiri Emmanuel (1972), ou Samir Amin (1976).

Sur les questions monétaires, les structuralistes s'opposent notamment aux monétaristes à propos des causes de l'inflation qui se manifeste alors dans plusieurs pays d'Amérique latine. Pour les structuralistes, l'inflation est étroitement associée à la croissance économique : ils s'opposent par là à l'approche du FMI et à ses plans de stabilisation basés sur l'approche monétaire de la balance des paiements. L'inflation ne serait pour eux pas causée par une demande globale excédentaire, mais par des changements structurels qui accompagnent le processus d'industrialisation (Boianovsky 2012). Il ne sert donc à rien de restreindre l'émission de monnaie, qui n'est pas la cause de l'inflation, et qui n'aura pour seule conséquence que de brider la croissance.

Les approches de la période développementaliste faisaient donc une place importante à la monnaie et au crédit. Mais l'influence keynésienne qui soutenait ces approches sera remise en cause avec la contre-révolution libérale et la difficulté des prescriptions keynésiennes à répondre aux problématiques nouvelles : stagflation dans les pays développés, crises de la dette dans les pays en développement.

[33] « rather than being constituted by relationships between equal agents, the economic world is conceptualized in terms of hidden or explicit relationships of 'force', 'power' and 'constraints' between dominant and dominated entities. »

1.2.2. La « nouvelle économie du développement » resserrée autour de l'économie standard

Dès la période de construction de l'économie du développement, les approches néoclassiques cohabitent avec les approches keynésiennes. Ainsi dès l'origine :

> « Les modèles néo-classiques fondent les analyses privilégiant les distorsions de prix, la mauvaise combinaison de facteurs de production et l'insuffisance de l'épargne comme facteurs premiers du sous-développement. Le sous-développement peut être interprété, dans le cadre d'une Cobb-Douglas dynamisée, par les insuffisances du capital, du progrès technique incorporé dans celui-ci, du capital humain du résidu et par la mauvaise allocation des facteurs. » (Hugon 1989, p. 47)

La première période développementaliste va cependant laisser place, à partir des années soixante et surtout soixante-dix, à une seconde période au cours de laquelle « Les thèmes s'éparpillent dans plusieurs champs spécialisés […], en même temps qu'ils vont être, avec la montée des déséquilibres financiers, immergés dans la vague libérale. » (Assidon 2002, p. 6). On assiste alors à la montée en puissance d'une « nouvelle économie du développement », qui va réaliser la contre-révolution d'une économie néoclassique du développement, ces approches jusque-là présentes parmi d'autres devenant dominantes :

> « l'impératif de l'équilibre évacue la dimension temporelle du changement ou cesse d'en fixer le terme. La pluralité des théories d'appui se rétrécit au profit de la théorie néoclassique de l'équilibre ou de ses variantes keynésiennes. » (Ibid.)

Les institutions internationales embrassent cette orthodoxie qui fondera ensuite le Consensus de Washington. On passe avec elle d'une optique qui était avant tout macroéconomique à des approches principalement microéconomiques. Dans le même temps, les dimensions monétaires, mal accommodées par l'approche néoclassique, disparaissent derrière les aspects dits « réels » des phénomènes économiques.

1.2.2.1. Une approche amonétaire dans laquelle les institutions financières n'ont pas de spécificité

La théorie bancaire de la création de crédit caractérisait la première période. Vont lui succéder dans la deuxième période la théorie des réserves fractionnaires, et surtout la théorie de l'intermédiation financière (Werner 2014). Selon la théorie des réserves fractionnaires, un certain pouvoir de création de monnaie est reconnu aux banques, mais

seulement celui de multiplier les réserves dont elles disposent. On parle dans ce cadre de multiplicateur du crédit. Cette théorie a été prépondérante des années 1930 à 1960. La théorie de l'intermédiation financière quant à elle ne reconnaît aucun pouvoir particulier aux banques par rapport aux autres institutions financières : les banques ne font que collecter des dépôts, qu'elles réallouent sous la forme de prêts (en faisant de la transformation de risque et de maturité). Cette théorie nie donc que les banques puissent avoir un quelconque pouvoir de création monétaire, et c'est elle qui s'est imposée depuis les années 1960. Dans le champ du développement, Gurley et Shaw en sont par exemple de fervents partisans :

> « Nous sommes opposés à l'idée selon laquelle les banques se distinguent par leur capacité à créer des fonds prêtables sans contrôle, tandis que les autres intermédiaires, au contraire, s'occupent avec la modeste fonction de courtage consistant à transmettre des fonds prêtables générés d'une manière ou d'une autre ailleurs. Ni les banques ni les autres intermédiaires ne créent de fonds prêtables. »[34] (Gurley et Shaw 1955, p. 521)

Les banques ne sont donc que des intermédiaires comme les autres. Les approches néoclassiques qui s'inscrivent dans ce cadre peuvent en cela être qualifiées d'amonétaires car elles ne pensent pas les phénomènes liés à la création, à la circulation, et à la destruction de la monnaie, réputée neutre et exogène. Elles s'inscrivent dans une logique d'épargne préalable selon laquelle les investissements ne peuvent être entrepris que si une épargne a préalablement été constituée, rendant ainsi disponibles des ressources pour l'investissement. L'investissement procède de l'épargne et il faut donc atteindre des taux d'épargne qui permettent la réalisation du taux d'investissement désiré. C'est la logique qui prévaut dans l'approche par le déficit de financement, dominante à la suite de Nurkse et de Chenery. Plus tard, les théories de la croissance endogène vont suivre la même logique. Dans le modèle de Solow (1956), qui a succédé au modèle Harrod-Domar et ses extensions, la production prend place grâce à l'épargne. L'accumulation du capital est donc croissante avec l'épargne, qui est jugée favorable à la croissance. Plus globalement, l'analyse dichotomique de l'économie est renforcée au cours de cette deuxième période, notamment sous l'influence de l'approche monétariste.

---

[34] « We take exception to the view that banks stand apart in their ability to create loanable funds out of hand, while other intermediaries in contrast are busy with the modest brokerage function of transmitting loanable funds that are somehow generated elsewhere. Neither banks nor other intermediaries create loanable funds. »

1.2.2.2. L'influence du monétarisme

Les monétaristes entrent en scène notamment à l'occasion de leur opposition aux structuralistes. De par le poids des institutions sur lesquelles ils exercent un contrôle intellectuel – en premier lieu le FMI – c'est eux qui vont le plus fortement imprégner la doctrine. L'influence de la pensée monétariste a été la plus éclatante avec l'entremise des « Chicago Boys » au Chili dans les années 1970 et 1980. Sous l'influence de Milton Friedman depuis l'Université de Chicago, ces économistes vont conduire une « thérapie de choc » via diverses mesures d'inspiration libérale. Ils vont surtout mener un combat contre l'inflation, au prix de coûts économiques et sociaux considérables pour les populations. Après le Chili, ces politiques vont aussi être mises en œuvre au Brésil, en Argentine, ou en Uruguay.

Pour les monétaristes, la stabilisation du niveau des prix passe en particulier par un contrôle strict de la masse monétaire. La principale préconisation de Friedman (1959) est ainsi l'adoption d'une règle suivant laquelle la croissance de la masse monétaire suivrait un rythme constant – et faible. Il s'agit de rendre impossible pour les gouvernements toute modification discrétionnaire de la masse monétaire, donc toute mobilisation des leviers de la politique monétaire, en confiant son contrôle à une autorité indépendante. Cette règle trouve sa justification dans la théorie quantitative de la monnaie, qui pose un lien strict et automatique entre variables monétaires et niveau général des prix, la causalité allant des premières vers le second. Selon cette théorie, toute expansion monétaire se traduit nécessairement dans de l'inflation, et ne se traduit que dans de l'inflation, car elle ne peut stimuler l'activité économique. Les monétaristes partagent une croyance dans l'efficacité du laissez-faire, et dans la nécessité d'une intervention publique limitée, notamment en ce qui concerne la monnaie, le crédit et les taux d'intérêt.

Au besoin d'investissement, donc de financement, et par conséquent de monnaie de la première période, la deuxième lui substitue donc le besoin d'un contrôle strict de la masse monétaire, d'une restriction de l'émission de monnaie.

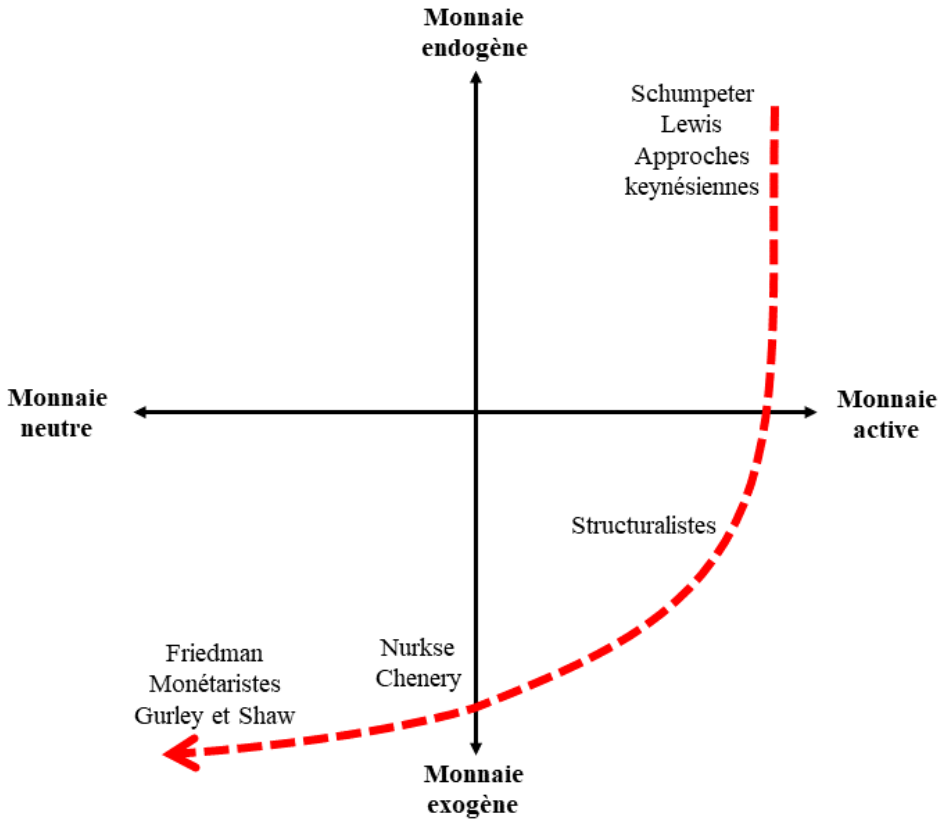
1.2.3. L'évolution des théories économiques du développement du point de vue de la monnaie

Une classification des théories monétaires peut être établie en soumettant ces théories à un double questionnement :

- Considèrent-elles que les changements dans les variables monétaires influent sur les variables réelles, que la monnaie contrôle l'activité économique (auquel cas la monnaie est active), ou au contraire que les variables réelles sont indépendantes de variables monétaires (dans ce cas, la monnaie est neutre, elle n'est qu'un voile) ?
- Ces théories considèrent-elles que la quantité de monnaie est fixée indépendamment du niveau d'activité (auquel cas la monnaie est vue comme étant exogène), ou considèrent-elles que la quantité de monnaie répond aux variations de l'activité économique (la monnaie étant dans ce cas endogène) ?

Le croisement de ces deux questions mène à la définition de quatre positions vis-à-vis de ces enjeux. Graphiquement, les axes définis par ces deux questions forment quatre cadrans, tels que représentés par la Figure 3, au sein desquels nous pouvons placer les approches passées en revue jusque maintenant. La monnaie a un rôle décisif dans le cadran supérieur droit, alors qu'elle est accessoire dans le cadre inférieur gauche. Cette importance variable donnée à la monnaie est figurée par le gradient qui parcourt la figure.

Figure 3 : Typologie monétaire des théories économiques du développement



Source : auteur

L'évolution figurée ici illustre l'importance de plus en plus faible donnée à la monnaie par les théories économiques du développement. Constatant la prévalence contemporaine de la théorie de l'intermédiation financière, et ce malgré sa réfutation empirique, Werner (2016) parle de « siècle perdu en économie » vis-à-vis des questions monétaires. Pour ce qui est de la pensée développementaliste, celle-ci s'est indéniablement appauvrie dans son appréhension de la monnaie. Voyons maintenant comment cette évolution s'est traduit pour la problématique du financement du développement, éminente pour un certain nombre de pays compte tenu des besoins importants d'investissements.

2. Le traitement de la problématique du financement du développement

Financer le développement, c'est avant tout rendre disponibles les ressources permettant d'initier ou d'entretenir le processus de développement. Il s'agit d'un processus multidimensionnel qui nécessite une pluralité de ressources, mais dans le cadre

d'économies monétaires de production, une partie de ces ressources est constituée de ressources monétaires. Un traitement satisfaisant de la problématique du financement du développement ne devrait donc pas pouvoir faire l'économie des dimensions monétaires de cette problématique. Alors que la monnaie a tendu à être mise de côté par les théories économiques du développement, comment celles-ci abordent-elles alors les enjeux concrets liés à cette question ? C'est ce que nous souhaitons explorer dans cette section, en retraçant d'abord l'évolution suivie dans la manière d'appréhender la problématique du financement du développement, et en en précisant ensuite les modalités actuelles.

2.1. Une problématique progressivement « démonétarisée »

Dans cette section, nous analysons l'évolution décrite dans la section 1 du point de vue davantage politique que théorique. Le financement du développement, qui peut dans un premier temps être monétaire, va ensuite se réduire à des questions d'allocation.

2.1.1. D'abord une place pour la gestion publique de la monnaie et du financement

Pour les pionniers, l'État avait un rôle actif à jouer en faveur du développement. Il était largement admis que la puissance publique devait intervenir dans l'économie dans le but de mettre en place les conditions du développement et d'en impulser la dynamique :

> « Les principaux obstacles à une croissance de l'emploi se trouvaient dans l'insuffisance de la demande et la rareté du capital. Pour les surmonter, on pensait qu'une intervention de l'Etat était nécessaire dans les zones arriérées pour que des mesures de redistribution puissent accroître "la consommation de première nécessité" et contrer du même coup l'insuffisance potentielle de la demande tout en allégeant directement la pauvreté. Ces mesures pourraient aussi instituer un régime d'épargne forcée par l'État pour soutenir un taux plus élevé de formation de capital. » (Meier 1988, p. 5)

Cette intervention pouvait prendre la forme de programmes sociaux, de plans d'investissement publics, de la fourniture collective de services publics ou de l'organisation de la production dans le cadre d'entreprises publiques. On a ainsi connu dans cette première période du développement, un certain nombre d'« États

développementalistes »[35] (Mkandawire 2001), des États dont la structure et l'idéologie sont tournées vers un objectif de développement de leur économie, et qui se donnent la capacité institutionnelle, technique, administrative et politique de réaliser cet objectif. Cette capacité développementaliste passait alors en partie par la monnaie et le financement.

En premier lieu, les banques publiques ont joué un rôle important durant cette période. Elles ont été des vecteurs importants de fourniture publique de services financiers. Le crédit en particulier a pu faire l'objet d'une gestion administrée, tant sur l'encadrement des taux d'intérêt que sur l'affectation des crédits. Un inventaire des nombreux dispositifs financiers publics ou semi-publics montre qu'« au cœur de beaucoup des modèles les plus efficaces du secteur financier sont en effet des gouvernements régionaux et locaux proactifs, des formes non marchandes d'allocation du capital et des taux d'intérêt subventionnés »[36] (Bateman 2010, p. 170). Si la gestion des banques publiques a dans certains cas fait l'objet de dérives, et bien qu'elles aient par la suite perdu de leur importance, Marois (2013) rappelle qu'elles ont connu une histoire riche et que leur poids financier était loin d'être négligeable : dans les années 1970, les actifs détenus par les banques nationales de développement représentaient 65 % du total des actifs bancaires. Elles ont notamment mené des investissements importants dans l'agriculture ou les infrastructures. En termes d'impacts, les banques publiques se sont révélées efficaces dans la mobilisation de l'épargne et montrent une conduite qui réduit le caractère procyclique du crédit (Levy Yeyati, Micco et Panizza 2007). Dans de nombreux pays, les banques postales ont également joué un rôle important, notamment dans la fourniture de services financiers aux populations les plus pauvres (United Nations 2006).

Outre la fourniture de services financiers et la mise en œuvre d'investissements, les institutions publiques pouvaient aussi bénéficier de financements directs de la part des trésors nationaux, et donc des banques centrales nationales. La politique monétaire pouvait dans ce cas être mise au service de l'action des institutions financières publiques. L'épargne forcée évoquée par Meier dans l'extrait précédent désigne une épargne réalisée par les agents à la suite d'une augmentation des prix délibérée de la part du gouvernement

[35] « developmental states »

[36] « central to many of the most successful financial sector models are indeed proactive regional and local governments, non-market forms of capital allocation and subsidized interest rates »

(qui en attend des coûts moindres que les gains économiques permis par la création monétaire qui peut en être à l'origine). On voit donc que cette option fait alors partie intégrante des politiques envisageables. Si pour Meier l'inflation semble inévitable en cas de recours à la création monétaire, on peut avec Lewis considérer qu'elle n'est pas automatique, ou en tout cas pas irréversible (voir paragraphe 1.1.2).

Cette intervention publique forte sera remise en cause dans la période suivante. Avec la montée des politiques néolibérales, les banques publiques ont été démantelées, ou privatisées et marchéisées. Dans son Rapport sur le développement dans le monde de 1989, qui avait pour thème « systèmes financiers et développement », la Banque Mondiale acte le caractère supposé néfaste de l'initiative publique dans ce domaine :

> « Dans le passé, les mesures prises par les pouvoirs publics pour promouvoir le développement de leur économie en agissant sur les taux d'intérêt, en canalisant le crédit vers les secteurs prioritaires et en s'assurant des ressources peu coûteuses pour financer leurs propres activités ont entravé le développement des systèmes financiers. » (Banque Mondiale 1989, p. 1)

Les accusations selon lesquelles les banques publiques étaient néfastes au développement apparaissent aujourd'hui « davantage enracinées dans des présomptions idéologiques que justifiées par l'expérience concrète. »[37] (Marois 2013). Si certaines existent toujours, leur importance a fortement décliné et les formes de financement public ont presque toutes disparu.

2.1.2. Les thèses de la répression financière et la libéralisation des systèmes financiers

Avec la vague néolibérale et les politiques d'ajustement, vont être mises en avant les thèses de la répression financière, associées en particulier au nom de Ronald McKinnon. Celui-ci développe une thèse du développement économique dans laquelle « La pièce maîtresse de la théorie est le marché des capitaux domestique dans chaque pays en développement »[38] (McKinnon 1973, p. 2). Il considère y accorder une place bien plus importante à la monnaie en comparaison des autres théoriciens du développement. McKinnon s'inscrit en opposition avec les théories monétaires et financières alors

[37] « rooted more in ideological presumptions than in substantiated case study experiences »
[38] « The centrepiece of the theory is the domestic capital market within each developing country »

dominantes, celles-ci ne pouvant notamment pas rendre compte de « la dominance des encaisses monétaires réelles dans le fonctionnement des marchés de capitaux dans les pays pauvres »[39] et de l'imperfection de ces marchés marqués par une « écrasante fragmentation des taux d'intérêt réels »[40] (Ibid., p. 3). Les agents économiques n'ont pas accès aux mêmes taux d'intérêt réels et ne font pas non plus face aux mêmes prix effectifs pour les facteurs de production et les produits. La fragmentation des taux cause donc de l'inefficacité dans l'usage des facteurs de production, entrave le développement entrepreneurial et empêche l'adoption de nouvelles technologies. Cette fragmentation pousse les gouvernements à intervenir dans l'économie, ce qui renforce les inefficiences alors qu'une politique de développement des marchés de capitaux permettrait de réaliser une pleine libéralisation de l'économie.

Pour McKinnon, le développement économique suppose donc d'unifier les taux d'intérêt au sein de l'économie, et cette unification passe par le développement des marchés de capitaux. Les taux de rendement sur le capital physique et sur le capital financier doivent s'égaliser, augmentant par là le taux de rendement moyen de l'économie. L'augmentation des taux a pour effet bénéfique de générer une quantité d'épargne supérieure et d'orienter l'investissement vers des usages à plus haut rendement et donc à plus haut niveau technologique (les usages considérés comme inférieurs étant découragés par les taux plus élevés).

La monnaie entre dans ce tableau par les choix des agents relativement à la détention d'encaisses monétaires, et par la demande de monnaie. Pour les théories monétaires de l'accumulation du capital que McKinnon conteste, la monnaie est une forme de richesse qui est en compétition avec les autres formes de capital dans les choix de portefeuilles des agents : il y aurait donc un effet de substitution entre la détention de monnaie et celle de capital physique. Dans ce cas, la détention de monnaie entrave donc l'accumulation du capital. La fonction classique de demande de monnaie entraîne la fonction classique d'investissement, qui est bien décroissante avec la demande de monnaie. Mais pour McKinnon, cette approche théorique ne s'applique pas aux économies sous-développées, marquées par la fragmentation. Non seulement la théorie est incohérente, mais si appliquée, elle entraînerait une dérive inflationniste, les gouvernements étant tentés d'augmenter la quantité de monnaie en circulation pour

[39] « the dominance of real money balances in the operation of capital markets in poor countries »
[40] « overwhelming fragmentation in real rates of interest »

dégager des ressources via la taxe inflationniste, et induire l'épargne privée à être investie en capital physique (plutôt que d'être détenue sous forme d'encaisses monétaires).

Contestant donc ce rapport de compétition entre monnaie et capital, McKinnon va quant à lui soutenir qu'ils entretiennent un rapport de complémentarité. Pour le montrer, McKinnon redéfinit la fonction de demande de monnaie. Pour cela, il considère d'abord des unités économiques qui n'ont accès qu'à l'autofinancement (une hypothèse qu'il estime être raisonnable pour les contextes où il n'existe pas de marchés des capitaux fonctionnels). Un agent désirant investir aura dans ce cas le choix entre accumuler des stocks de sa propre production (qu'il vendra au moment où il voudra investir), ou amasser des encaisses monétaires : « Le degré avec lequel il s'appuiera sur l'une ou l'autre de ces modalités dépendra du rendement réel sur la détention de monnaie et de l'inconvénient de stocker son propre produit. Si [le coût d'opportunité lié à la détention de monnaie] augmente, il utilisera davantage la monnaie et moins ses propres stocks en tant que réserve efficace de valeur. »[41] (Ibid., p. 57). La fonction de demande de monnaie prend alors la forme suivante, dans laquelle apparaît l'investissement I , absent de la fonction classique :

$$(M/P)^D = L(Y, I/Y, d - \dot{P}^*)$$

Avec M : masse monétaire ; P : indice des prix ; Y : revenu ; d : taux d'intérêt nominal ; $\dot{P}^*$: taux d'inflation futur anticipé. $d - \dot{P}^*$ représente donc le coût d'opportunité lié à la détention de monnaie.

La demande de monnaie est donc pour McKinnon positivement liée au revenu, mais aussi au taux d'investissement, et au taux de rendement réel de la détention de monnaie. Si les agents détiennent de la monnaie, c'est parce qu'elle a un taux de rendement réel élevé et stable. Et la demande d'encaisses monétaires réelles est complémentaire à la demande de capital physique dans les choix privés de portefeuilles : « les conditions qui rendent M/P attractif augmentent plutôt qu'elles n'inhibent les incitations privées à accumuler du capital physique »[42] (Ibid., p. 40). La monnaie doit donc être rendue plus attractive à détenir pour encourager l'investissement et donc la formation de capital : la monnaie est un « conduit » à travers lequel l'accumulation se

[41] « The degree to which he relies on one mode or the other will depend on the real return on holding money and the inconvenience of storing his own product. If d – P* rises, he will use money more and h is own inventories less as an efficient store of value. »

[42] « conditions that make M/P attractive to hold enhance rather than inhibit private incentives to accumulate physical capital »

réalise. Si la monnaie ne remplit pas ce rôle, en particulier lorsqu'elle fait l'objet d'une inflation forte, cette accumulation est inhibée.

Passé un certain taux de rendement réel de la détention de monnaie, l'effet d'actif concurrent se matérialise, réduisant l'investissement. Mais à mi-chemin de ces deux effets, il y a un taux de rendement réel de la détention de monnaie qui maximise l'investissement : c'est donc ce taux optimal que les autorités monétaires devraient chercher à atteindre pour favoriser l'accumulation du capital. Ce taux est « bien plus haut que celui suggéré par la théorie économique traditionnelle »[43] (Ibid., p. 65), il est « significativement supérieur à zéro »[44] (Ibid., p. 67). Plus loin (p. 77), McKinnon envisage des taux de 15 à 25 % comme étant profitables tant pour la banque (qui couvre ses coûts) que pour l'emprunteur (qui bénéficie de davantage de financements).

L'augmentation du taux de rendement réel de la détention de monnaie est donc la clé du développement pour McKinnon. Alors que jusque-là les individus « étaient limités à de petits investissements annuels et marginaux parce que la monnaie était peu attractive en tant que réserve de valeur »[45] (Ibid., p. 64), lorsque la détention de monnaie devient attractive, leur capacité d'investissement est supérieure. À l'autofinancement vient s'ajouter le financement externe, qui suit le même profil que le premier par rapport au taux réel. Ce financement externe est aussi favorisé par un taux supérieur car les emprunteurs sont moins risqués (ils sont davantage liquides et mieux dotés en fonds propres) et les préteurs sont donc plus disposés à investir.

McKinnon prescrit donc la libéralisation des économies, à commencer par leurs marchés des capitaux. Il appelle au développement des intermédiaires financiers et à une plus grande monétarisation de l'économie. L'ensemble du système financier doit gagner en efficacité avec l'augmentation des taux, qui dessert les contraintes financières pesant sur la formation du capital. La situation que connaissent un certain nombre de pays en développement serait au contraire celle d'une répression financière dont les gouvernements seraient responsables : ceux-là imposent notamment des plafonds sur les taux d'intérêt et des exigences en collatéraux aux banques, qui sont empêchées de gagner un taux d'intérêt suffisant sur leurs emprunteurs, et par conséquent qui sont dans l'impossibilité de rémunérer correctement leurs déposants et donc d'attirer le capital.

[43] « much higher than traditional monetary theory suggests. »
[44] « significantly greater than zero »
[45] « were confined to small annual investments at the margin because money was unattractive as a store of value »

McKinnon s'élève contre ces mesures, qu'il juge non seulement inefficaces, mais aussi populistes et menant à des pratiques clientélistes :

> « les plafonds d'usure imposés aux taux d'intérêt des prêts bancaires ont émasculé la capacité et la volonté des banques commerciales de servir les petits emprunteurs de toutes les catégories. Un taux d'intérêt maximal de 10% ne couvre pas les coûts administratifs et les risques de défauts potentiels inhérents aux prêts de faibles montants. Par conséquent, la grande masse des petits ménages-entreprises est poussée dans les bras des prêteurs informels. En plus de restreindre le volume global des prêts bancaires, le plafond sur l'intérêt garantit que le flux de financement disponible va vers des emprunteurs totalement sûrs dont la réputation est connue ou dont le collatéral est relativement sans risque. Pire encore, la forte demande excédentaire de prêts permet aux allocations de dépendre de connexions politiques ou liées à l'« establishment ». Les importateurs détenant des licences exclusives, ou les plus grands propriétaires fonciers, ou divers organismes gouvernementaux sont susceptibles d'en être les bénéficiaires. Étant donné que ces « bons » risques sont souvent des personnes ayant des revenus élevés et visibles et des avoirs importants, les prêts qui leur sont consentis à des taux d'intérêt réglementés faibles ont tendance à exacerber la répartition déjà asymétrique des revenus. Paradoxalement, un crédit bon marché au sens populiste ne profite peut-être pas du tout au petit homme. Bien au contraire. Cela peut effectivement l'empêcher de rivaliser pour le financement de long terme du système bancaire organisé et, par conséquent, il est confiné à obtenir du crédit d'un mois sur l'autre de la part du commerçant du village. »[46] (Ibid., p. 73)

McKinnon préfère donc une situation de taux élevés, situation dans laquelle « la finance réelle est abondante à ces taux »[47] (Ibid., p. 79). Autoriser et mettre en place les conditions de ces taux réels élevés est une condition nécessaire du développement

---

[46] « usury ceilings on the interest rates charged on bank loans have emasculated the ability and willingness of commercial banks to serve small-scale borrowers of all classes. A maximum interest rate of 10 percent does not begin to cover the administrative costs and potential default risks inherent in small-scale lending. Hence, -the great mass of small firm-households is driven into the arms of moneylenders. In addition to restricting the overall volume of bank lending, the interest ceiling ensures that the trickle of available finance flows to completely safe borrowers whose reputation is known or whose collateral is relatively riskless. Or worse, the great excess demand for loans allows allocations to be contingent on political or "establishment" connections. Importers holding exclusive licenses, or the largest landowners, or various government agencies are likely to be the beneficiaries. Since these "good" risks are frequently individuals with large visible incomes and asset holdings, loans made to them at low regulated rates of interest tend to exacerbate the already skewed distribution of income.

Paradoxically, cheap credit in a populist sense may not benefit the little man at all. Quite the contrary. It may effectively prevent him from competing for long-term finance from the organized banking system, and as a result he is confined to getting month-to-month credit from the village storekeeper. »

[47] « real finance is plentiful at those rates »

économique, mais c'en est aussi une condition suffisante, puisqu'une fois cela fait, le reste suit. Avec Gurley et Shaw (1955; 1967), McKinnon deviendra la référence principale pour la critique des thèses keynésiennes et pour la promotion de la libéralisation des systèmes financiers.

2.1.3. La répression monétaire et le passage d'économies d'endettement à des économies de marchés financiers

Puisque la demande de monnaie est réputée croissante avec l'investissement, et qu'il faut augmenter le taux de monétisation de l'économie, « pour éviter la déflation les autorités devraient permettre à l'offre nominale de monnaie d'augmenter »[48] (McKinnon 1973, p. 67). Pour autant, et malgré cette précision apportée par McKinnon lui-même, ce rapport à l'offre de monnaie est ambigu dans l'application des thèses de la répression financière. On se souvient que c'est avant tout l'inflation, et donc l'incapacité de la monnaie à assurer sa fonction de réserve de valeur, qui est au cœur des préoccupations de McKinnon. Au contraire d'une augmentation de l'offre de monnaie, les thèses de la répression financière, sous l'influence monétariste, vont donc plutôt avoir tendance à impliquer l'idée qu'il faille mettre en œuvre des mesures de répression monétaire. Autrement dit, il faut limiter le plus possible l'expansion de la quantité de monnaie et empêcher les trésors nationaux de financer directement les États, en rendant les banques centrales indépendantes des autorités politiques, en les soumettant à un mandat strict, et en confiant la gestion du crédit à des banques commerciales privées. Les décisions discrétionnaires étant jugées peu efficaces (Kydland et Prescott 1977), des règles contraignantes doivent être mises en place.

Cette évolution s'inscrit dans celles du système monétaire international suite à la rupture d'avec le régime de Bretton Woods, avec notamment le passage de taux de change fixes à des taux de change flottants. Elle est encouragée par l'évolution de la pensée économique dominante en même temps que celle-ci lui donne sa légitimité : « ce changement de régime monétaro-financier a permis aux théories économiques postulant des marchés autorégulateurs de s'épanouir et d'acquérir un statut de pensée autorisée au détriment de la pensée keynésienne et de ladite "synthèse néoclassique" » (Théret 2011,

[48] « the authorities should permit the nominal supply of money to increase. »

p. 8). Sur le continent africain, cette répression monétaire se concrétise notamment dans les modalités de fonctionnement du franc CFA, particulièrement débattues[49]. Cette monnaie prive les États de leur liberté en matière de politique monétaire, ce qui briderait leur développement (Nubukpo 2007). Au-delà de ce cas emblématique, les banques centrales des États africains ont quasiment toutes été mises en place pendant la période coloniale et dotées de leurs mandats par les puissances occidentales qui en assuraient la tutelle (Eagleton, Fuller et Perkins (eds.) 2009) : celles-ci étaient attachées à une gestion stricte des monnaies de leurs colonies.

La réalisation des thèses de la répression monétaire a entraîné l'évolution des modes de financement des États. On passe avec elle d'économies d'endettement à des économies de marchés financiers. Dans la première modalité, le financement est organisé autour du système bancaire, qui fournit des crédits en créant de la monnaie et qui se refinance dans un second temps auprès de la banque centrale, qui augmente alors la base monétaire. Aux demandes d'investissements est donc apportée une réponse en termes d'offre de monnaie nouvelle. À cette organisation est donc associé un risque d'inflation, qui se matérialise dans le cas où il y aurait émission au-delà de la capacité d'absorption de l'économie. Avec l'avènement de la répression monétaire, les besoins d'investissement, à défaut de pouvoir être accommodés par l'accroissement de l'offre de monnaie, doivent être financés par les marchés financiers. Les États vont donc avoir recours de façon croissante à la dette. La création monétaire n'a plus de rôle à jouer, il est seulement question d'intermédiation financière. On passe à une logique de fonds prêtables, et l'économie est dirigée par l'épargne disponible. C'est donc un risque de déflation qui est associé à ce mode de financement, qui se réalise dans le cas où les capitaux disponibles seraient insuffisants.

2.1.4. Le Consensus de Washington et l'équilibre monétaire externe

Avec l'intervention croissante des institutions internationales du développement (en particulier le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale), et l'application des politiques d'ajustement à partir des années 1980, se construit une doctrine en matière de politiques économiques à suivre par les économies en développement qui sera

[49] Voir par exemple Jacquemot (2017) ou Guillaumont Jeanneney et Guillaumont (2017).

rétrospectivement qualifiée de « consensus de Washington » (Williamson 1990). Dans ce cadre, le FMI adopte l'approche monétaire de la balance des paiements, sous l'influence de Jacques Polak. Cet économiste néerlandais a assuré un certain nombre de postes importants au sein de l'institution, qu'il a profondément influencée[50], son modèle en devenant le modèle de référence.

Polak déplore, à propos des questions monétaires, « L'incapacité embarrassante de gérer de telles questions »[51], et le fait que « l'analyse habituelle du revenu ne peut pas traiter les questions monétaires »[52] (Polak 1957, p. 1). Il se donne donc pour objectif d'expliquer l'impact des changements dans les variables monétaires sur le revenu et sur la balance des paiements et construit pour cela son modèle, dont il loue la simplicité puisqu'il peut être résumé en quatre équations (Polak 1997) :

$$\Delta MO = k\Delta Y \qquad (1)$$

$$M = mY \qquad (2)$$

$$\Delta MO = \Delta R + \Delta D \qquad (3)$$

$$\Delta R = X - M + K \qquad (4)$$

Avec MO : Masse monétaire du pays ; Y : revenu national ; k : facteur qui est l'inverse de la vitesse de circulation de la monnaie, k = MO/Y ; M : demande d'importations ; m : propension marginale à importer ; R : réserves de change ; D : crédit domestique du système bancaire ; X : exportations ; K : entrées nettes de capitaux du secteur non bancaire.

Pour faciliter l'analyse des politiques nationales, le modèle adopte le point de vue du bilan de la banque centrale et de ses activités de crédit, plutôt que du bilan consolidé du système monétaire dans son ensemble. Deux équations viennent pour cela compléter les précédentes :

$$\Delta H = \Delta R + \Delta DCB \qquad (5)$$

$$\Delta MO = q\Delta H \qquad (6)$$

Avec H : base monétaire (monnaie centrale et réserves des banques commerciales) ; DCB : crédit domestique de la banque centrale ; q : multiplicateur monétaire.

[50] En témoigne le fait que le rendez-vous annuel de l'institution se nomme la Jacques Polak Annual Research Conference.

[51] « The embarrassing inability to handle such questions »

[52] « the customary income analysis cannot handle monetary questions »

Pour Polak, une expansion monétaire entraîne une hausse du revenu, mais implique aussi une hausse des importations (qui n'est pas compensée par une hausse des exportations) et donc une perte en réserves qui équivaut à l'augmentation de la quantité de monnaie. Même lorsque cette expansion monétaire est temporaire, Polak avance que la perte de réserves qui lui est liée serait quant à elle permanente. Le modèle de Polak vise donc à déterminer l'ampleur de l'expansion monétaire qu'une économie « peut se permettre ». Une expansion monétaire « saine » est une expansion monétaire à laquelle correspond une augmentation du flux d'épargne vers les intermédiaires financiers, tandis qu'une expansion monétaire « malsaine » entraîne une augmentation trop importante de la quantité de monnaie en circulation et un déséquilibre extérieur (Polak 1957).

La logique de ce modèle implique donc que chaque économie doive être soumise à un contrôle strict de l'expansion de sa masse monétaire. Cette restriction, qui concrétise le principe de répression monétaire, deviendra un élément important de la « bonne gouvernance » attendue par les institutions du développement :

> « L'ensemble des équations (1), (2), (4), (5) et (6) constitue le noyau logique de l'exercice de programmation du Fonds, qui a reçu le nom de Programmation Financière, et qui, depuis le début des années 1950, a constitué la pièce maîtresse de l'analyse conduisant à la conditionnalité du Fonds » (Polak 1997)

Polak assimile en fait les questions monétaires à des « questions de paiement » (Polak 1957, p. 1), qu'il faut comprendre au sens de « questions de paiement international ». Avec l'approche monétaire de la balance des paiements, les dimensions monétaires internes aux économies sont donc soumises aux dimensions extérieures et aux contraintes d'équilibre externe. La réalisation de celui-ci peut alors se faire au détriment des besoins monétaires internes. Se pose alors la question de savoir si ces deux niveaux, interne et externe, sont conciliables avec une seule monnaie.

On le voit, la logique du financement du développement est progressivement « démonétarisée » dans le sens où la monnaie sort des outils mobilisables pour répondre aux besoins de financement. Au contraire, elle doit faire l'objet d'une discipline stricte sans laquelle le développement ne peut prendre pied. Ainsi, la réflexion sur le financement du développement doit être menée en « laissant de côté la tentation ultime et désespérée de trouver l'argent auprès de la banque d'émission » (Gannagé 1969, p. 7, nos italiques). La mobilisation des outils monétaires, autrefois tout aussi envisageable que

d'autres mesures, apparaît dorénavant comme une hérésie. Finalement, « Tout problème de financement est à la fois problème de mobilisation de ressources financières et problème d'incitations. » (Ibid.). On va voir maintenant que cette idée perdure encore aujourd'hui.

2.2. Les modalités actuelles du financement du développement

L'actualité de la problématique du financement du développement est depuis 2015 liée à la réalisation des Objectifs de Développement Durable, qui selon les estimations nécessiterait pour le seul continent africain entre 600 et 1 200 milliards de dollars par an (CNUCED 2016). La gestion internationale de la problématique du financement du développement est confiée au sein de l'Organisation des Nations Unies au département des affaires économiques et sociales. Ce sujet a fait l'objet de trois conférences internationales : à Monterrey en 2003, à Doha en 2009, et à Addis-Abeba en 2015. Le « consensus de Monterrey » a ainsi constitué le premier ensemble d'engagements internationaux sur la question, engagements renouvelés dans le « plan d'action d'Addis-Abeba » (United Nations 2015) qui en constitue le cadre actuel[53]. Outre les organes des Nations Unies et les gouvernements nationaux, prennent aussi part aux discussions les institutions internationales du développement, au premier rang desquelles se trouvent la Banque Mondiale (en tant que banque de développement multilatérale) et le Fonds Monétaire International (en tant qu'institution internationale de gestion monétaire et financière). Ces institutions ont un poids important et imprègnent donc fortement la doctrine que les pays doivent appliquer.

Les ressources que les États ont la possibilité de mobiliser pour financer leur développement peuvent être des ressources publiques ou privées, dont la source peut elle-même être domestique ou internationale. Ce double critère définit quatre différents types de financement, dont les modalités sont synthétisées dans le tableau suivant.

[53] La conférence de Doha n'ayant été qu'une conférence intérimaire de suivi des engagements de Monterrey, elle constitue une étape moins importante que les deux autres.

Tableau 1 : Modalités du financement du développement par types de sources

	Domestique	International
Public	Fiscalité de l'État, fiscalité des collectivités, banques nationales de développement, financement direct du trésor	Aide publique au développement, prêts et prises de participation non APD, garanties, crédits exports.
Privé	Caisses d'épargne, réseaux bancaires, ONG et fondations locales	Prêts privés, investissements directs à l'étranger, transferts des migrants, ONG et fondations internationales

Source : adapté de Orliange et De Milly (2015), ajout de l'auteur en italiques

Mais au-delà de ces différentes possibilités de financement ouvertes aux États, on montrera ici quelles en sont les sources effectives. L'importance relative de chaque source est variable, tout comme son efficacité.

2.2.1. Dans les discours, l'accent placé sur la « mobilisation des ressources domestiques »

Le consensus de Monterrey avait mis l'accent sur l'importance de la mobilisation des ressources domestiques pour le financement du développement. Cette mobilisation est la première des « actions de premier plan » à mettre en œuvre par les gouvernements, d'après le document-cadre issu de la conférence. Cette volonté a été déclarée de façon d'autant plus forte à Doha : « Nous réaffirmons que chaque pays a la responsabilité principale de son propre développement économique et social et que le rôle des politiques nationales, des ressources domestiques et des stratégies de développement ne peut pas être trop souligné. »[54] (United Nations 2009, p. 5). La Banque Mondiale fait également sien cet objectif en déclarant que « Les pays en développement devront redoubler d'efforts pour financer leur propre développement en améliorant la mobilisation des ressources domestiques »[55] (World Bank 2013, p. ix).

Cet accent placé sur les ressources domestiques est bienvenu, mais sa portée doit être relativisée. En effet, lesdites ressources qui doivent être mobilisées sont uniquement

[54] « We reiterate that each country has primary responsibility for its own economic and social development and that the role of national policies, domestic resources and development strategies cannot be overemphasized. »

[55] « Developing countries will need to step up efforts to finance their own development by improving domestic resource mobilization »

des ressources d'épargne : « Dans notre poursuite commune de la croissance, de l'éradication de la pauvreté et du développement durable, un défi crucial est de garantir les conditions internes nécessaires à la mobilisation de l'épargne domestique, publique et privée, maintenant des niveaux adéquats d'investissement productif »[56] (United Nations 2003, p. 6). L'épargne est entendue dans sa définition classique, c'est-à-dire comme ayant un caractère résiduel. L'épargne publique notamment, provient d'un surplus de recettes par rapport aux dépenses courantes de l'État.

Dans la déclaration de Monterrey, la monnaie apparaît d'abord au sujet du système monétaire international, dont il faut « améliorer la cohérence ». Au niveau national, les politiques monétaires doivent quant à elles être « prudentes » et le régime de change « approprié » (United Nations 2003). Aucune dimension monétaire n'est donnée à la problématique du financement du développement. Au contraire, le moyen principal de cette mobilisation des ressources domestiques est le développement financier, dans la continuité des thèses présentées plus haut :

> « Nous reconnaissons la nécessité de renforcer et de développer le secteur financier national, en encourageant le développement ordonné des marchés de capitaux par des systèmes bancaires sains et d'autres arrangements institutionnels visant à répondre aux besoins de financement du développement, y compris le secteur de l'assurance et les marchés obligataires, qui encouragent et canalisent l'épargne et favorisent l'investissement productif. Cela nécessite un système solide d'intermédiation financière, des cadres réglementaires transparents et des mécanismes de surveillance efficaces, soutenus par une banque centrale robuste. »[57] (Ibid., p. 8)

Tous les éléments de la théorie néoclassique du développement sont ici présents, et la mobilisation des ressources domestiques se résume donc en fait surtout à « étendre la couverture fiscale, renforcer la redevabilité et accroître l'efficacité des dépenses »[58] (World Bank 2013, p. x). Les ressources monétaires des économies

---

[56] « In our common pursuit of growth, poverty eradication and sustainable development, a critical challenge is to ensure the necessary internal conditions for mobilizing domestic savings, both public and private, sustaining adequate levels of productive investment »

[57] « We recognize the need to strengthen and develop the domestic financial sector, by encouraging the orderly development of capital markets through sound banking systems and other institutional arrangements aimed at addressing development financing needs, including the insurance sector and debt and equity markets, that encourage and channel savings and foster productive investments. That requires a sound system of financial intermediation, transparent regulatory frameworks and effective supervisory mechanisms, supported by a solid central bank. »

[58] « expanding tax coverage, strengthening accountability, and increasing expenditure efficiency »

n'entrent pas dans le champ des ressources considérées comme mobilisables, seule l'épargne pouvant l'être[59].

Alors que les discours appellent à un développement qui serait plus autonome, endogène ou inclusif, qui serait donc assis sur les ressources des économies considérées, dès que cet objectif est opérationnalisé du point de vue de son financement, les ressources internes ne sont plus pertinentes et il est nécessaire de se tourner vers les ressources externes.

2.2.2. Dans la pratique, la focalisation sur les ressources externes

Avec l'assimilation des ressources domestiques à l'épargne domestique, la capacité de financement interne des économies, bien que mise en avant dans les discours, est nécessairement limitée dans les faits. Alimentée par un excédent de la balance commerciale, dans le cas où les revenus d'exportation sont supérieurs aux dépenses d'importation, ou par un excédent du compte financier lorsque les investissements étrangers sont importants, l'épargne disponible est nécessairement limitée. Le raisonnement est tenu dans le cadre d'un équilibre ressources – emplois comme dans les modèles à double déficit présentés plus haut. L'épargne domestique, lorsqu'insuffisante, doit donc être suppléée par l'épargne étrangère :

> « Depuis un demi-siècle de politiques de développement, la logique dominante est fondée sur une arithmétique financière simple : ce que les gains par les exportations de biens, de services ou de main-d'œuvre migrante n'apportent pas en fin de compte aux balances des paiements, les économies nationales doivent essentiellement le trouver dans les investissements, les placements étrangers et l'aide internationale. » (Schümperli Younossian, Fino et Servet 2007)

Cette arithmétique est financière en particulier parce qu'elle n'est pas monétaire : on est en effet ici dans une logique comptable qui raisonne au niveau agrégé et à ressources fixes. Une fois posé le diagnostic de l'insuffisance des ressources domestiques, il s'agit pour les économies de combler leur déficit d'épargne en attirant les capitaux étrangers. On le voit depuis plusieurs années, le thème de l'attractivité tend à remplacer celui de la mobilisation des ressources domestiques (Campbell 2017), faisant ainsi oublier

[59] Voir aussi, sur l'importance donnée à l'épargne, Cabrillac (2015).

les discours de Monterrey. Les économies en développement doivent être compétitives du point de vue des investisseurs étrangers, grâce auxquels elles seront alimentées en capitaux, et irriguées en financements. Pour la directrice du FMI, ce n'est qu'« Une fois les recettes engrangées » qu'elles peuvent être « utilis[ées] efficacement et à bon escient aux fins du développement, grâce à la gestion rigoureuse des finances publiques » (Lagarde 2015).

Outre le fait de combler le manque de ressources, les financements extérieurs sont parés d'autres vertus car ils sont considérés comme ayant des impacts positifs sur l'économie : « Pour la plupart des pays en développement, l'IDE est la modalité de financement privé préférée, étant donné son potentiel de renforcement de la productivité et de la croissance et de diversification de l'économie. »[60] (World Bank 2013). Les capitaux étrangers sont ainsi considérés comme ayant un potentiel transformateur pour les économies en développement, non seulement du point de vue économique, mais aussi politique, les États devant être stables et transparents pour pouvoir les attirer. Pour reprendre les mots de Nurkse (1968 [1953], p. 60), « l'investissement étranger est la force salvatrice à laquelle il faut faire appel ». Le financement du développement doit donc aujourd'hui principalement venir de l'action privée, réputée faire le meilleur usage possible d'une épargne dont la gestion passe par des mécanismes de marchés. Pour Servet (2007), cette focalisation sur les ressources externes n'est ni étonnante ni originale, puisqu'elle « s'intègre parfaitement aux idéologies néolibérales faisant le lit de la généralisation contemporaine de la financiarisation ».

Compte tenu du manque persistant de fonds pour les pays les plus pauvres, ont été développés des financements dits « innovants » (Brodin 2011; CGDD 2013) de façon à dégager de nouvelles ressources. Ces mécanismes sont divers et peuvent prendre la forme de taxes (sur les transactions financières ou les billets d'avion par exemple), d'obligations à impact (telles que les « obligations vertes »), ou de loteries. Alors que « La planète est submergée par des solutions financières, dont l'initiative est d'essence privée autant que possible » (Schümperli Younossian, Fino et Servet 2007), la plupart de ces solutions fait d'autant plus s'enfoncer le financement du développement dans le « trou noir de la financiarisation » (Servet 2007). Ils n'en considèrent en tout cas pas davantage les dimensions monétaires.

[60] « For most developing countries, FDI is the preferred private financing modality given its potential to strengthen productivity and growth, and help diversify the economy. »

Avant d'en venir aux implications de cette focalisation sur les flux externes, on peut noter que des ressources domestiques pourraient être trouvées dans la lutte contre l'évasion fiscale, celle-ci faisant sortir deux fois plus de fonds des pays en développement que ce que l'aide n'y fait entrer[61]. Au-delà de l'évasion fiscale, la liberté des capitaux aboutit au fait que « Les pays en développement et émergents sont exportateurs nets de capitaux. » (Gurtner 2007). Le paradoxe de Lucas (1990) est donc toujours d'actualité, ce qui augmente d'autant plus la dépendance des économies en développement aux flux extérieurs.

2.2.3. La recomposition des rôles entre financements publics et privés

La focalisation sur les ressources externes mène à un effacement de l'action publique, qui n'a plus de rôle direct à jouer dans le développement ou son financement. D'abord car l'apriori dominant est celui d'un État faible, qui doit être suppléé par les investissements étrangers : « Etant donnée la capacité limitée du secteur public à soutenir les investissements à long terme, il est essentiel de trouver de nouvelles et meilleures façons d'attirer le financement du secteur privé. »[62] (World Bank 2013, p. 25). Les ressources financières doivent faire l'objet d'une allocation par le marché, réputé plus efficace, et le rôle de l'État est redéfini par ces modalités du financement : les gouvernements se voient confier la tâche de rendre leurs économies attractives pour les investissements. Devant se contenter de mettre en place un « environnement des affaires » qui soit « favorable » au capital étranger, l'État est réduit à un rôle « catalytique ». Cet emprunt terminologique à la chimie est tout à fait révélateur puisque la définition de la catalyse que donne le Larousse est celle d'une « Action par laquelle une substance modifie la vitesse d'une réaction chimique, sans apparaître dans le bilan réactionnel. » Celui qui n'apparaît plus est ici l'État. L'aide publique au développement (dont les volumes sont en baisse) doit elle aussi générer un effet de levier vis-à-vis des financements privés, à travers l'usage croissant de mécanismes de cofinancement ou de garanties. Les fonds publics gérés par les bailleurs doivent donc également avoir un rôle croissant d'induction des apports privés.

---

[61] La lutte contre l'évasion fiscale a été mise sur la table des discussions par les pays en développement lors de la conférence d'Addis-Abeba, mais l'absence de consensus a empêché toute avancée.

[62] "Given the limited ability of the public sector to support long-term investments, finding new and better ways to attract private-sector financing is critical."

Les acteurs privés ont globalement un rôle de plus en plus important à jouer dans le financement du développement, tant sur le volet strictement économique (investisseurs et entreprises) que sur les volets sociaux ou environnementaux (fondations et entreprises dans le cadre de leurs stratégies de RSE). Il apparaît par exemple que dans le Programme d'action d'Addis-Abeba, et comparé aux textes précédents, le secteur privé « n'est plus une boîte noire qui alloue des ressources pour optimiser des profits, mais un ensemble diversifié d'acteurs qui se voient confier la responsabilité de résoudre des problèmes mondiaux »[63] (Fejerskov et al. 2016, p. 27). Cela n'est pourtant pas sans risque :

> « Cette approche occulte l'importance de la structure des sources de financement, l'existence de tensions et de rapports de force entre chacune d'entre elles. Elle néglige les inévitables divergences d'intérêt et de valeurs entre les différents acteurs du développement. Il est peu probable que les choix des pouvoirs publics, censés représenter l'intérêt général pour un certain type de développement, rencontrent systématiquement l'assentiment des financeurs privés. Ceux-ci ne partagent pas les mêmes valeurs, les mêmes objectifs, les mêmes priorités et les mêmes horizons temporels que les gouvernements. » (Gabas, Ribier et Vernières 2017)

La montée en puissance des nouvelles sources de financement transforme la nature des flux financiers vers les pays les plus pauvres et les conditions de leur financement (Genre 2016). Alors que dans les années 2000, l'APD comptait pour plus de 60 % des flux financiers vers les pays bénéficiaires, en 2014, 70 % de ces flux étaient des apports de nature privée et aux conditions de marché. Dans le même temps, la dette (dont l'encours remonte rapidement) se retrouve en majorité détenue par des créanciers privés. La multiplication des émissions obligataires de la part des pays africains montre l'intérêt des investisseurs pour ces marchés, mais cette modalité de financement en a accru le coût pour les États. Toutes ces évolutions mettent donc en question la stabilité et la soutenabilité du financement des pays les plus pauvres.

[63] « is no longer a black box allocating resources to optimize profits, but a diverse set of actors given responsibility as partners in solving global challenges. »

3. Les implications de l'approche amonétaire du développement

Nous avons montré que la pensée contemporaine du développement est devenue largement amonétaire, celle-ci s'étant concentrée sur les questions financières et allocatives. Seront ici soulignées les implications de ce positionnement théorique : elles sont de plusieurs ordres et peuvent être observées à différentes échelles, depuis le niveau macroéconomique des politiques nationales, jusqu'au niveau microéconomique des contraintes individuelles, en passant par le niveau mésoéconomique des dynamiques territoriales locales.

3.1. Au niveau macroéconomique, un mode de financement qui emporte avec lui le mode de développement

La problématique du financement du développement est en premier lieu abordée du point de vue national : il est du ressort des États de mener les politiques économiques les plus adéquates à la génération de leur capacité de financement. Comme les États doivent pour celle-ci compter sur des ressources extérieures, alors l'enjeu est pour eux de mobiliser ces ressources ou de les attirer. Les deux principaux moyens en sont la génération d'un excédent de la balance commerciale ou la favorisation d'un excédent du compte courant. De devoir recourir aux ressources extérieures implique donc l'adoption d'un modèle de développement qui soit extraverti. Dans le premier cas, il s'agira de promouvoir les exportations, qui passeront le plus souvent par la « mise en valeur » des ressources du pays (l'exploitation des ressources naturelles[64]). Dans le second, il faudra rendre le territoire national « attractif » pour les flux de capitaux privés (investissements directs étrangers, investissements de portefeuille et prêts des banques étrangères). Dans les deux cas, on aboutit à la création d'enclaves qui ne génèrent que peu d'effets de débordement vers le reste de l'économie nationale. Sur le plan de la politique monétaire, l'émission de la monnaie nationale est elle-même contrainte par les contreparties disponibles, qui doivent notamment être constituées d'avoirs en devises. Dans ce schéma, l'écueil est donc que les politiques nationales sont subordonnées à cette contrainte de

[64] Les questions écologiques ne sont donc pas étrangères à ces enjeux.

ressources extérieures : « derrière la question du mode de financement, c'est bien celle du choix d'un modèle de développement qui se cache » (Berr 2007, p. 766). D'autres stratégies de développement, tournées vers les besoins domestiques et au caractère davantage endogène, sont considérées comme étant impraticables du fait du cadre posé par l'approche dominante du financement du développement. Celle-ci est par contre alignée avec le Consensus de Washington, qui considère que le moteur de la croissance d'une économie est son intégration internationale, tant pour le financement donc (via les investisseurs internationaux), que pour les débouchés (via les marchés mondiaux).

Les stratégies de développement extraverti ne sont pourtant pas dénuées de risques : la dépendance aux exportations rend les économies nationales tributaires des fluctuations des cours mondiaux (leur volatilité y a plus d'une fois entraîné d'importantes conséquences économiques et sociales[65]), et les thèses de la dépréciation des termes de l'échange ou de la malédiction des ressources viennent tempérer l'optimisme à avoir envers ce type de stratégie. Quant aux flux de capitaux privés, ceux-là sont tributaires du contexte économique international et de l'humeur des investisseurs : ils peuvent aussi connaître des mouvements de reflux qui pénalisent les économies où ils étaient investis. Le pilotage de long terme du développement apparaît alors peu compatible avec le courtermisme des capitaux internationaux. Dans les deux cas, la monnaie nationale connaîtra une pression à l'appréciation, ce qui réduit la compétitivité de l'économie.

L'accent est placé sur les flux privés de capitaux alors que les pays les plus pauvres sont ceux qui en bénéficient le moins. Chang et Grabel (2014) soulignent que compte tenu des flux sortants, aucun pays d'Afrique subsaharienne outre l'Afrique du Sud n'avait reçu d'investissement de portefeuille net. Ces auteurs soulignent aussi qu'il n'y a « pas de relation empirique fiable entre la libéralisation des flux de capitaux et la performance en termes d'inflation, de croissance économique ou d'investissement dans les pays en développement. » (Ibid., p. 112) Mais la libéralisation est par contre associée à une plus grande occurrence des crises financières et bancaires, ainsi qu'à l'augmentation de la pauvreté et des inégalités. Cavallo, Eichengreen et Panizza (2016) montrent qu'une économie qui dépend de l'épargne étrangère pour sa croissance court un risque en termes de chute de l'investissement, de contraction du compte courant, et de dépréciation du change.

[65] Pensons à la crise alimentaire mondiale de 2007-2008 et ses « émeutes de la faim ».

3.2. Au niveau mésoéconomique, d'inévitables disparités territoriales

L'injonction à l'attractivité des territoires envers les flux de capitaux s'applique à toutes les échelles territoriales : pour les États entre eux, mais aussi pour les différents territoires à l'intérieur d'un État. Mais par définition, tous les territoires ne peuvent simultanément y répondre : la compétitivité est un jeu à somme nulle dans lequel un territoire qui deviendrait plus attractif le devient aux dépens des autres. Ceux qui sont nécessairement moins attractifs que les autres sont alors dépourvus de flux de financements, et il y aura toujours une partie des territoires dans cette situation.

L'écart entre les régions développées et sous-développées a peu de chance d'être naturellement comblé par la libre circulation du capital et la réalisation naturelle de l'investissement. Au contraire, le capital ira bien plus naturellement s'investir là où existent déjà des opportunités d'investissements, c'est-à-dire pas dans les zones les plus riches. Au sein d'une économie, il peut donc y avoir polarisation des flux financiers vers quelques centres développés et marginalisation des autres régions, plutôt que péréquation de l'investissement sur l'ensemble du territoire : « Les fonds et l'épargne auront tendance à passer des régions périphériques à la région centrale où les opportunités de liquidité, d'investissement et de rendement financier sont les plus élevées. »[66] (Martin et Pollard 2017, p. 7). Les géographies du financement ont donc toutes les chances de refléter – et de reproduire – les géographies du développement. Cela avait déjà été mis en avant par Lewis :

> « Même dans une économie hautement développée, la tendance du capital à circuler uniformément à travers l'économie est très faible ; dans une économie arriérée cela existe à peine. Inévitablement, ce que l'on obtient sont des zones très développées entourées par l'obscurité économique. »[67] (Lewis 1954, p. 148)

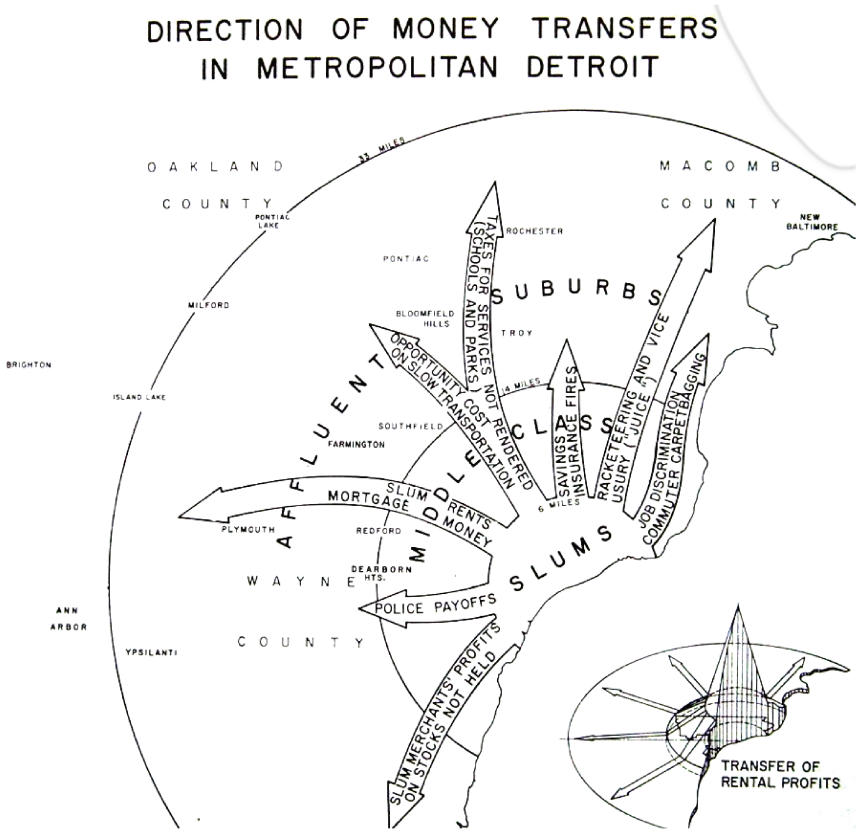
Nous trouvons chez le géographe William Bunge une inspiration intéressante à propos des dynamiques spatiales de la monnaie. Dans son étude d'un quartier de la ville de Detroit, Bunge (2011 [1971]) montre que les enjeux économiques et de pouvoir liés à

[66] « Funds and savings will tend to flow from the peripheral regions to the core region where opportunities for liquidity, investment and financial returns are highest. »

[67] « Even in a very highly developed economy the tendency for capital to flow evenly through the economy is very weak; in a backward economy it hardly exists. Inevitably what one gets are very heavily developed patches of the economy, surrounded by economic darkness. »

la dette, aux inégalités ou à la discrimination (qui sont autant d'enjeux de développement) se traduisent dans des phénomènes monétaires. Dans le cas de Detroit, la ville est structurée de façon concentrique, en fonction des niveaux de richesse des habitants (les cercles tendant à s'étendre vers l'extérieur avec la croissance de la ville). Les pauvres sont contraints de vivre dans les bidonvilles, situés au centre de la ville[68]. Bunge montre que la richesse circule depuis les bidonvilles vers les banlieues chics : l'argent s'échappe des bidonvilles pour rejoindre les zones plus riches, où vivent notamment les propriétaires fonciers. Ces flux ne se limitent pas aux loyers, ils sont au contraire très variés, mais ils ont tous la même direction.

Figure 4 : Carte des flux monétaires depuis les bidonvilles de Detroit



Source : Bunge (*Ibid.*)

La carte que dessine Bunge, reproduite ci-dessus, rend compte de ces dynamiques monétaires qui organisent la métropole et ont des implications importantes en termes de répartition de la richesse, et donc de perpétuation des écarts de développement. Localement, la disponibilité de la monnaie dépend des flux qui irriguent chaque

[68] Car c'est là où il est le moins cher de se loger par personne, mais là où les loyers sont paradoxalement les plus élevés par unité de surface.

territoire : il faut donc pour chacun d'eux s'intéresser aux entrées et aux sorties qui les structurent, ainsi qu'à leur éventuelle capacité de génération endogène de monnaie.

3.3. Au niveau microéconomique, la défaillance des *entitlements*

Les enjeux macro et méso se traduisent finalement au niveau microéconomique, en impactant les individus. C'est pour eux que se matérialise la pauvreté monétaire inhérente aux défauts de financement ou de disponibilité de la monnaie liés aux caractéristiques des niveaux supérieurs. Une personne vivant au sein d'un territoire défavorisé sera dans l'incapacité de satisfaire ses besoins de base, et verra ses capabilités et ses opportunités affectées. Une insuffisante disponibilité de la monnaie pose des contraintes aux échanges, indépendamment des ressources et des besoins de chacun, ces contraintes monétaires pouvant alors être vues comme des défaillances de droits (entitlements failures) (Sen 1983).

Pour Amartya Sen, dans un objectif de compréhension des déterminants de la faim, il faut étudier les modalités d'accès aux denrées, et donc les relations de droits (entitlement relations) dont chaque individu dispose vis-à-vis des denrées dont il a besoin. Une relation de droit lie un ensemble de possessions à un autre, à travers certaines règles de légitimité. La monnaie est un moyen de légitimer l'acquisition d'un bien, tout comme l'utilisation de sa force de travail légitime la propriété du fruit de ce travail. Les relations de droit peuvent donc être selon Sen de quatre types : le droit marchand (par l'échange), le droit productif (par l'utilisation de ses ressources productives), le droit travail (par l'utilisation de sa force de travail), et le droit par héritage ou transfert. Dans une économie de marché, ce qui est accessible à une personne est fonction du droit d'échange (exchange entitlement) que lui confère ce qu'il possède déjà (ses endowments). La cartographie des droits d'échange décrit alors les différentes possibilités d'acquisition ouvertes à une personne en fonction de ce qu'il possède.

La monnaie confère à son détenteur un droit d'échange absolu : une dotation exclusivement monétaire autorise l'acquisition des denrées dont l'individu a besoin, l'échange n'étant conditionné que par les prix. Au contraire, une dotation non monétaire (en force de travail, en marchandises, en connaissance ou en savoir-faire), bien que constituant une certaine richesse, n'est que rarement échangeable contre ce dont chacun a besoin sans que cette dotation ne soit préalablement monétisée. Dans un contexte

d'insuffisante disponibilité de la monnaie, bien que la dotation non monétaire d'un agent puisse être utile à un autre et puisse faire l'objet d'un échange, celui-ci peut alors être contraint. Autrement dit, les personnes à dotation monétaire insuffisante sont celles qui sont le plus en situation de précarité. Ainsi, bien que chacun devrait être en capacité d'échanger en fonction de ses dotations, son droit d'échange monétaire peut être inférieur à son droit « réel », c'est-à-dire aux droits d'échange que devraient lui conférer ses dotations.

3.4. L'interaction des différents niveaux : l'entretien de trappes à pauvreté

Ces trois échelles, micro, méso et macroéconomique, ne sont pas indépendantes les unes des autres, mais sont liées par des phénomènes rétroactifs. Le modèle de développement extraverti entraîne l'existence de territoires demeurant dans l'« obscurité économique » (pour reprendre les mots de Lewis), au sein desquels les individus sont en situation de pauvreté. Dans l'incapacité de satisfaire leurs besoins fondamentaux, ils voient leur capital humain ainsi que leur capacité productive diminués. Les ressources tendent à s'échapper de ces territoires au dynamisme insuffisant, leur attractivité s'affaiblit, ce qui se traduit par des flux de financements eux-mêmes plus faibles. Se matérialise alors une situation de trappe à pauvreté : « une condition auto-entretenue par laquelle une économie, enfermée dans un cercle vicieux, souffre d'un sous-développement persistant »[69] (Matsuyama 2008). Cette situation affecte l'économie dans son entier, se traduisant dans une perte d'attractivité au niveau macroéconomique, tout en affaiblissant rétroactivement les territoires au niveau mésoéconomique et les individus au niveau microéconomique.

Ce cercle vicieux ne peut être rompu qu'à la condition de mettre en œuvre des politiques de développement volontaristes, dont les financements doivent précisément aller à l'encontre de la direction prise par les financements guidés par le libre jeu de l'allocation dite « optimale » du capital (l'allocation optimale ne l'est souvent pas du point de vue de ceux qui ont besoin de ces financements). Des investissements doivent être consentis dans les zones les plus pauvres, qui sont les moins attractives du point de

[69] « a self-perpetuating condition whereby an economy, caught in a vicious circle, suffers from persistent underdevelopment. »

vue financier. Ces investissements sont par contre ceux qui ont le rendement social le plus important. Il apparaît donc que des mécanismes de financement non marchands sont indispensables pour répondre aux enjeux du développement des territoires et des populations les plus défavorisées.

Conclusion du chapitre 1

Sans qu'il ne se résume à la monnaie, le processus de développement a des dimensions monétaires, qu'il s'agit de reconnaître et de prendre en compte. Dans ce chapitre, nous avons montré qu'au sein des théories économiques du développement, certaines peuvent être qualifiées de monétaires, car elles prennent en compte les dynamiques de création et d'allocation de la monnaie. D'autres sont au contraire des théories amonétaires dans le sens où elles se concentrent sur les aspects « réels » du processus de développement, adoptant par là une approche dichotomique.

L'analyse qui a été conduite de ce corpus a mis en évidence son évolution de théories d'abord monétaires, vers des théories amonétaires. Cette analyse nous permet de préciser les quatre périodes de l'économie du développement telles que définies par Hugon, en caractérisant chacune de ces périodes du point de vue des théories monétaires dominantes, ce qui est fait dans le tableau suivant.

Tableau 2 : Les quatre périodes de l'économie du développement et leurs paradigmes monétaires

Périodes	Contexte historique	Économie dominante	Économie du développement dominante	Economie monétaire dominante
Construction et fondements (1945-1960 / 1968)	Décolonisation, tiers-monde face aux deux blocs	Synthèse classico-keynésienne, mono-économisme	Structuralisme, dualisme, cercles vicieux, effets de seuil	Économie monétaire de production (pensée keynésienne)
Radicalisation et affrontements (1968 / 1975-1980)	Luttes de libération, nouvel ordre économique international	Néo-classique et néo-ricardien versus marxisme	Dépendantisme, capitalisme périphérique, échange inégal	Monétarisme et thèses de la répression financière
Libéralisation et ajustement (1980 / 1995)	« Consensus de Washington », chute du mur de Berlin, divergence des suds	Néo-classique, néo-institutionnalisme, micro-économie, information imparfaite	Équilibre général, fonctionnalisme institutionnel, public choice	Modèle de Polak, équilibre monétaire externe
Refondation (1995 / 2015)	Capitalisme financier, environnement, OMD, ODD, pays émergents, monde multipolaire	Théorie standard élargie versus incertitude radicale, temps irréversible, théorie des jeux	Développement soutenable (efficience économique, équité sociale, soutenabilité écologique)	Paradigme financier néoclassique, répression monétaire

Source : adapté de Hugon (2016a, p. 75), dernière colonne ajoutée par l'auteur

Dans le champ du développement, les théories amonétaires ont donc supplanté les théories monétaires, ce qui n'est bien sûr pas étranger à l'évolution de la discipline économique plus globalement. À une première pensée développementaliste keynésienne a succédé une économie du développement néoclassique faisant disparaître la monnaie. Ses approches sont souvent empreintes d'économicisme, comme la par exemple montré le modèle de développement financier de McKinnon. Il suppose la bancarisation, qu'il considère comme automatique si les taux sont suffisamment attractifs, les individus déposant leurs fonds en étant guidés par leur intérêt individuel.

Remettre en question ces approches n'est pas qu'un enjeu théorique puisque ces théories économiques s'opérationnalisent notamment dans la gestion de la problématique

du financement du développement, qui a également été « démonétarisée ». Dans le cadre dominant, la monnaie ne fait ni partie des éléments du problème, encore moins de ceux de sa solution. Cela est dû à une vision « capitalocentrée » du développement, soumise à une logique d'épargne préalable. La monnaie y apparaît comme une ressource limitée et rivale dans ses usages, ce qui fait peser des contraintes importantes sur les économies en développement, ces contraintes affectant en retour leurs territoires et leurs populations.

Il s'agit donc de pouvoir penser les conditions monétaires du changement structurel, d'avancer vers une théorie monétaire du développement. Cela apparaît d'autant plus nécessaire que la pratique contemporaine du développement, de façon paradoxale par rapport aux théories du développement, a remis la monnaie au premier plan via diverses innovations monétaires. C'est à celles-ci que nous allons maintenant nous intéresser.

Chapitre 2. La monnaie remise au premier plan par la pratique contemporaine du développement

> « Je n'ai maintenant aucun doute que le secteur privé, s'il n'en avait pas été empêché par l'État, aurait depuis fort longtemps fourni au public un choix de monnaies diverses, et que celles qui auraient prévalu grâce au processus de concurrence auraient fondamentalement eu un pouvoir d'achat stable et auraient empêché tant la stimulation excessive de l'investissement que les récessions qui leur sont consécutives. » (Hayek 2015 [1976], p. 15)

> "Money won't create success, the freedom to make it will." - Nelson Mandela

Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, la monnaie a eu tendance à être évincée des théories et politiques économiques du développement. Pourtant, la pratique contemporaine semble quant à elle prendre la direction opposée à ce mouvement de démonétarisation de la pensée, puisque les interventions pour le développement ont dans la période récente mobilisé de façon croissante la monnaie en tant qu'outil du développement. Ce retour de la monnaie prend des formes variées, comme nous le verrons dans ce chapitre. Il est le résultat de processus d'innovation de différentes natures, ayant eux-mêmes mené à l'émergence et à l'usage d'outils monétaires aux caractéristiques distinctes. Deux modalités vont nous intéresser ici : l'une relevant de l'innovation technologique, l'autre de l'innovation sociale. Nous verrons que chacune d'elles s'est concrétisée dans des outils monétaires particuliers : respectivement les monnaies mobiles et les monnaies locales.

Avant de préciser les caractéristiques et la nature de ces différents outils monétaires – ce qui constitue l'un des objectifs de ce chapitre, donnons-en une première définition partielle :

- Les monnaies mobiles sont le résultat de la dématérialisation, par des opérateurs financiers, des monnaies nationales dont les unités peuvent alors circuler par le

biais des téléphones mobiles au sein du réseau défini par l'opérateur, réseau auquel la monnaie est affectée : elle acquiert donc des critères de validité qui sont différents de ceux de la monnaie nationale. Le numéro de téléphone de chaque utilisateur s'apparentant à un numéro de compte, les systèmes de monnaie mobile forment des infrastructures de transfert et de paiement qui ne nécessitent pas le recours à un compte bancaire ;

- Les monnaies locales sont quant à elles des dispositifs monétaires spécifiques à une communauté ou à un territoire local. Elles peuvent entretenir des relations variées avec la monnaie nationale et son unité de compte, et visent en premier lieu à établir des règles particulières pour les échanges qu'elles doivent médiatiser, ces règles devant elles-mêmes concourir à la réalisation d'objectifs de développement définis par et pour cette communauté ou ce territoire.

Lorsqu'est discuté le concept d'innovation, sans que la nature de celui-ci ne soit précisée, c'est le plus souvent de l'innovation technologique dont il est question : c'est cette forme qui est le plus souvent retenue par la littérature, en particulier économique. L'innovation technologique s'est vue conférer un rôle important, notamment par les théories de la croissance qui voient dans le processus d'innovation et l'adoption des nouvelles technologies un moteur important de la croissance. En se réclamant de Schumpeter, l'approche économique de l'innovation « suppose que c'est toujours l'entrepreneur qui innove, que l'outil de l'innovation est toujours la technologie, et, enfin, que la finalité recherchée est toujours la plus-value » (Prades 2015, p. 104). En effet, l'entrepreneur est incité à innover de façon à acquérir ou à entretenir un avantage compétitif vis-à-vis des autres acteurs du marché sur lequel il se trouve. L'innovation recouvre dans ce cas la découverte de nouveaux produits ou de nouveaux procédés, qui ouvrent de nouveaux marchés ou réduisent les coûts de production. Dans le cas qui nous intéresse, celui de la monnaie mobile, on se trouve bien dans cette configuration. Comme on le verra, c'est une entreprise privée (en l'occurrence un opérateur téléphonique) qui a développé et déployé une innovation devant lui permettre de faciliter la commercialisation de ses services, de fidéliser ses clients, et de générer davantage de revenus.

L'innovation sociale correspond quant à elle à un processus de nature différente, dont les finalités sont également autres. Elle recouvre « un ensemble d'initiatives prises par des acteurs sociaux qui produisent de nouveaux services par la mise au point de

nouveaux types de rapports entre eux » (Harrisson et Vézina 2006). L'innovation sociale résulte avant tout de la résolution de problèmes socio-économiques par ceux qui sont directement concernés par ces problèmes :

> « Les innovations sociales concernent la coordination des relations entre les acteurs sociaux dévolus à la résolution de problèmes socio-économiques, en vue d'une amélioration des performances et du bien-être des collectivités. Elles représentent de nouvelles pratiques, procédures, règles, approches ou institutions introduites en vue d'améliorer les performances économiques et sociales, de résoudre un problème important pour les acteurs sociaux et/ou de combler un déficit de régulation et de coordination. Les innovations sociales sont constituées de nouvelles solutions à des problèmes économiques et sociaux par l'identification et le développement de services, ou d'un nouvel arrangement de services existants, qui améliorent la qualité de vie et le bien-être des individus et des collectivités. En effet, les innovations sociales suggèrent de nouveaux processus de création et de diffusion des solutions qui impliquent des associations inédites entre les acteurs sociaux. Il y a donc un processus qui induit l'appropriation des solutions par l'ensemble des acteurs impliqués qui de ce fait acquièrent de nouvelles compétences. En ce sens, les acteurs ne sont pas passifs. Ils développent un nouveau capital social à travers l'émergence de liens de réciprocité, sans compter les capitaux économique et culturel associés à l'innovation. » (Ibid.)

Prades (2015) voit dans l'innovation sociale une réponse de la société face aux menaces qui avaient été pointées par Polanyi (2009 [1944]) : « l'innovation technologique pousse à la marchandisation de tous les aspects de la vie sociale et présente un risque de désagrégation sociale, d'utilisation abusive de la nature et de la monnaie – qui devient outil de spéculation. L'innovation sociale est donc une manière de se protéger de ce risque : elle imagine des dispositifs qui cherchent à écarter la menace d'une marchandisation de l'homme, de la nature et de la monnaie. » Il apparaît également que ce type d'innovation naît souvent dans les pays du sud, les populations vulnérables trouvant dans l'innovation sociale les moyens de répondre à leurs besoins alors que ces besoins restent non satisfaits par le marché ou par l'État : les sociétés dites « traditionnelles » ne doivent alors plus être vues comme devant réaliser un « rattrapage » par l'adoption des innovations technologiques du nord, mais sont au contraire créatrices de nouvelles formes organisationnelles pouvant être inédites (Castel et Prades 2004). L'innovation sociale peut dans certains cas constituer une réaction à un modèle de

développement jugé trop peu favorable à ceux qui doivent en être l'objet. Les monnaies locales que nous examinerons ici sont effectivement portées par des groupes sociaux qui développent, pour leur propre usage et leur propre bénéfice, un outil monétaire visant à la réalisation des aspirations économiques et sociales des membres de ce groupe.

On voit d'emblée, à travers la caractérisation du mode d'innovation à l'origine des innovations monétaires qui seront étudiées ici, que celles-ci ont des natures différentes, et procèdent de logiques divergentes. Nous montrerons comment ces logiques se concrétisent dans les modalités de ces monnaies dissemblables, et les implications qu'elles ont pour leurs utilisateurs. Dans ce chapitre, une partie sera dédiée à chaque type d'innovation monétaire : nous reviendrons sur leur processus d'émergence, leurs modalités de fonctionnement, et leurs différents types et formes.

1. L'innovation technologique de la monnaie mobile

Le téléphone mobile peut servir de canal de diffusion à une diversité de services, dont des services bancaires et financiers qui ne constituent pas forcément des services de monnaie mobile à proprement parler. Pour les différencier, la Global System for Mobile Communications Association utilise sept critères (GSMA 2018, appendix, p. 4) :

- Un service de monnaie mobile offre la possibilité de transférer de l'argent et de réaliser des paiements en utilisant le téléphone mobile ;
- Le service doit être accessible aux personnes non bancarisées ;
- Le service doit proposer au moins le transfert domestique ou international, le paiement mobile, ou le stockage de valeur ;
- Le service doit offrir une interface permettant d'initier des transactions qui soit disponible sur les appareils mobiles ;
- Le service doit offrir un réseau de points transactionnels physiques qui rend le service largement accessible à tous ;
- Les services mobiles qui ne font du téléphone mobile qu'un moyen d'accès à un produit bancaire traditionnel ne sont pas inclus ;
- Les services de paiement liés à un produit bancaire traditionnel ou à une carte de crédit ne sont pas inclus.

De ces critères de définition ressortent les objectifs donnés à la monnaie mobile en termes d'inclusion des personnes qui n'avaient jusque-là pas accès aux services financiers formels. L'accent est placé sur son accessibilité, tant en termes de réseau de distribution que de support de circulation. Est soulignée à travers les transferts et les paiements la nature transactionnelle de ces services, ce qui justifie de parler de monnaie mobile. Notre objectif sera dans cette section d'aller au-delà de cette définition formelle, de façon à préciser la nature de la monnaie mobile.

Nous verrons d'abord que le continent africain occupe une place dominante dans la diffusion des dispositifs de monnaie mobile, qui est tirée par l'Afrique de l'Est. En prenant un peu de recul, une généalogie des systèmes de monnaie mobile en montrera les précurseurs, que l'on peut trouver dans les pratiques monétaires anciennes. Nous préciserons ensuite les modalités actuelles d'utilisation de la monnaie mobile ainsi que ses principaux usages. Enfin, nous nous intéresserons plus spécifiquement au cas du M-Pesa au Kenya, en dépassant le récit mythifié qui en est le plus souvent fait, et dans le but de caractériser cette monnaie particulière.

Fonctionnement des systèmes de monnaie mobile : le cas (représentatif) de M-Pesa

Au Kenya, le système de monnaie mobile « M-Pesa »[70] est fourni et géré par le principal opérateur téléphonique du pays : Safaricom. Pour l'utiliser, il est nécessaire de disposer d'une ligne mobile de cet opérateur, et de souscrire au service, ce qui est gratuit et ne nécessite qu'un document officiel d'identité. L'utilisateur dispose alors d'un compte, associé à son numéro de téléphone mobile, dont le solde varie au grès des opérations qu'il effectue sans pouvoir être débiteur. Chaque opération donne lieu à des frais qui sont déduits du solde du compte. Elles sont conduites directement depuis le téléphone mobile de l'utilisateur, même le plus basique, via une interface de menus intégrés à la carte SIM (voir Annexe 1, p.388 pour des exemples). Les transactions sont sécurisées par un code PIN, et l'utilisateur reçoit une confirmation pour chacune d'elles par SMS (voir Annexe 2, p.389).

La distribution des services de monnaie mobile est assurée par un réseau d'agents franchisés par l'opérateur, qui en constituent l'interface auprès de ses utilisateurs. Leur rôle principal est d'assurer la convertibilité de la monnaie mobile avec la monnaie nationale conventionnelle : les agents reçoivent les versements des utilisateurs (qui voient alors leur compte de monnaie

[70] Le préfixe « M » est le diminutif de « mobile », et « Pesa » signifie « argent » en swahili, la langue officielle du Kenya avec l'anglais.

mobile crédité), et répondent aux demandes de retraits (ce qui engendre un débit sur le compte du client). Ce sont le plus souvent des commerçants de l'économie dite « informelle » qui adjoignent ces services d'agent de monnaie mobile à leur activité principale, ou qui en font leur seule activité. Ce modèle évite à l'opérateur d'avoir à créer et à gérer un réseau d'agences, et supplée au manque d'infrastructures, notamment bancaires. À titre de comparaison, on comptait en 2016 au Kenya 6 agences bancaires, 11 distributeurs automatiques de billets, et 538 agents de monnaie mobile pour 100 000 adultes (GSMA 2017a). En 2017, ces derniers étaient plus de 130 000 (Safaricom 2017) : la couleur verte de l'opérateur, qui recouvre un nombre croissant de boutiques, devient ainsi la couleur dominante des rues kényanes.

La monnaie mobile est émise par l'opérateur en contrepartie de la collecte de la monnaie nationale conventionnelle, lorsque celle-ci est convertie par les utilisateurs du système. Ce sont les agents qui les premiers acquièrent les unités de monnaie mobile, avant de les revendre aux utilisateurs[71]. La monnaie mobile circule ensuite entre les utilisateurs et est détruite lorsqu'elle est reconvertie en monnaie nationale conventionnelle. Les fonds ainsi collectés par Safaricom sont placés dans des trust accounts gérés par ses partenaires bancaires[72], et font l'objet des mêmes règles prudentielles que le reste de leurs dépôts. Avec les systèmes de monnaie mobile tels que M-Pesa, il n'y a donc aucune création monétaire, la quantité de monnaie mobile en circulation étant strictement égale à la quantité de monnaie nationale collectée par l'opérateur. Les dispositifs de monnaie mobile sont donc des dispositifs de monnaie électronique, la monnaie mobile étant une « valeur monétaire qui est stockée sous une forme électronique […], représentant une créance sur l'émetteur, qui est émise contre la remise de fonds aux fins d'opérations de paiement […] et qui est acceptée par une personne physique ou morale autre que l'émetteur de monnaie électronique » (directive 2009/110/CE).

1.1. L'Afrique sur le devant de la scène de la monnaie mobile

En 2018 sont recensés au niveau mondial 275 services de monnaie mobile[73], répartis dans 90 pays et représentant un total de 690 millions de comptes de monnaie

[71] En pratique, des « super-agents » ou « agrégateurs » jouent un rôle intermédiaire entre les agents individuels et l'opérateur. Ils assurent la distribution de gros de la monnaie mobile, chaque super agent gérant la liquidité d'une cohorte d'agents individuels. Voir Eijkman, Kendall et Mas (2010).

[72] Les fonds étaient initialement gérés en totalité par la Commercial Bank of Africa. En 2017, un second compte a été ouvert par Safaricom auprès de la Kenya Commercial Bank.

[73] Nous utilisons ici et dans ce qui suit les données du GSMA Mobile Money Deployment Tracker, dans sa version du 5 mars 2018, dont la base de données nous a été communiquée par la GSMA.

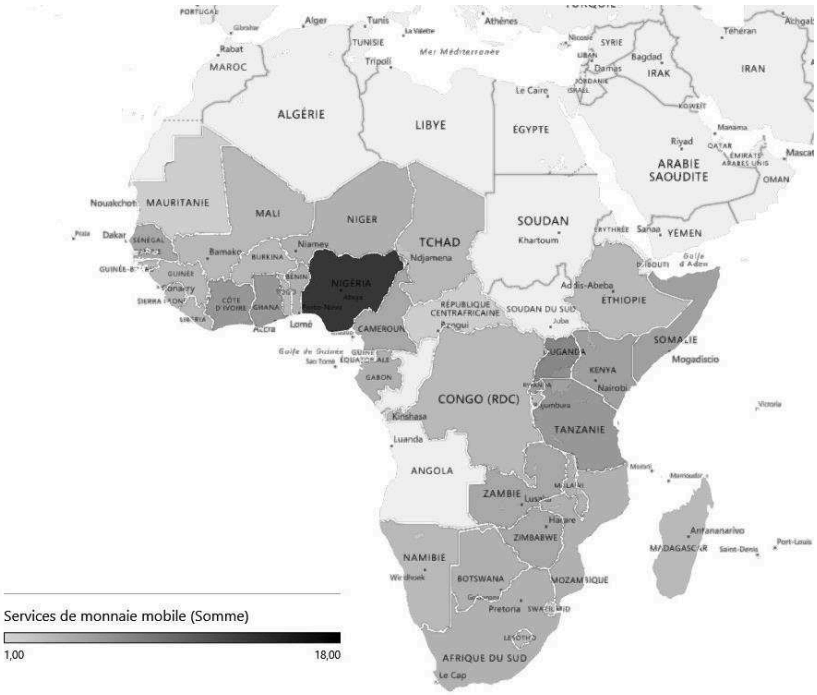
mobile (GSMA 2018). La diffusion de ces services s'est principalement faite dans le monde en développement, et le continent africain y occupe un rôle de premier plan puisqu'y sont localisés la moitié des services ainsi que la moitié des comptes existant dans le monde. Nous verrons que les chiffres doivent toutefois être nuancés pour prendre une mesure correcte de l'adoption de la monnaie mobile. L'offre de services et ses usages montrent aussi la prévalence d'un type particulier d'utilisation. Seul le Kenya montre un dynamisme marqué de l'écosystème de la monnaie mobile.

1.1.1. Déploiements, comptes, volumes : des indicateurs élogieux à nuancer

Le recours aux superlatifs est un trait commun d'une grande part des rapports sur la monnaie mobile. Le secteur peut en effet revendiquer des chiffres à première vue impressionnants quant au nombre de déploiements de tels services, au nombre de comptes de monnaie mobile, et aux volumes échangés par ce biais. Présentons ces chiffres, en s'attachant pour notre part à les remettre en contexte.

En Afrique subsaharienne, 135 services de monnaie mobile sont en fonctionnement. Dans chaque pays où de tels services sont offerts, il y a ainsi en moyenne 3,5 dispositifs distincts. Les chiffres vont d'un seul pour quatre des États de la sous-région, à un maximum de dix-huit pour le Nigeria. Cinq existent au Kenya. La carte suivante en montre la répartition.

Figure 5 : Répartition des services de monnaie mobile par pays en Afrique subsaharienne



Source : auteur, données GSMA

La multiplication des dispositifs de monnaie mobile ne doit d'abord pas être considérée comme une fin en soi. En effet, au sein des pays, chaque opérateur propose son propre service de monnaie mobile (sous une marque particulière), et cherche à ce qu'il soit le plus utilisé. L'interopérabilité entre les différentes plateformes étant inexistante ou imparfaite, la multiplication des dispositifs a pour corollaire un fractionnement monétaire des économies, une unité de monnaie mobile n'ayant pas les mêmes critères de validité et les mêmes possibilités de circulation d'un système à un autre. Le nombre de dispositifs de monnaie mobile ne doit pas non plus être vu comme un indicateur de leur succès : la pluralité des acteurs n'est pas forcément synonyme de situation concurrentielle puisqu'elle peut s'accompagner, comme on le verra, de la dominance d'un dispositif particulier. Dans ce cas, les autres dispositifs font l'objet d'un faible usage.

Les multiples déploiements représentent en 2018 un total de 338,4 millions de comptes de monnaie mobile pour la sous-région, alors qu'on n'en comptait que 42,3 millions en 2011 (N Davidson et Pénicaud 2012). Résultat de cette forte croissance, en Afrique subsaharienne, le nombre de comptes de monnaie mobile est depuis 2015 supérieur au nombre de comptes bancaires. La majorité des comptes est localisée en

Afrique de l'Est, qui concentre 56,4 % du total de la sous-région. Ces chiffres doivent pour leur part être mis en regard du nombre de comptes inactifs. Un compte est considéré comme actif si au moins une opération a été réalisée dans les 30 derniers jours. Au niveau global, 168 millions des comptes de monnaie mobile sont effectivement des comptes actifs, soit seulement 24,3 % du total. C'est en Afrique subsaharienne qu'on constate les taux d'activité les plus élevés : alors que la sous-région abrite 50 % du total mondial des comptes de monnaie mobile, on y trouve 62 % des comptes actifs. Mais la majorité des comptes y reste encore inactive : seuls 32 % sont actifs en Afrique de l'Est, et 26 % en Afrique subsaharienne. Pour une évaluation plus proche de la réalité de l'ampleur de l'adoption de la monnaie mobile en Afrique subsaharienne, on peut en rapporter le nombre d'utilisateurs actifs à la population totale de plus de 15 ans : il apparaît alors que la monnaie mobile touche seulement 12 % de la population, dans la région où elle est pourtant la plus dynamique.

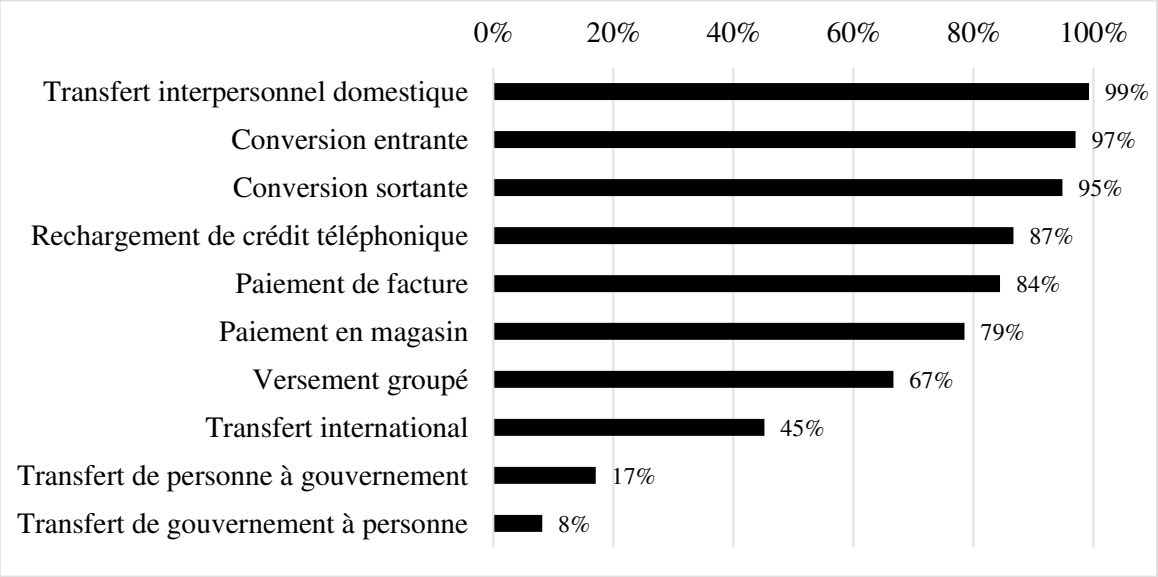
Pour ce qui est des flux enfin, 1,2 milliard de transactions ont été réalisées via un service de mobile en Afrique subsaharienne en 2017, représentant une valeur cumulée de 19,9 milliards de dollars (GSMA 2018). Pour le Kenya, ce sont 6,9 milliards de dollars qui ont transité via M-Pesa (Safaricom 2017). Il n'est pas rare de voir ces chiffres être directement traduits en termes d'activité économique, M-Pesa étant alors présenté comme à l'origine de près de la moitié du PIB kényan. Mais quand on connaît la nature de ces flux (nous la détaillons plus bas), on comprend que ces chiffres ne doivent pas être confondus avec des données pertinentes du point de vue de la comptabilité nationale (voir S Johnson 2014). Rapporter les flux en monnaie mobile à l'ensemble des flux de paiement du pays donne une appréciation plus raisonnable de la place acquise par la monnaie mobile. Selon les données de la banque centrale du Kenya, pour le mois de janvier 2018, les transactions mobiles ont représenté en valeur 13 % du montant total de transactions. En termes de volume, ce sont 29 % des transactions qui ont été réalisés via la monnaie mobile. Ce poids supérieur en volume traduit le fait que M-Pesa et les autres systèmes de monnaie mobile sont majoritairement utilisés par les populations pour des transferts ou des paiements de valeur moyenne relativement faible. Quel que soit leur montant, ces flux ne peuvent être assimilés à de la création de valeur, même s'ils peuvent y concourir.

1.1.2. Une offre de services diversifiée, des usages limités

D'après sa définition par la GSMA, un service de monnaie mobile permet au moins les transferts interutilisateurs. Ces services ont néanmoins connu un certain nombre de développements, et la gamme des services offerts par leur biais s'est diversifiée au-delà de cette seule fonction. L'étendue des services accessibles est propre à chaque dispositif, et est fonction de son fournisseur.

La figure suivante rend compte de l'importance relative de chaque fonctionnalité pour les services de monnaie mobile déployés en Afrique subsaharienne. Le service le plus fréquemment proposé est logiquement celui des transferts interpersonnels domestiques, qui constituent la fonction première des dispositifs de monnaie mobile. Viennent ensuite la conversion entrante et la conversion sortante, c'est-à-dire la possibilité pour les utilisateurs de convertir la monnaie nationale conventionnelle en monnaie mobile et inversement. Le quatrième service le plus fréquent est le rechargement de crédit téléphonique : le compte de monnaie mobile étant lié à un numéro de ligne téléphonique mobile, les utilisateurs peuvent directement convertir leurs unités monétaires en unités téléphoniques. Viennent ensuite les paiements, pour le paiement de factures (notamment aux compagnies d'électricité) et le paiement en magasin. Une majorité de dispositifs offrent aussi la possibilité de réaliser des versements groupés : pour des chefs d'entreprises payer leurs employés, ou pour des ONG réaliser des transferts monétaires à grande échelle par exemple. Le transfert de fonds à l'international n'est quant à lui pas offert par une majorité de dispositifs. Enfin, la connexion des dispositifs de monnaie mobile avec les systèmes fiscaux nationaux reste encore marginale.

Figure 6 : Offre de services des dispositifs de monnaie mobile en Afrique subsaharienne

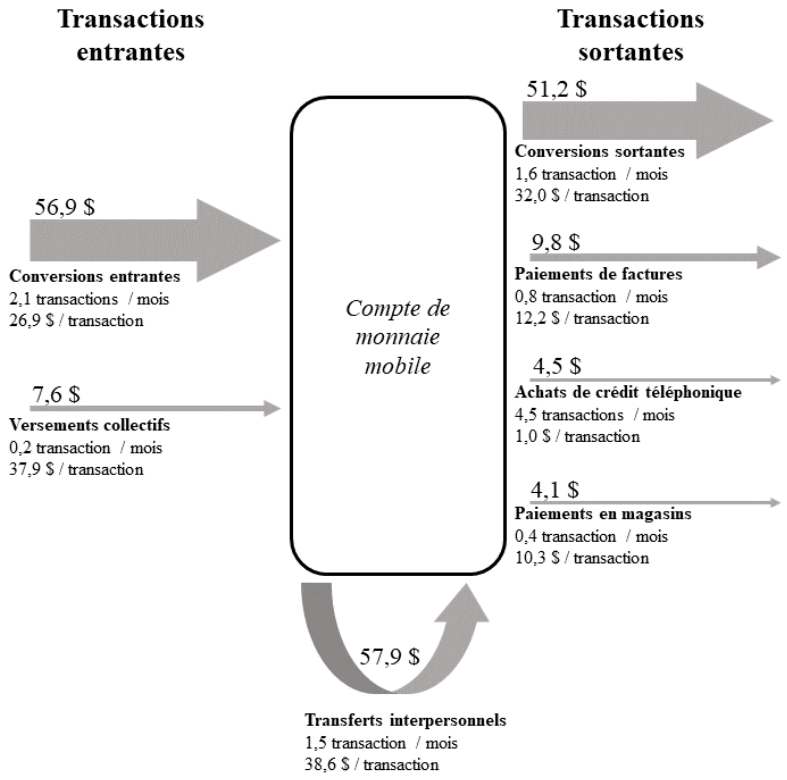


Source : auteur, données GSMA

(Lecture : 84 % des dispositifs de monnaie mobile déployés en Afrique subsaharienne permettent le paiement des factures)

Ce point de vue depuis l'offre peut être complété par les usages moyens de la monnaie mobile (GSMA 2017a, p. 43). L'utilisateur moyen conduit 11,1 transactions par mois par ce biais, c'est-à-dire environ une transaction tous les trois jours. Alors que tout individu réalise quotidiennement des échanges monétaires pour la satisfaction de ses besoins, la monnaie mobile ne semble quant à elle pas être utilisée de façon routinière. Cela semble être confirmé par la nature et les montants des flux de monnaie mobile que ses utilisateurs génèrent. Le schéma suivant rend compte des flux entrants et sortants du compte de monnaie mobile d'un utilisateur moyen. D'abord, le type de transaction le plus fréquent est le rechargement de crédit téléphonique. Mais c'est aussi le motif qui génère le flux de valeur la plus faible (2 % du total). Les paiements en magasin constituent un flux de même valeur (2 %) : ils restent donc marginaux. Viennent ensuite les versements groupés et les paiements de factures, mais là encore ils ne représentent respectivement que 4 et 5 % du flux total. L'usage de la monnaie mobile reste donc encore largement centré sur les envois de fonds et leurs pendants, les conversions entrantes et les conversions sortantes, puisque ces postes représentent respectivement 30 %, 29 % et 27 % du flux total.

Figure 7 : Flux d'un compte de monnaie mobile moyen



Source : auteur, adapté de GSMA (2017a)

(Lecture : La taille des flèches est proportionnelle à la valeur de chaque flux. Chaque mois, l'utilisateur moyen convertit l'équivalent de 56,9 $ en monnaie nationale conventionnelle vers la monnaie mobile)

Cette structure des services offerts par les dispositifs de monnaie mobile, et leur usage moyen, permettent d'en donner une première caractérisation sommaire. La monnaie mobile sert principalement les transferts interpersonnels, en dépendant grandement de la monnaie nationale conventionnelle, depuis et vers laquelle il y a conversions. Elle est un moyen commode de commercialiser les services de télécommunications, et ne sert que secondairement pour les paiements. Dans la suite de cette thèse, nous vérifierons cette caractérisation initiale vis-à-vis des usages effectifs qui sont développés sur nos terrains.

1.1.3. L'avance de la scène kényane

Lorsqu'il est question de monnaie mobile, c'est invariablement le Kenya qui en est la référence incontournable, en tant que lieu de naissance en mars 2007 de son principal avatar, M-Pesa. C'est le dispositif qui a connu le succès le plus important en

termes d'adoption, record qui reste inégalé (et envié)[74]. Les chiffres sont effectivement éloquents et sans commune mesure avec les moyennes régionales et mondiales : M-Pesa compte aujourd'hui 19 millions d'utilisateurs actifs (Safaricom 2017), ce qui représente près de 65 % de la population ayant plus de 15 ans. Ses possibilités d'usage sont nombreuses, M-Pesa étant devenu omniprésent : intégré à tous les secteurs économiques, utilisé par toutes les classes sociales, et accessible dans presque toutes les zones géographiques du pays. Une gamme complète de services financiers est accessible par son biais, en particulier des produits d'épargne et crédit (voir en Annexe 3, p.390 l'arborescence de l'interface utilisateur de M-Pesa, telle qu'accessible sur tous les téléphones Safaricom).

Le principal produit d'épargne et de crédit via monnaie mobile, M-Shwari, a été lancé par Safaricom en novembre 2012, en partenariat avec la Commercial Bank of Africa (CBA). Il dote les utilisateurs du service d'un compte auprès de cette banque (sans qu'ils n'aient de démarches supplémentaires à faire), leur permettant d'épargner directement depuis leur compte mobile, donnant ainsi accès à une épargne rémunérée à ceux qui étaient jusque-là non bancarisés (les dépôts sur M-Shwari sont rémunérés à un taux de 7,35 % par an). Les clients peuvent également demander un prêt directement depuis leur téléphone mobile : il suffit pour cela de composer le *234*6#. En retour, le montant de crédit qui leur est autorisé est instantanément communiqué. Ce montant est calculé sur la base des données acquises par l'opérateur (pour pouvoir utiliser M-Shwari, il faut être client M-Pesa depuis au moins de 6 mois). L'historique constitué par l'usage de M-Pesa et des autres services de l'opérateur permet de déterminer la capacité d'endettement de chacun via une méthode algorithmique de notation de crédit. Cette méthode permet à Safaricom (et à d'autres institutions financières) de capter les emprunteurs potentiels avec des coûts d'acquisition très faibles : plus besoin en effet pour les créanciers de nouer des relations directes avec les emprunteurs. Les prêts initialement offerts via M-Shwari sont d'un montant limité, la capacité d'emprunt augmentant avec le bon remboursement de ceux précédemment contractés. Le service donne accès à des prêts allant de 1,15 à 235 $US, remboursables sur une période de 30 jours, à un taux de 7,5 %. Les décaissements et les remboursements se font via M-Pesa. En septembre 2013, le service comptait 2,4 millions d'utilisateurs actifs, pour un encours de prêts s'élevant à

[74] Pour les facteurs de ce succès analysé d'un point de vue gestionnaire, voir Mas et Morawczynski (2009) ou Camner, Pulver et Sjöblom (2009).

9,3 millions de $US. Les défauts sur les prêts s'élevaient à 3,8 % du portefeuille. Grâce à M-Shwari, le nombre de comptes auprès de la Commercial Bank of Africa a été multiplié par plus de 140 en moins d'un an (passant de 35 000 à plus de 5 millions) (Pénicaud et Katakam 2013). Ce cas constitue ainsi un exemple d'inclusion financière effective dans la mesure où des populations qui n'avaient jusqu'alors pas accès aux services bancaires en ont été dotés. Un autre système similaire, M-Kesho, a également été développé par Safaricom et Equity Bank.

Au-delà des services directement fournis par Safaricom, l'adoption de M-Pesa a mené au développement d'un grand nombre d'autres services, développés notamment par les startups de la fintech[75] dont Nairobi est devenu un haut lieu[76]. Ces services sont indépendants de M-Pesa mais s'appuient sur lui comme système transactionnel[77]. Sans passer en revue les multiples autres services existants, citons simplement les trois différents types d'acteurs qui les développent tels qu'identifiés par Kendall et al. (2011) : les « intégrateurs » développent des services permettant de connecter une activité commerciale à M-Pesa, les « innovateurs » lancent de nouveaux services dont l'ensemble du business model est rendu possible par la monnaie mobile, et les « constructeurs de ponts » développent des solutions pour rendre interopérables M-Pesa et d'autres solutions financières. Autour de M-Pesa s'est donc constitué un « écosystème » composé de divers services s'appuyant sur son infrastructure. L'exemple le plus cité est celui de M-Kopa : le service permet aux ménages d'acquérir un panneau solaire et une solution d'électrification et d'éclairage en crédit-bail. Les versements (420 paiements quotidiens de 50 KES[78]) se font par M-Pesa, et lorsqu'un versement est en retard, le système est automatiquement mis à l'arrêt[79].

Outre M-Pesa, il existe au Kenya quatre autres systèmes de monnaie mobile[80] : Equitel, Mobikash, Airtel money, et Tangaza Pesa (dans l'ordre de leur importance respective). Ces alternatives à M-Pesa ont toutefois une importance marginale puisque Safaricom détient une part de marché de 72,6 % pour les services de télécommunications

---

[75] Pour financial technologies.

[76] Plusieurs tiers-lieux d'innovation, dont iHub est à Nairobi le principal, montrent un dynamisme remarqué (voir Mahieu 2017 sur la notion de tiers-lieu; et Hersman 2012 pour le cas de iHub).

[77] Via son API (application programming interface), son interface de programmation, permettant aux développeurs de connecter des services tiers à M-Pesa.

[78] Shillings kényans.

[79] Il embarque une carte SIM lui permettant d'être contrôlé à distance.

[80] Suite à l'arrêt de Orange Money en juillet 2017.

mobiles et de 81 % pour les services de monnaie mobile (Communications Authority of Kenya 2017). Outre la bonne réputation dont bénéficie Safaricom auprès des Kényans, cette position a été acquise grâce à la nouveauté de la monnaie mobile au moment du lancement de M-Pesa, dans un contexte règlementaire qui lui a été favorable[81].

1.2. Généalogie des systèmes de monnaie mobile

La monnaie mobile est souvent présentée comme constituant une innovation radicale, à l'origine d'un processus de leapfrogging dans lequel des développements autrefois nécessaires – tels qu'une infrastructure de téléphonie fixe ou un réseau bancaire – sont rendus inutiles. La monnaie mobile favoriserait alors un rattrapage accéléré, tout en en redéfinissant les étapes. On peut néanmoins inscrire cette innovation dans la continuité de pratiques anciennes, d'usage des moyens de communication et de circulation monétaire, qui en constituent les précurseurs. M-Pesa n'est par ailleurs pas le premier système de monnaie mobile à avoir été développé.

1.2.1. Le terreau fertile de la téléphonie mobile

C'est parce que la téléphonie mobile est devenue quasi universelle que la monnaie mobile a ensuite pu se développer, le téléphone mobile en étant le vecteur. En Afrique subsaharienne et pour l'année 2016, on comptait en moyenne 73 souscriptions mobiles pour 100 habitants (80 pour 100 habitants au Kenya), alors que ce chiffre n'était que de 1,7 en 2000.[82] Les estimations relatives à l'accès et à l'usage du téléphone mobile peuvent être incertaines du fait que les populations africaines aient pour habitude de partager leur téléphone, notamment au sein d'un foyer, ou de ne posséder que la carte SIM et d'utiliser le téléphone d'un proche ou d'un boutiquier (ce qui peut mener à une sous-estimation) ou à l'inverse pour un même individu d'utiliser plusieurs cartes SIM[83] (et donc d'utiliser simultanément plusieurs numéros, ce qui peut mener à une surestimation). Il est ainsi intéressant de noter qu'en 2009 aux Philippines, 12 % des utilisateurs les plus pauvres des services de monnaie mobile ne possédaient pas eux-mêmes de mobile (Pickens 2009). Malgré ces sources d'incertitude, le téléphone mobile constitue indéniablement la

[81] Sur le processus d'institutionnalisation de M-Pesa par la Banque Centrale du Kenya, voire AFI (2010).

[82] World Bank data, International Telecommunication Union, World Telecommunication / ICT Development Report and database.

[83] La plupart des téléphones y sont dual voire triple SIM.

technologie ayant connu l'adoption la plus rapide de l'histoire de l'innovation. Elle est aujourd'hui, sur le continent africain, davantage accessible qu'un certain nombre d'infrastructures de base telles que l'eau courante, l'électricité, ou les installations sanitaires. Un nombre croissant de pays voit son nombre de souscriptions mobiles dépasser son nombre d'habitants et le mobile semble pénétrer toutes les couches sociales : en 2013, parmi les 20 % des ménages africains les plus pauvres, 55 % disposaient déjà d'un téléphone mobile (Gallup 2014).

McKemey et al. (2003)[84] ont mené des enquêtes de terrain au Botswana, au Ghana et en Ouganda sur la période octobre 2001 – juin 2003 dans le but de documenter les comportements des individus vis-à-vis de l'accès et de l'usage des services de télécommunication. Les auteurs relèvent que la majorité de la population (en moyenne 80 %) fait déjà un usage régulier[85] du téléphone, et ce aussi bien en zone urbaine (81 %) qu'en zone rurale (75 %). Même dans les zones non couvertes par le réseau téléphonique, seuls 15 % des personnes indiquent ne pas utiliser le téléphone : cela signifie qu'ils se rendent dans des zones couvertes pour accéder au service. Au Botswana, 11 % des détenteurs d'un mobile vivaient ainsi dans une zone non couverte, et au Ghana, 70 % des répondants des zones non couvertes se déplaçaient pour pouvoir accéder au service.

Cet usage important du téléphone mobile n'est pas étranger aux considérations monétaires et financières qui nous intéressent ici :

> « Dans les trois pays, le téléphone servait essentiellement à organiser le transfert d'argent entre les membres de la famille, en particulier des zones urbaines vers les zones rurales […]. La facilitation des envois de fonds a également été citée par les utilisateurs potentiels comme l'une des principales plus-values de la disponibilité des services de télécommunication. »[86] (Ibid., p. 35)

L'un des principaux facteurs d'usage de la téléphonie est ainsi la capacité de demander un soutien financier auprès des membres de la famille.[87] Les télécommunications évitent les coûts et les risques associés aux déplacements qui étaient jusque-là souvent nécessaires. L'une des préconisations du rapport est donc que « Les

---

[84] L'étude était financée par le DFID, l'agence britannique d'aide au développement, dans le cadre de recherches sur les relations entre le développement des infrastructures et la réduction de la pauvreté.

[85] L'usage étant considéré comme régulier s'il y a eu au moins un usage dans les trois derniers mois.

[86] « In all three countries, the telephone was used substantially to arrange the transfer of money between family members, particularly from urban to rural areas […]. The facilitation of remittances was also cited by potential users as one of the significant values of telecoms availability. »

[87] On notera que c'est principalement les femmes qui passent des appels familiaux relatifs à des problèmes financiers (pour 66 % d'entre elles, contre 53 % des hommes).

opérateurs téléphoniques devraient considérer la possibilité de faciliter les virements électroniques et d'autres envois de fonds »[88] (Ibid., p. 55). Cette recommandation sera entendue et mènera, quelques années plus tard, au développement de services de monnaie mobile. Le rôle de la téléphonie mobile va ainsi être amené à évoluer : « Avec la maturation des marchés des télécommunications, les téléphones mobiles en Afrique passent de simples outils de communication à des plateformes de distribution de services. »[89] (Aker et Mbiti 2010, p. 208) Avec l'apparition de la monnaie mobile, le téléphone deviendra ce que la littérature qualifie de « canal de distribution innovant » pour les services monétaires et financiers. Mais s'ils s'appuient sur l'innovation technologique, les systèmes de monnaie mobile formalisent d'abord des pratiques monétaires informelles qui lui étaient antérieures.

1.2.2. Des pratiques anciennes de circulation monétaire

Des systèmes informels de transferts de valeur ont existé de longue date en Afrique, le principal étant celui de l'hawala. Développé pour faciliter le commerce de longue distance, et principalement utilisé au Moyen-Orient et en Asie du Sud au moins depuis le VIIIe siècle, il a également connu d'importants développements sur le continent africain, intégré aux routes commerciales. Basé sur un réseau d'intermédiaires (les hawaladars), ce système permet des envois d'argent sans qu'il n'y ait besoin d'effectivement transférer de fonds (ou qu'une fraction des sommes), les intermédiaires compensent les flux à travers un système de comptabilité multilatérale. Les parties aux transferts, expéditeurs, destinataires et intermédiaires, partagent un mot de passe pour authentifier et sécuriser ces transferts. Ces systèmes sont restés très utilisés jusque récemment : ils ont d'ailleurs fait l'objet d'un regain d'intérêt à la suite des attentats du 11 septembre 2001, ayant été accusés de permettre le financement d'activités terroristes (ces systèmes pouvant être anonymes) (El Qorchi et al. 2003). Ce n'est que récemment qu'ils ont été remplacés par de nouveaux moyens de transferts, en particulier par la monnaie mobile (voir par exemple Iazzolino 2014). La monnaie mobile est donc venue s'insérer dans les nombreux réseaux de transferts qui lui étaient préexistants, et à laquelle ils ont servi de base pour son développement.

---

[88] « Telecommunications operators should consider whether they can facilitate wire transfers and other remittances »

[89] « As telecommunication markets mature, mobile phones in Africa are evolving from simple communication tools into service delivery platforms. »

Mais avant même le développement des services de monnaie mobile, la téléphonie mobile avait déjà en elle-même donné une nouvelle actualité aux pratiques informelles de transferts interpersonnels. Les utilisateurs de téléphones avaient réalisé que les unités de crédit téléphonique des opérateurs constituent des unités de valeur qui, si elles peuvent circuler entre les individus, peuvent être utilisées comme moyen d'échange. Avec le développement de la téléphonie mobile, le crédit téléphonique devient donc une monnaie parallèle : « le crédit téléphonique partage dans une certaine mesure les caractéristiques de base de la monnaie »[90] (Porteous 2006, p. 21) car il remplit les trois fonctions qui lui sont traditionnellement assignées : unité de compte, intermédiaire des échanges et réserve de valeur. L'écrasante majorité du marché africain de la téléphonie mobile est un marché du prépayé : le crédit téléphonique est commercialisé sous la forme de coupons à gratter, dont le code qu'il porte permet de créditer un compte téléphonique. Plutôt que d'être directement utilisé par celui qui l'achète, ce code peut être envoyé à un proche (par SMS par exemple), qui l'utilisera pour créditer son propre compte : de la valeur monétaire aura alors été transférée entre les deux individus. La personne recevant ce code a également la possibilité de le revendre à un tiers, et ainsi d'accéder à de la monnaie sous forme de cash. Des intermédiaires vont enfin offrir des services de conversion des unités téléphoniques en monnaie[91], en échange d'une commission, jouant alors le rôle d'« hawaladars 2.0 ». Le crédit téléphonique permet alors bien des transferts d'argent entre personnes.

Ces transferts sont devenus d'autant plus faciles que les opérateurs ont ouvert à leurs clients la possibilité de recharger directement et sans frais le crédit téléphonique d'un proche. Cette unité de valeur peut alors être utilisée facilement pour le paiement de biens et services, et lorsque les opérateurs étendent leur réseau dans différents pays, traverser les frontières plus facilement que la monnaie officielle.[92] Dans certains pays, dont le Malawi par exemple, le crédit téléphonique est même passé par une période de dollarisation au cours de laquelle les opérateurs téléphoniques ont utilisé le dollar américain comme unité de compte, ce qui garantissait une plus grande stabilité de la valeur du crédit téléphonique comparé à la monnaie nationale, au cours du temps et entre les pays où ce crédit téléphonique pouvait circuler (Madise 2015). Au Zimbabwe, dans un contexte de pénurie de monnaie divisionnaire, les commerçants qui rendaient la

[90] « airtime shares to some degree the basic characteristics of money »

[91] Ces intermédiaires trouvant un débouché pour les unités reçues, par exemple s'ils tiennent une boutique de services téléphoniques.

[92] Ce qui ne va pas sans poser de problèmes règlementaires, voir Perlman (2012).

monnaie à leurs clients en crédit téléphonique avaient la préférence des consommateurs par rapport à ceux qui rendaient la monnaie en confiseries, ce qui était alors la pratique courante (The Economist 2013).

En 2007-2008, soit au moment du démarrage de M-Pesa, dans 17 pays d'Afrique subsaharienne, en moyenne 28,3 % des personnes envoyaient du crédit téléphonique à d'autres (majoritairement au bénéfice d'amis ou de membres de la famille et de façon plus marginale pour le paiement de biens et services). Dans le cas du Kenya, la pratique était partagée par 53,9 % des ménages (Comninos et al. 2008). Malgré les coûts liés à ce mode de transfert, estimés à au moins 25 % de la somme envoyée dans le cas de l'Ouganda, à cause des commissions prélevées par l'opérateur et les intermédiaires informels (ou de la décote appliquée dans le cas de revente du crédit de pair à pair) (Pickens 2008), ces pratiques étaient donc courantes. Elles révèlent le besoin de moyens sûrs et pratiques de transfert, ainsi que la faiblesse des solutions alternatives, dont les coûts peuvent être comparables, mais dont les niveaux de risque sont en général supérieurs. Les autres solutions sont en effet de transporter soi-même les sommes en espèces ou de confier celles-ci à un conducteur de bus.

Plutôt que d'« inventer » la monnaie mobile, les opérateurs téléphoniques ont donc plutôt formalisé des pratiques monétaires informelles séculaires. Ce faisant, ils ont établi de nouvelles règles pour ces transferts, s'en sont constitués comme les nouveaux intermédiaires, en construisant les marchés pour ces nouveaux services (Maurer 2012).

1.2.3. Quelques précédents internationaux et africains

Les premiers systèmes de monnaie mobile ont été développés aux Philippines (Porteous 2006; Omwansa et Sullivan 2012), pays au revenu équivalent à celui du Kenya. L'opérateur téléphonique Smart Communications, en partenariat avec la banque Banco do Oro y développe d'abord un service de banque mobile, lancé en 2000. Les personnes bancarisées pouvaient par ce biais transférer des fonds depuis leur compte bancaire vers leur compte Smart Money, puis les faire circuler avec les autres personnes détentrices d'un tel compte, via leur téléphone mobile. D'un système réservé aux personnes qui disposaient d'un compte bancaire, le système a ensuite été ouvert à tous, devenant alors un système de monnaie mobile à proprement parler. Un second service, G-Cash, fut introduit en 2004 par Globe Telecom, permettant quant à lui de payer dans les grandes enseignes de distribution, de payer ses factures, ou ses taxes et impôts. En

2006, 3,7 millions de personnes utilisaient l'un de ces services de monnaie mobile (Porteous 2006), la moitié étant non bancarisée, et 26 % vivant sous le seuil de pauvreté fixé à 5 $ par jour (Pickens 2009). À la veille du lancement de M-Pesa au Kenya, les Philippines sont le seul cas où la monnaie mobile est sortie de la marginalité, mais les taux d'adoption restent relativement faibles : les utilisateurs de monnaie mobile représentent alors à peine 5 % de la population totale des Philippines.

Sur le continent africain, on compte au même moment tout au plus un million d'utilisateurs de services de banque ou de monnaie mobile (Porteous 2006), que l'on peut trouver en Zambie depuis 2002 (avec Cellpay), en Afrique du Sud depuis 2005 (avec MTN Mobile Money et Wizzit). Ce n'est qu'avec l'introduction de M-Pesa au Kenya, en 2007, que l'adoption d'un service de monnaie mobile va devenir « virale »[93].

1.3. La monnaie mobile M-Pesa au-delà du mythe

Le Kenya est l'exemple canonique pour ce qui est de la monnaie mobile. C'est dans cette Silicon Savannah, surnom depuis donné au pays en référence à la Silicon Valley, que se donne à voir le principal succès d'un système de monnaie mobile, avec M-Pesa. Les écrits laudatifs à son sujet abondent, à tel point que M-Pesa semble aujourd'hui constituer le mythe fondateur de l'enthousiasme qui entoure la monnaie mobile, que nous chercherons ici à dépasser. Pour cela, nous reviendrons sur sa supposée naissance kényane, ainsi que sur les acteurs de son développement. L'histoire de M-Pesa et ses protagonistes éclairent la nature de cette monnaie, dont nous montrerons la nature captive et lucrative.

1.3.1. Le développement d'une « innovation africaine » pilotée depuis Londres

L'histoire de M-Pesa débute en 2003 au siège de Vodafone, entreprise multinationale basée au Royaume-Uni, 3e plus important opérateur téléphonique au monde et actionnaire majoritaire de Safaricom[94] (Omwansa et Sullivan 2012). Le responsable du programme « Entreprises sociales » de Vodafone, Nick Hughes, attiré par

[93] Pour reprendre le titre d'un des articles les plus cités à ce sujet (Mas et Radcliffe 2010).
[94] Vodafone détient 40 % des parts de Safaricom, pendant que le gouvernement kényan est propriétaire de 35 %.

les promesses de la microfinance, propose la création d'un service mobile permettant de faciliter le remboursement des microcrédits. Le projet reçoit alors le soutien du DFID, le Département du développement international britannique, à hauteur de 1 million de Livres. Un partenariat est créé entre Vodafone/Safaricom, Faulu (l'une des principales institutions de microfinance du Kenya) et la Commercial Bank of Africa (l'une des plus importantes banques commerciales du pays), et un projet pilote est mis sur pied. Les zones choisies pour le déployer incluaient le centre-ville de Nairobi, Mathare (un bidonville se trouvant dans la banlieue nord-est de Nairobi), et Thika (ville moyenne à 45 km de Nairobi et centre de la production agricole nationale).

Le projet pilote débute en octobre 2005, avec près de 500 clients de l'IMF Faulu[95], formés à utiliser M-Pesa pour le remboursement de leurs microcrédits. Outre cette fonctionnalité, ils pouvaient aussi utiliser M-Pesa pour envoyer de l'argent à d'autres personnes, acheter du crédit téléphonique, et déposer ou retirer des fonds. Il était attendu du dispositif qu'il permette de rembourser plus facilement et plus rapidement les microcrédits, du fait qu'il évitait aux emprunteurs de se déplacer au siège de l'IMF, et qu'il les autorise à rembourser leur crédit à n'importe quel moment et en autant de fois et de montants que désiré. Mais ce ne fut pas le principal usage qu'en firent les personnes participant au test, les pratiques des personnes utilisant le service étaient éloignées de l'idée initiale de ses concepteurs. Plusieurs types de comportements qui n'étaient pas attendus furent en effet observés (Ibid.) :

- Des personnes remboursaient les crédits d'autres personnes en échange de services ;
- M-Pesa était utilisé pour des paiements entre microentreprises ;
- Des entreprises utilisaient M-Pesa en tant que moyen de stockage de fonds pendant la nuit, lorsque ces entreprises restaient ouvertes plus tard que les banques ;
- Des personnes voyageant entre différentes zones pilotes déposaient des fonds dans l'une pour les retirer dans l'autre ;
- Des personnes envoyaient du crédit téléphonique acheté par M-Pesa à leurs proches dans les villages ruraux ;
- Des fonds étaient envoyés à des personnes se trouvant hors des zones pilotes.

[95] En échange de leur participation, ils étaient dotés d'un téléphone (qu'ils pouvaient conserver à l'issue de l'expérimentation) et d'un compte M-Pesa crédité de quelques dollars.

Ces pratiques étaient l'expression du besoin de transferts à l'intérieur du pays, besoin déjà souligné par les pratiques informelles que nous avons rappelées. Lorsque ce besoin est apparu aux dirigeants de Vodafone et de Safaricom, ils y ont vu une opportunité à saisir et ont donc repositionné leur service pour viser spécifiquement celui-ci. M-Pesa fut donc finalement lancé, en mars 2007, avec le slogan « Send money home ». Les affiches publicitaires illustraient bien l'usage principal qui en sera fait : des billets de shillings kényans voyagent par les airs entre deux téléphones, l'un tenu par un trentenaire habillé d'une chemise, que l'on comprend vivre et travailler en ville, l'autre tenu par une dame d'un certain âge, en habits traditionnels et une houe sur l'épaule devant un décor rural, qu'on comprend être sa mère restée au village (voir Annexe 5, p.392). C'est d'abord au sein des réseaux familiaux que les transferts monétaires prennent place, depuis les villes où les plus jeunes sont partis rechercher de meilleures opportunités économiques, et vers les campagnes où sont restés leurs parents. Après son lancement, l'adoption de M-Pesa a été massive, les nouvelles souscriptions atteignant jusqu'à 10 000 par jour en décembre 2007 (Jack et Suri 2011). Il y avait 20 000 utilisateurs actifs à l'issue du premier mois de commercialisation, et le million fut atteint huit mois plus tard (GSMA 2017a). Voyons maintenant les protagonistes de cette histoire.

1.3.2. Des protagonistes situés entre mondes académique, philanthropique et privé

L'action et la recherche autour des monnaies mobiles ont ceci de particulier qu'elles coalisent une diversité d'acteurs aux profils variés. Il convient en particulier de noter que la plupart des premiers travaux sur la monnaie mobile, et la quasi-totalité de ceux qui restent les plus cités aujourd'hui, ont été produits par les praticiens de la monnaie mobile eux-mêmes : par des personnes directement impliquées dans (et intéressées par) le développement des services de monnaie mobile. En même temps, la plupart d'entre elles affichent un rattachement institutionnel dans le monde philanthropique ou académique.

Le tableau suivant présente les profils des personnes ayant joué un rôle direct ou indirect dans le développement et/ou la mise en place de M-Pesa, et qui sont les auteurs des principaux articles aujourd'hui cités sur le sujet. Il apparaît qu'elles ont rempli des fonctions à la fois dans le secteur privé (d'abord pour Vodafone ou Safaricom puis souvent à leur propre compte dans le domaine du consulting), dans le monde académique

(auprès d'universités ou de la Banque Mondiale), ou dans le secteur philanthropique (en particulier pour la puissante Fondation Bill & Melinda Gates).

Tableau 3 : Fonctions des protagonistes au développement de M-Pesa

Nick Hughes :

- Responsable Entreprises Sociales chez Vodafone et principal concepteur du M-Pesa.
- Responsable des solutions de paiement mobile chez Vodafone
- Directeur de SignalPoint Partners (incubation d'entreprises de services mobiles)
- Fondateur de M-Kopa (solution d'électrification via panneaux solaires connectés et monnaie mobile)

Michael Joseph :

- PDG de Safaricom, supervisa le déploiement de M-PESA
- Conseiller auprès de la Banque mondiale sur la monnaie mobile
- Directeur général monnaie mobile chez Vodafone

Jake Kendall :

- Économiste à la Banque Mondiale (département Accès aux services financiers)
- Directeur du programme « Services financiers pour les pauvres » et directeur adjoint recherche et innovation à la Fondation Bill & Melinda Gates
- Chercheur associé à l'Université de Washington
- Directeur du Laboratoire d'Innovation pour les services financiers digitaux chez Caribou Digital

Susie Lonie :

- Responsable commerce mobile pour Vodafone Europe
- Cheffe de projet pour le déploiement de M-Pesa au Kenya
- Directrice commerciale du groupe Vodafone
- Cheffe exécutive Vodacom Afrique du Sud
- Consultante services financiers digitaux (Pyrmont Consulting Ltd)

Ignacio Mas :

- Directeur de la stratégie commerciale chez Vodafone
- Directeur adjoint du programme « Services financiers pour les pauvres » à la Fondation Bill & Melinda Gates
- Conseiller principal pour le programme technologie au CGAP

- Chercheur associé à l'Université Tufts et à la Singapore Management University
- Fondateur du Digital Frontiers Institute

Principales publications :

- Eijkman Frederik, **Kendall Jake** et **Mas Ignacio**, 2010, « Bridges to Cash: The Retail End of M-PESA », Savings and development, 2010, p. 219–252.
- **Hughes Nick** et **Lonie Susie**, 2007, « M-PESA: Mobile Money for the "Unbanked" Turning Cellphones into 24-Hour Tellers in Kenya », Innovations: Technology, Governance, Globalization, 2007, vol. 2, nº 1-2, p. 63-81.
- **Kendall Jake**, Machoka Phillip, Veniard Clara et Maurer Bill, 2011, « An Emerging Platform: From Money Transfer System to Mobile Money Ecosystem », Legal Studies Research Paper Series, 3 mai 2011, nº 2011-14.
- **Mas Ignacio** et Porteous David, 2014, « Pathways to Smarter Digital Financial Inclusion », SSRN Scholarly Paper, 22 novembre 2014.
- **Mas Ignacio** et Radcliffe Daniel, 2010, « Mobile Payments Go Viral: M-PESA in Kenya », SSRN Scholarly Paper, 1 mars 2010.

Source : auteur et CV publics

Au-delà des individus, un certain nombre d'organisations ont pour objectif de porter ou d'animer la recherche-action sur la monnaie mobile et ses déclinaisons. La principale d'entre elles est la Global System for Mobile Communications Association (GSMA), qui a pour objet de « représenter les intérêts des opérateurs mobiles » (GSMA 2018). Elle mène un programme « Mobile pour le développement » particulièrement actif, qui vise à encourager le déploiement de dispositifs de monnaie mobile, de façon à ce qu'ils puissent ensuite être le support de services dans les domaines de la santé, de l'agriculture, de l'énergie, de l'eau, etc. La GSMA constitue la principale source de données sur l'état du développement de la monnaie mobile[96]. Elle produit aussi de nombreux rapports qui visent tant à dresser des états des lieux qu'à formuler des recommandations à destination des acteurs du secteur, aux gouvernements ou aux autorités de régulation nationales. Bien que la GSMA présente son action comme étant tournée vers les plus pauvres, vus comme les premiers bénéficiaires du développement de la monnaie mobile, des tensions ne manquent pas d'apparaître à la lecture des

[96] Ces données font notamment l'objet d'une publication annuelle, les State of the Industry Reports, et alimentent son Mobile Money Deployment Tracker accessible en ligne.

documents produits par la GSMA, qui trahissent aussi le fait que la monnaie mobile est le nouveau relais de croissance des opérateurs téléphoniques : les revenus directs de l'industrie de la monnaie mobile s'élevaient en 2017 à 2,4 milliards de dollars. On notera aussi que le programme Monnaie mobile de la GSMA reçoit le soutien de la Fondation Bill & Melinda Gates, de la Fondation Mastercard, et du Omidyar Network[97].

Les acteurs de la monnaie mobile – et ses principaux auteurs – forment donc un réseau intégré, où ces différents mondes sont intriqués, et qui est connecté aux principales institutions et organisations du développement. Face à la position dominante des insiders du secteur de la monnaie mobile, il apparaît d'autant plus important de développer des analyses critiques sur celle-ci : « les chercheurs devraient être à l'avant-garde du scepticisme responsable face à une large promotion »[98] dont la monnaie mobile fait l'objet (Donovan 2013).

1.3.3. Une monnaie concurrente, captive et lucrative

Pour utiliser la monnaie mobile, les utilisateurs convertissent la monnaie nationale conventionnelle en monnaie mobile, celle-ci prenant alors la place de la première dans la circulation. À mesure que les personnes adoptent un service de monnaie mobile, et que les débouchés ouverts à la monnaie mobile se diversifient, elle tend donc à remplacer la monnaie nationale conventionnelle. Les deux formes sont convertibles entre elles, leur commensurabilité est totale (elles partagent la même unité de compte) et leurs sphères d'usage coïncident (elles peuvent toutes deux servir en paiement de l'ensemble des biens et services) : elles entretiennent donc une relation de substituabilité, qui implique la concurrence (Blanc 2016). La monnaie mobile est concurrente de la monnaie nationale conventionnelle.

Les opérations conduites via monnaie mobile peuvent être distinguées entre les « transactions entrantes » et les « transactions sortantes » (voir Figure 7, p.88). Il y a effectivement un intérieur et un extérieur aux systèmes de monnaie mobile, et l'objectif pour leurs opérateurs est de faire en sorte que la monnaie « reste à l'intérieur ». Mbiti et Weil (2011, p. 22), faisant référence au « cash loop » d'Irving Fisher, définissent la « e-

[97] Fonds d'investissement philanthropique créé par le fondateur de l'entreprise eBay, Pierre Omidyar.
[98] « scholars should be at the forefront of responsible skepticism in the face of widespread boosterism. »

money loop » comme le nombre de transactions qu'une unité de monnaie mobile réalise avant de revenir à un agent et d'être reconvertie. Ils l'expriment avec la formule suivante :

$$longueur\ de\ la\ boucle\ de\ monnaie\ mobile = \frac{2 \times transferts}{dépôts + retraits}$$

Il s'agit donc pour les opérateurs de monnaie mobile d'accroître cette longueur. D'abord en encourageant les utilisateurs à la faire circuler sous cette forme : il faut pour cela en multiplier les possibilités d'usage, pour que d'un simple outil de transfert, la monnaie mobile devienne un moyen de paiement à part entière et universel. Ensuite en en décourageant la reconversion. Alors que la « conversion entrante » (de la monnaie nationale conventionnelle en monnaie mobile) est gratuite, la « conversion sortante » est par contre payante pour l'utilisateur (pour le détail des tarifs de M-Pesa, voir Annexe 4, p. 391). Les individus sont non seulement incités à rejoindre le dispositif (le plus coûteux étant de recevoir un transfert sans être client[99]), mais ils sont aussi incités à conserver la monnaie mobile sous cette forme par la structure des commissions. La monnaie mobile est donc également une monnaie captive.

Si la monnaie mobile est concurrente de la monnaie nationale conventionnelle, notons que le caractère captif de la monnaie mobile fait qu'elle est en partie protégée de la concurrence réciproque de la monnaie nationale conventionnelle. D'autant que la monnaie mobile ouvre – via les transferts qu'elle permet – de nouvelles possibilités : il y a donc également supplémentarité qualitative (Blanc 2016), qui renforce la captivité et la concurrence.

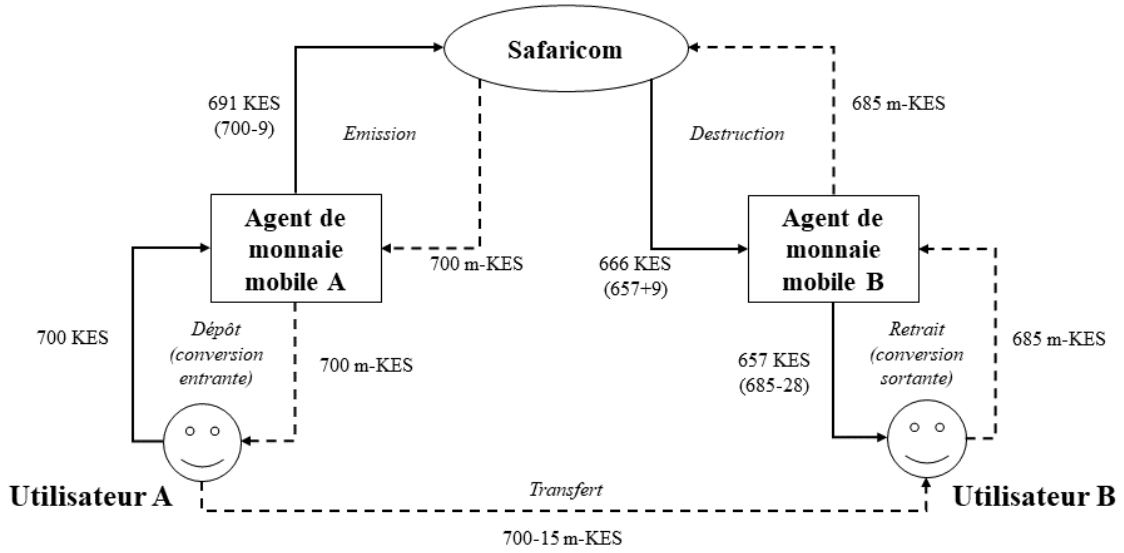
Si les opérateurs téléphoniques entretiennent le caractère captif et concurrentiel de leurs monnaies, c'est enfin – et surtout – car ce sont également des monnaies lucratives : « Le type monnaie lucrative renvoie à une monnaie émise en vue du bénéfice procuré à l'organisation émettrice par son émission et sa gestion. » (Blanc 2013, p. 259). Les services de monnaie mobile constituent un relais de croissance important des opérateurs téléphoniques, qui en tirent des revenus substantiels : Safaricom tire dorénavant 27 % des revenus de M-Pesa (Safaricom 2017). Les opérateurs tirent aussi des bénéfices indirects de leurs services de monnaie mobile, qui permettent de réduire le taux d'attrition de leur clientèle, davantage fidélisée, et de réaliser des économies sur la

[99] L'envoi de monnaie mobile est possible vers n'importe quel numéro. Si le destinataire n'est pas utilisateur du service, il reçoit un code lui permettant de retirer auprès d'un agent la somme envoyée (moins la commission).

distribution de leurs services traditionnels en faisant de la vente croisée (acheter du crédit téléphonique via la monnaie mobile notamment).

Prenons un exemple pour illustrer la lucrativité d'un système de monnaie mobile, celui d'un utilisateur réalisant un transfert. Le schéma suivant représente les flux qui lui sont associés. Les flèches en traits pleins représentent les flux de monnaie nationale conventionnelle (KES) et les flèches en traits pointillés ceux de monnaie mobile (m-KES). L'utilisateur A, qui souhaite envoyer 700 KES à B, convertit cette somme en monnaie mobile (ce qui est gratuit). L'agent de monnaie mobile auquel il s'est adressé gagne quant à lui une commission (qu'il prélève sur ce qu'il reverse à l'opérateur Safaricom). Une fois son compte de monnaie mobile crédité, l'utilisateur A procède au transfert, auquel sont associés des frais (déduits de la somme envoyée[100]). L'utilisateur B, souhaitant reconvertir la somme reçue, s'adresse à un autre agent qui gagne également une commission.

Figure 8: Flux monétaires dans le cas d'un transfert via M-Pesa



Source : auteur, sur la base des tarifs en vigueur

À l'issue du transfert, les utilisateurs ont payé des frais (respectivement 15 KES et 28 KES pour l'expéditeur et le destinataire), les agents ont gagné des commissions (9 KES chacun), et l'opérateur a réalisé un bénéfice de 25 KES.

[100] Ici pour simplifier, car les frais sont déduits du solde du compte (ils s'ajoutent à la somme envoyée). Mais une partie des utilisateurs anticipe les frais et les déduit de la somme qu'ils souhaitent envoyer, ce qui équivaut à la situation présentée ici.

Passons maintenant au second type d'innovation monétaire : celui des monnaies locales. On passe avec elles de monnaies dématérialisées, électroniques, à des monnaies « low-tech » puisque celles-ci prennent la forme de simples billets papier.

2. L'innovation sociale des monnaies locales

Le tropisme souligné en introduction à propos de l'innovation, à savoir la focalisation généralement opérée sur sa dimension technologique, se reflète dans le domaine des innovations monétaires. Alors que les dispositifs décrits dans la section précédente font l'objet d'une large médiatisation et de nombreuses recherches académiques, ceux auxquels nous allons nous intéresser maintenant sont restés plus confidentiels. Pourtant, s'il fallait donner la primauté à l'un ou l'autre type d'innovation monétaire, des critères historiques ou quantitatifs mèneraient au contraire à donner une plus grande importance aux monnaies locales, sociales, ou complémentaires (MLSC). Elles sont en effet largement antérieures aux monnaies mobiles, tout en étant bien plus nombreuses. Il est estimé qu'éxisteraient à travers le monde entre 4 000 et 5 000 de ces « dispositifs d'échange locaux de biens, de services et de savoirs, organisés autour d'une monnaie spécifique permettant à la fois d'évaluer et de régler les échanges » (Blanc et Fare 2012).

Cette différence dans l'appréciation des deux phénomènes peut s'expliquer par plusieurs raisons. En premier lieu, les dispositifs de MLSC se déploient presque toujours à microéchelle. Il est donc facile pour ceux-là de rester relativement invisibles des observateurs extérieurs (ce qui pose des difficultés pour évaluer le nombre exact de ces dispositifs). Les MLSC se révèlent également être un objet difficile à saisir par l'approche économique standard. Celle-ci est en effet « basée sur une approche méthodologique et sur des conceptions théoriques et normatives de la monnaie – son essence, sa taille, son statut, ses normes de régulation – qui s'opposent à la compréhension de l'émergence, des logiques et des impacts de ces nouveaux dispositifs monétaires. »[101] (Fare et Ould Ahmed 2017, p. 2). Le plus souvent, les MLSC sont donc soit ignorées car jugées trop insignifiantes pour avoir un quelconque impact économique, soit considérées comme pathologiques et révélatrices de situations de crises ou de dysfonctionnements du système

[101] « conventional economics is based on a methodological approach and on theoretical and normative conceptions of money – its essence, size, status and regulatory norms – that are an obstacle to understanding the emergence, logics and impact of these new monetary schemes. »

monétaire officiel. Il faudrait dans ce cas se préoccuper des causes sous-jacentes à leur émergence et à leur existence plutôt qu'aux MLC elles-mêmes, vues comme des solutions d'urgence nécessairement transitoires et vouées à disparaître lorsque le « bon » fonctionnement de l'économie est rétabli. Si certains ont pu dénier leur caractère monétaire à ces dispositifs, les pratiques qui y sont mises en œuvre « mettent en jeu des moyens de règlement reconnus par les personnes utilisatrices et qui s'articulent sur une unité de compte spécifique » (Blanc 2006a, p. 12) : il s'agit donc bien d'organisations monétaires à part entière. Il faut donc les comprendre en tant que telles, et non pas par rapport à un idéal de ce qu'il devrait être en matière monétaire.

Dans la mesure où les deux types d'innovations monétaires étudiés ici existent, et qu'ils ont tous deux pour motif de contribuer au développement, il ne nous paraît pas justifié de se focaliser à priori sur l'une ou l'autre de ces innovations. Plutôt que des objets à exclure du champ d'études, nous voyons au contraire dans les MLC – du fait de leurs caractéristiques particulières – des outils pertinents pour répondre à des problématiques de développement local endogène.

De façon à correctement appréhender ce type de dispositifs, nous commencerons par en comprendre la diversité. De façon à en saisir les opportunités pour le développement, nous verrons ensuite de quelles façons ce type d'innovation monétaire s'est exprimé au sud, avant d'en venir plus spécifiquement aux dispositifs kényans qui nous ont intéressés dans le cadre de nos terrains.

2.1. La diversité des monnaies locales, sociales ou complémentaires (MLSC)

Selon les époques, on a vu de façon plus ou moins importante des monnaies – ou des objets monétaires – circuler parallèlement aux monnaies nationales, et être échangées uniquement par un groupe particulier et selon une démarche volontaire. Aborder les monnaies dites locales, sociales, ou complémentaires, c'est d'abord faire face à une « diversité déconcertante »[102] (North 2017, p. 518) à laquelle il faut donner du sens. Les différents qualificatifs de ces autres monnaies renvoient d'abord à une diversité de projets portés par elles, ainsi qu'à une diversité de modalités techniques ou organisationnelles choisies pour les réaliser, qui sont donc propres à chacune : « c'est dans la construction

[102] « bewildering diversity »

de réponses locales à des besoins sociaux locaux, et donc dans des formes d'innovation sociale, que ces monnaies trouvent un socle commun » (Blanc et Fare 2012, p. 68). Étudier les MLSC, c'est aussi être confronté à la pluralité monétaire[103], puisqu'elles entraînent l'emploi simultané de différentes monnaies, soit à travers le recours à différentes unités de compte, soit par l'usage de différents moyens d'échange partageant la même unité de compte.

Voyons d'abord de quelles façons les MLSC ont émergé, et comment elles ont évolué. Cela nous permettra ensuite de souligner les différents types existants. Nous verrons enfin quels sont les potentiels de ces monnaies et quels impacts elles ont montré.

2.1.1. Phylogénie des MLSC

La diversité des dispositifs de MLSC est d'abord le résultat de leur évolution historique. On peut parler ici de phylogénie dans la mesure où les différents dispositifs existants entretiennent des liens de parenté plus ou moins étroits les uns envers les autres : à partir d'expériences pionnières, on a vu « un double mouvement de multiplication et de différenciation » (Ibid., p. 69) au cours duquel les dispositifs nouveaux reproduisaient en partie des modalités des dispositifs précédents, en les adaptant au contexte local et en innovant de façon plus ou moins importante dans leur mise en œuvre. Une vision dynamique de l'émergence et de la différenciation des dispositifs amène ainsi Blanc (2011) à identifier quatre générations de monnaies complémentaires, qui sont chacune « caractérisées par une organisation monétaire spécifique et des relations particulières avec le monde socio-économique et avec les gouvernements »[104]. Ici, une nouvelle génération ne remplace pas la précédente, mais il y a diversification des modèles avec son émergence.

La première génération a été formée par les LETS (Local Exchange Trading Systems), dont le premier est mis en place au Canada en 1983, puis en France avec les SEL (Systèmes d'Echange Local) à partir de 1994. Ce sont des systèmes de crédit mutuel, permettant de comptabiliser les échanges au sein d'un groupe. Ils y organisent une « réciprocité multilatérale » (Servet et al. 1999) : pour chaque échange, le compte de celui

[103] Sur la façon dont la pluralité monétaire est abordée dans la théorie économique, voir Blanc et al. (2018). Sur ses diverses manifestations, voir par exemple Alary et Blanc (eds.) (2013), Servet (2012), Blanc (2000).

[104] « characterized by a specific monetary organization and specific relationships with the socio-economic world and with governments »

fournissant un bien ou un service est crédité, en même temps que celui de la personne qui reçoit est débité du même montant, de telle sorte que la somme des soldes de tous les comptes est à tout moment égale à zéro. Chacun doit donc fournir au groupe autant qu'il reçoit de lui. Ce sont des systèmes purement scripturaux au sein desquels « la monnaie ne préexiste donc pas à l'échange mais lui est consubstantielle », l'émission de monnaie étant « automatique et proportionnée aux échanges » (Blanc 2006a). Ce sont donc des monnaies par nature inconvertibles. Ces systèmes ont d'abord pris la forme de bons d'échange ou de feuilles de compte, puis ont évolué avec l'apparition de l'informatique et d'internet. Ils n'entretiennent pas de relation avec les activités économiques formelles, ni avec toute forme d'autorité publique. Les dispositifs de deuxième génération sont les banques de temps, développées à partir de 1987. Ce sont également des systèmes de crédit mutuel, mais qui utilisent comme unité de compte interne l'unité de temps : l'heure. La valorisation des biens et services échangés se fait dans ce cas en fonction du temps passé à les produire, selon la volonté de reconnaître l'égalité de tous les membres : le temps de chacun est jugé comme ayant la même valeur quelle que soit l'activité menée. Plusieurs exemples existent de partenariats avec des autorités publiques qui voient dans ce type de dispositifs un outil d'action sociale. Mais ils n'établissent en général pas de connexion avec le monde économique formel.

La troisième génération est celle des monnaies locales à proprement parler, qui sont pour la plupart d'entre elles des monnaies papier, convertibles avec la monnaie nationale. Elles sont émises sur la base de la conversion volontaire de la monnaie nationale par les membres du dispositif, cette conversion étant motivée par une volonté de consommation responsable ou d'encouragement de l'économie locale. En Europe, ce type de dispositifs a d'abord été initié en 2001 en Allemagne, et c'est celui qui apparaît aujourd'hui comme le plus dynamique, notamment en France[105]. Ces monnaies peuvent mettre en place des règles de convertibilité spécifiques, par exemple avec une bonification des conversions entrantes (de façon à encourager l'adoption et l'usage de la monnaie), et symétriquement une taxation des conversions sortantes. Dans tous les cas, la valeur de la monnaie locale est garantie par un fonds de réserve en monnaie nationale, constitué par les avoirs convertis par les utilisateurs. Ces dispositifs visent l'inclusion d'un nombre suffisant de prestataires professionnels amenés à constituer les débouchés

[105] On y compte plus d'une trentaine en fonctionnement, ces dispositifs ayant été reconnus par la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire, et dont les potentiels ont été soulignés par un rapport interministériel (Magnen et Fourel 2015).

de la monnaie (mais aussi à la faire circuler entre eux), et des partenariats divers et de différentes envergures existent avec la sphère publique (les autorités locales pouvant par exemple accepter la monnaie en paiement de certains services publics). Enfin, les dispositifs de quatrième génération sont les plus récents et les moins nombreux. Ce sont des projets complexes qui conjuguent les modalités des générations précédentes dans des projets multidimensionnels souvent adossés à un dispositif technologique important. Ils visent notamment l'orientation des modes de consommation au profit de comportements en accord avec les principes du développement soutenable.

Ce qui fait la spécificité de la période récente en termes d'innovations monétaires citoyennes, c'est que la multiplication actuelle des MLSC est « inédite au plan historique » (Ibid., p. 11). Des monnaies parallèles ont circulé de façon récurrente tout au long de l'histoire, mais principalement de façon transitoire et en réponse à des situations de crise, alors que « la vague contemporaine est manifestement durable, même si elle se recompose et se transforme rapidement » (Ibid., p. 15).

2.1.2. Typologies des MLSC

Au sein des MLSC, il est possible d'établir différentes typologies en fonction des critères retenus pour les analyser. On peut d'abord le faire sous l'angle de leurs modalités proprement monétaires : « Une première distinction peut être faite entre les systèmes dans lesquels tous les utilisateurs sont également des émetteurs de la monnaie (systèmes de crédit mutuel) et les systèmes dans lesquels tous les utilisateurs ne peuvent pas émettre de monnaie. La confiance dans ces derniers systèmes dépend soit d'une marchandise qui garantit pleinement la masse monétaire (gagée à 100 %), soit de la crédibilité de l'autorité émettrice (monnaie fiduciaire). »[106] (Moers 1998, p. 11).

Seyfang et Longhurst (2013), dans une revue globale des systèmes de MLSC, identifient quatre types parmi elles. Le premier est composé des dispositifs de crédits de service (service credits), systèmes à base temps tels que les banques de temps (ainsi que les « Time Dollars », qui utilisent des monnaies papier dont l'unité de compte est l'heure). Ils visent à encourager le caractère réciprocitaire de l'entraide et du travail volontaire. Le deuxième est formé par les systèmes d'échange mutuel (mutual exchange schemes), qui

[106] « A first distinction that can be made is between systems in which all users are also issuers of the currency (mutual credit systems) and systems in which not all users can issue currencies. The confidence in these latter systems depends either on a commodity that fully backs the money supply (100% commodity backed), or on the credibility of the issuing authority (fiat currency). »

comprennent les LETS et les SEL. Le troisième type est celui des monnaies locales (local currencies) qui sont des monnaies papier circulant sur un espace défini et qui sont garanties par une réserve en monnaie nationale. Enfin, le quatrième type recouvre les marchés de troc (bartermarkets), qui constituent des espaces spécifiques dans lesquels sont conduits les échanges à l'aide d'une monnaie dédiée, allouée à l'entrée du dispositif.

En s'intéressant aux différents projets portés par ces dispositifs monétaires, Blanc (2011) différencie les monnaies locales, les monnaies sociales, et les monnaies complémentaires (ce qui nous a fait retenir le nom générique de MLSC). Les monnaies locales visent des objectifs territoriaux : elles ont pour but « d'affecter les relations monétaires dans un espace géopolitiquement défini »[107] (Ibid.), de façon à définir et renforcer ce territoire et lui donner un niveau de développement ou de résilience supérieur. Les monnaies sociales « concernent des espaces sociaux, définis par des groupes d'acteurs (ou des réseaux sociaux) »[108] (Ibid.). Ces dispositifs se donnent notamment des objectifs en termes de bien-être collectif, d'inclusion sociale, d'autonomie individuelle ou d'empowerment. La communauté en question peut être préexistante à la monnaie, ou alors se constituer autour d'elle : les acteurs se fédèrent dans ce cas autour de la construction et de la mise en place de l'outil[109]. Enfin, les monnaies complémentaires poursuivent des objectifs premièrement économiques : elles sont « construites vis-à-vis d'espaces économiques, définis par des groupes d'acteurs et d'activités économiques de la production à l'échange, essentiellement considérés comme étant régis par des principes marchands »[110] (Ibid.). Elles visent la protection, la stimulation et/ou la réorientation des activités économiques.

On notera enfin que compte tenu des évolutions récentes, Blanc (2018) est amené à identifier sept groupes de « monnaies alternatives » : les systèmes de crédit mutuel généraliste orientés vers les particuliers, les systèmes de crédit mutuel entre particuliers pour services en base temps, les monnaies locales inconvertibles et forfaitaires, les monnaies locales convertibles, les monnaies de récompense de gestes vertueux, les

[107] « aiming to affect monetary relations in a geopolitically-defined space. »
[108] « they regard social spaces, defined by sets of actors (or social networks) »
[109] Sur cette question de la communauté, voir Blanc (2017) et le chapitre 6 de cette thèse.
[110] « They are built with regards to economic spaces, defined by sets of actors and economic activities from production to exchange, mostly considered as ruled by market principles. »

systèmes de crédit mutuel interentreprises, et enfin les cryptomonnaies. Ces groupes recouvrent les précédents, à part pour celui des cryptomonnaies[111].

2.1.3. Potentiels et impacts des MLSC

Blanc (2006b) cherche à identifier les mobiles justifiant la mise en place de MLSC. Il en voit trois principaux, qui seront repris par Fare (2011) pour examiner la participation des MLSC au développement local soutenable. La première potentialité est la territorialisation des activités. Intrinsèquement, la construction monétaire concourt à la territorialisation des échanges en raison de l'acceptabilité limitée de la monnaie à un territoire ou à une communauté déterminés. Son usage n'est possible qu'au sein d'une sphère d'échange locale, ce qui entraîne des effets de substitution : la demande qui pouvait être en tout ou partie tournée vers l'extérieur du territoire local est dorénavant en partie fléchée en direction de l'économie locale. La propension marginale à consommer des biens produits localement augmente : offre et demande tendent à être davantage enracinées dans le territoire local. Cet ancrage permet une reviviscence territoriale à la base d'une économie dite présentielle, c'est-à-dire la « mise en œuvre locale d'activités qui répondent aux besoins des populations locales » (INSEE). L'usage d'une MLSC s'accompagne également, pour sa circulation, de la création ou de l'activation d'une communauté locale qui, si elle ne préexiste pas à la monnaie, se construit autour d'elle et qui est favorisée par la médiatisation que constitue l'usage de la monnaie (dans le sens de la mise en relation qu'elle favorise). La monnaie participe alors à la construction de liens : de proximité, de clientèle ou interpersonnels à l'intérieur de la communauté d'usage de la monnaie. Les acteurs économiques du territoire sont mis en réseau, ce qui favorise un tissu économique local resserré et plus dense : leur rapprochement peut favoriser une synergie qui sera à la base de l'intégration des filières vers l'établissement de circuits courts et locaux. Enfin, la création et l'implémentation d'une MLC relèvent d'un processus de réflexion et de construction par les acteurs d'un territoire spécifique, sur la base des ressources disponibles et des besoins que l'on souhaite y satisfaire. Cette réflexion, menée collectivement et suivant un processus délibératif accompagnant la construction de l'outil, sert déjà un projet de développement local, dans la mesure où les

[111] Bien que certaines MLC s'appuient sur la blockchain, la technologie sous-jacente aux cryptomonnaies. Nous n'en traitons pas ici et renvoyons pour ce qui concerne les applications de la blockchain aux problématiques de développement à Hernandez (2017), Zambrano, Seward et Sayo (2017), Adams, Kewell et Parry (2018).

acteurs prennent conscience des potentialités de leur territoire, des mécanismes qui y sont à l'œuvre, et le cas échéant, des déséquilibres qu'il s'agirait de corriger. Ainsi, « la construction de la réponse elle-même apparaît dans une certaine mesure comme la réponse recherchée, en tant qu'elle suppose la construction d'un espace de délibération collective autour de règles économiques, alors que les règles économiques ordinaires sont précisément considérées comme inadaptées et insupportables. » (Blanc et Fare 2012, p. 77). En cela, les MLSC ne sont pas seulement des constructions économiques, elles sont aussi et surtout des constructions collectives, dont le processus peut mener à l'empowerment des membres qui y prennent part en leur offrant un espace de participation citoyenne.

La seconde potentialité est la dynamisation des échanges. Les échanges sont dynamisés, car si l'effet de substitution dû à la limitation de la sphère d'usage de la monnaie entraîne une augmentation mécanique du nombre de transactions réalisées au sein du territoire considéré, il y engendre aussi un effet multiplicateur. Les revenus se diffusent dans l'économie locale tandis que les « fuites » hors de l'espace économique considéré sont limitées. L'usage local des revenus d'une production locale est favorisé, la masse monétaire étant confinée dans les limites du territoire. Cet accroissement de la demande tournée vers les acteurs économiques locaux favorise alors le développement d'une offre locale plus large. Des activités économiques sont créées ou développées et ce développement entraîne l'augmentation du volume d'échanges réalisés localement. Si les dispositifs permettent la réinclusion sociale de populations marginalisées et/ou la valorisation de ce que le système conventionnel ne permet pas de valoriser (l'ensemble de la production non marchande), alors le nombre d'acteurs et de leurs transactions augmente, grâce à un surplus de solvabilisation. Certains dispositifs mettent également en place des systèmes de financement de l'économie locale, par exemple par l'accès au crédit ou au microcrédit. Si de tels outils sont mis en œuvre de façon complémentaire à la monnaie, il est attendu de cet effet de dynamisation qu'il soit supérieur.

Enfin, les MLSC peuvent concourir à une transformation des pratiques, des modes de vie et des représentations sociales. Ces monnaies s'appuient sur des règles institutionnelles qui visent à mettre à distance le rapport marchand et permettent, en tant qu'unité de compte, de valoriser aussi ce qui n'en relève pas. Les échanges ne procèdent donc pas seulement de motivations utilitaristes : « La prise de distance à l'égard des règles de l'échange marchand que suppose un tel mouvement renvoie à une tentative de

redéfinition de l'économie, qui est perçue de manière normative comme devant servir les besoins et les aspirations de la société. » (Ibid., p. 80). D'autre part, la solvabilisation supplémentaire qu'elles opèrent permet aux populations jusque-là marginalisées de compter pour la société. Et au-delà de l'empowerment individuel, l'empowerment collectif est favorisé au niveau de la communauté qui se reconnaît et se fait reconnaître dans et via sa monnaie. North souligne que « La recherche suggère que ces circuits d'échange alternatifs permettent à ceux qui les utilisent d'explorer différentes valeurs du rôle de la monnaie, de l'importance de la communauté et de la nécessité de développer des alternatives »[112] (North 2017, p. 534).

Michel et Hudon (2015) font une revue de la littérature pour évaluer les impacts économiques, sociaux et environnementaux des MLSC[113]. Les études d'impact révèlent que les effets économiques sont le plus souvent trop faibles pour être significatifs. Par contre, ces effets sont significatifs pour les populations les plus marginalisées et pour les plus pauvres, pour qui les MLSC donnent accès à des biens et services autrement inaccessibles, augmentent leurs revenus, et augmente leur employabilité. Dans certains cas, les MLSC ont quand même montré qu'elles pouvaient promouvoir l'activité économique locale, aider les entreprises du territoire en augmentant leurs revenus ou en leur donnant accès au crédit. Elles apparaissent aussi avoir un effet stabilisateur sur l'économie, et leur impact apparaît être supérieur en période d'instabilité. Dans le domaine social, les MLSC participent effectivement à consolider les communautés via le renforcement de leur capital social : elles favorisent les relations interpersonnelles, l'extension des réseaux sociaux et donc la confiance. L'inclusion sociale des groupes marginalisés est favorisée, et le travail informel, dont le travail féminin, est reconnu. L'inclusion sociale générée par les MLSC bénéficie en premier lieu aux sans-emploi, à ceux qui ont les revenus les plus faibles, et aux plus âgés. Cette inclusion a des effets psychologiques en termes d'estime et de confiance en soi. Globalement, « les MLSC contribuent à l'amélioration de la qualité de vie en termes de bien-être général » (Ibid., p. 166). D'après les auteurs, les bénéfices sociaux tendent donc à surpasser les bénéfices économiques. Sur le plan environnemental, les auteurs ne peuvent formuler de conclusion, car le nombre d'études qui incluent cette dimension est trop faible. Les MLSC

[112] « Research suggests that these alternative circuits of exchange do enable those who use them to explore different values of the role of money, of the importance of community, and the need to develop alternatives »

[113] L'examen de la littérature académique sur le sujet a conduit les auteurs à retenir 48 études.

apparaissent quand même pertinentes pour favoriser le recyclage, la réduction de la pollution, l'éducation environnementale. Elles peuvent garder les ressources locales et encourager les comportements vertueux. Les modes de consommation qu'elles favorisent sont également davantage respectueux de l'environnement, ou moins intensifs. Les auteurs concluent en pointant le faible taux de participation à ces dispositifs, lié au déficit de connaissance les concernant, ce qui pourrait en limiter les impacts.

Fare et Ould-Ahmed (2017) vont dans le même sens que les auteurs précédents : « Globalement, les MLSC de première et deuxième générations semblent avoir eu plus d'impacts sociaux qu'économiques. L'échelle [des dispositifs] semble être importante »[114] (Ibid., p. 10). Ces impacts sont cohérents avec les objectifs que se donnent ces dispositifs. Les dispositifs de troisième génération présenteraient davantage de potentialités pour ce qui est du développement économique territorial. Mais les auteures déplorent que la plupart des MLSC n'aient pas encore été correctement évaluées. Ces monnaies devraient aussi être articulées à d'autres outils dans le cadre de stratégies de développement territorial s'appuyant sur celles-ci pour en favoriser l'effet de levier.

Voyons maintenant de quelles façons les MLSC ont été développées pour les contextes spécifiques d'économies en développement.

2.2. Les innovations monétaires au Sud

Si on peut déplorer un déficit de recherche sur les MLSC, c'est tout particulièrement le cas pour ce qui est de leurs applications pour les contextes d'économies en développement. Michel et Hudon (2015) soulignent que l'« impressionnante majorité des études » concerne des dispositifs européens, et que l'Afrique est la région la moins considérée par celles-ci. Il est vrai que ce déséquilibre reflète la diffusion géographique des MLSC, qui s'est principalement faite dans les pays dits avancés, et ce pour différentes raisons :

> « Le mouvement des monnaies sociales a d'abord concerné les pays occidentaux et n'a atteint les pays du Sud que marginalement et à partir de la seconde moitié des années 1990 seulement. Le localisme monétaire des monnaies sociales ne peut donc pas être considéré dans son essence comme un corollaire du sous-développement

[114] « Overall the first and second generations of CCS seem to have had more social than economic impacts. Scale seems to be important »

puisqu'il apparaît d'abord comme accompagnant une forme d'organisation économique, sociale ou politique en vigueur dans les pays occidentaux. Plusieurs facteurs expliquent ce décalage entre Nord et Sud. D'abord, la faiblesse, aux suds, des sociétés civiles et d'organisations sociales intermédiaires, distinctes des communautés traditionnelles et indépendantes de l'État, le tout corrélé aux faiblesses de la démocratie. Ensuite, les difficultés rencontrées dans la communication et le transport, qui sont les supports de diffusion des expériences. Le développement de l'internet et de mouvements altermondialistes actifs mis en réseau a réduit quelque peu cette difficulté. Enfin, un rapport à la monnaie et à la solidarité différent de celui occidental, où la monnaie est avant tout le vecteur du marché et de l'individualisme et où les rapports sociaux communautaires traditionnels se sont largement dissous. » (Blanc 2006a, p. 17)

Outre une inégale répartition géographique, on peut aussi relever des différences dans les dispositifs de MLSC mis en place au Nord et au Sud :

> « Les systèmes qui émergent au Sud apparaissent généralement pendant les crises économiques et dans les couches sociales pauvres. Ceux qui émergent au Nord sont plus diversifiés à la fois en termes de couches sociales concernées (des personnes économiquement vulnérables à celle des contre-cultures), et dans les motivations des participants (économiques, écologiques, solidaires, idéologiques, culturelles). »[115] (Fare et Ould-Ahmed 2017, p. 4)

Si les MLSC se sont d'abord développées et diffusées au sein des pays avancés, on a quand même vu, dans un second temps, celles-ci se diffuser dans les pays en développement. Moers (1998), passant en revue les dispositifs y existant, relève des exemples au Mexique à partir de 1994, en Argentine et en Équateur à partir de 1995, et au Sénégal à partir de 1998. Le continent africain est demeuré jusque récemment en retrait de la dynamique de diffusion des MLSC. Le dispositif mentionné par Moers est le Doole, mis en place à Dakar par l'ONG ENDA. Il s'agissait d'un système de « bons de travail » dont l'unité de compte était l'heure : après le paiement de 500 FCFA, chaque membre recevait l'équivalent de 5 heures en bons, échangeables avec les autres membres. L'ampleur et le dynamisme qu'a eu ce dispositif sont difficiles à évaluer. Des projets ont été mis sur pieds, l'un de monnaies régionales au Sénégal, développé à partir de 2011, et

[115] « Systems that emerge in the global South usually come into being during economic crises, and in impoverished social strata. Those that emerge in the North are more diversified both in the social strata concerned (ranging from the economically vulnerable to the countercultural), and in the motivations of the participants (economic, ecological, solidarity, ideological, cultural). »

l'un d'une banque de temps nationale en Tunisie, à partir de 2012.[116] Mais ces projets n'ont pas été concrétisés en raison de résistances politiques. C'est à partir de 2013 qu'on a vu plusieurs dispositifs être développés à partir du Kenya et y être répliqués, ainsi qu'en Afrique du Sud (où circulent le B-rand et le K'Mali). Avant d'en venir aux monnaies kényanes, examinons trois exemples importants de MLSC au sud.

2.2.1. En Argentine, le *Trueque*

Le système du Trueque émergea en 1997 dans la région de Buenos-Aires en Argentine (North 2007). Son histoire débute deux ans plus tôt avec la création d'un système de crédit mutuel sur le modèle des LETS (fonctionnant grâce à des cartes papiers et des fichiers informatiques). En 1996 sa croissance conduit à ce qu'une monnaie manuelle papier soit créée pour faciliter son fonctionnement (Saiag 2013). Une alternative au système purement scriptural était également recherchée pour éviter le besoin de centralisation de l'information (Blanc et Fare 2012). Les premiers billets étaient alors simplement photocopiés et découpés aux ciseaux (Gómez 2013). Ces billets servaient dans le cadre de ferias, des places de marché organisées pour y échanger en utilisant le creditos, l'unité de compte interne au système. Chaque utilisateur s'en voyait alloué un certain montant à son entrée dans le système. Si on parle souvent de « clubs de troc », il s'agit bien de dispositifs mobilisant une monnaie spécifique.

D'un projet conçu par et pour les entrepreneurs selon des objectifs économiques (Ould-Ahmed 2010), on a assisté à une massification du recours au Trueque avec le déclenchement de la crise argentine, les plus pauvres et ceux qui étaient les plus durement touchés adoptant le système par nécessité, en particulier en réaction au manque de pesos. Après sa large adoption, le Trueque a traversé une importante crise en 2002 : une partie de l'explication réside dans les conflits de gestion, la surémission de billets et l'inflation qui en a résulté, mais aussi à cause de l'évolution de la composition du groupe avec le processus de massification. Avec un grand nombre de personnes rejoignant le dispositif par nécessité, l'équilibre dynamique du groupe de « prosommateurs » (chaque membre étant à la fois producteur et consommateur) est devenu instable : beaucoup s'y sont joints pour y trouver des produits alimentaires, sans que l'offre ne permette de répondre à cette demande. Bien que le Trueque s'inscrivait dans une situation de crise

[116] Voir Dissaux (2013a; 2013b).

sévère, il a soutenu les besoins fondamentaux d'une grande partie de la population argentine. Selon Gómez (2013), en 2001-2002, le Trueque comptait 2,5 millions d'utilisateurs, soit 20 % de la population active. Pour ce qui est des plus pauvres, 33 % réussissaient à couvrir le quart de leurs besoins grâce au Trueque, 42 % couvraient la moitié de leurs besoins par ce biais, 18 % en couvraient les trois quarts et 7 % en couvraient la totalité. Il a également soutenu, au moins partiellement, le tissu économique local.

2.2.2. Depuis l'Afrique du Sud, le *Community Exchange System*

Le Community Exchange System (CES) est une plateforme internet permettant la gestion et l'animation de systèmes d'échange locaux. Il est né en Afrique du Sud en 2003, de la volonté de créer dans la ville de Cape Town un groupe d'échange sur le modèle des LETS. D'abord basée sur une comptabilité papier, une interface informatique fut développée pour permettre la gestion décentralisée des échanges via internet. L'infrastructure technique fut ensuite ouverte pour permettre à tout groupe désireux de se créer de pouvoir y recourir, la plateforme hébergeant les services de gestion de tous les groupes qui se constituent indépendamment les uns des autres. L'interface du système permet à chaque membre de connaître le solde de son compte, mais aussi de visualiser le solde de tout autre membre du groupe. Des listes d'offres et de demandes permettent à chacun de faire connaître les biens et services qu'il propose et de trouver ceux dont il a besoin. Si la comptabilisation se fait en ligne, les échanges quant à eux prennent lieu entre personnes d'un même espace géographique limité, par exemple au sein d'un même quartier. Des évènements peuvent également être organisés, tels que des jours de marché.

Après la constitution du groupe de Cape Town, d'autres groupes suivirent rapidement, à Johannesburg et Pretoria, puis dans d'autres grandes villes d'Afrique du Sud. Huit se constituèrent dès la première année. Le Cape Town Talent Exchange (CTTE) connut une croissance importante : il comptait 5 500 membres en 2013. Il était suivi du groupe de Johannesburg qui regroupait 3 à 4 000 membres. En tout, le système était utilisé par 8 à 10 000 personnes à travers l'Afrique du Sud. Aujourd'hui, 56 groupes existent dans le pays. En termes de nombre de membres et de dynamisme des échanges, l'activité du CES reste néanmoins concentrée autour des quelques groupes historiques. Celui de Cape Town est resté particulièrement actif jusqu'aujourd'hui. Le CES a également été

massivement adopté en dehors d'Afrique du Sud : globalement, on dénombre un total de 949 groupes répartis dans 89 pays[117], en particulier en Europe, aux États-Unis et en Australie.

Une recherche anthropologique au sein du CTTE avance que ces systèmes d'échange « peuvent offrir une alternative au système économique actuel, permettant une approche centrée sur les relations qui peut être assimilée à un type d'économie du don, centrée sur le principe de réciprocité et favorisant un esprit d'abondance plutôt que de rareté. »[118] (Coetzee 2010). Il apparaît cependant que cette possibilité s'est, dans le cas du CES, matérialisée uniquement pour les classes moyennes, desquelles est issue la quasi-totalité des utilisateurs. Le CES semble de ce point de vue avoir manqué son objectif initial qui, d'après les mots de son créateur, était qu'il « constituerait un réel effort d'atteindre tous ceux qui avaient été marginalisés par l'économie conventionnelle »[119] (Jenkin 2004). La démarche de création du CES s'inscrivait alors dans celle de la lutte antiapartheid et visait l'intégration socio-économique de l'ensemble de la population sud-africaine : « Notre approche depuis le début était très politique. Nous voulions créer une nouvelle façon de "fabriquer" la monnaie en rupture complète avec sa forme actuelle. »[120] (Ibid.). Déçus par l'absence de changements au sein de la société sud-africaine alors que les évolutions politiques les laissaient espérer, la lutte s'est déplacée du terrain politique à celui de l'économie. Mais il semble que le CES n'ait pas encore réussi à atteindre la frange la plus marginalisée de la population sud-africaine, en particulier celle des townships noirs.

2.2.3. Au Brésil, le *Palmas* et les monnaies locales des Banques communautaires de développement

Le cas brésilien est particulièrement remarquable pour ce qui est de l'emploi de MLSC dans une perspective de développement territorial. En effet, en 2018 on compte 107 banques communautaires de développement (BCD), chacune utilisant sa propre monnaie dans le cadre d'une méthodologie intégrée de développement local.

---

[117] Données de https://www.community-exchange.org/, consultées le 15 mars 2018.

[118] « can provide an alternative to the current economic system, allowing for a relationship-centred approach to exchange that can be likened to a type of gift economy, centred on the principle of reciprocity, and fostering a spirit of abundance over scarcity. »

[119] « be a serious attempt to draw in those who had been marginalised by the conventional economy. »

[120] « Our approach from the start was very political. We wanted to create a new way of 'doing' money that would break completely with the traditional way of 'doing' it. »

La première des BCD a été la banque Palmas, créée dans le quartier du Conjunto Palmeira, en banlieue de Fortaleza, dans le Nordeste brésilien. La genèse de cette structure est intrinsèquement liée à l'histoire de ce quartier, né en 1973 avec l'arrivée de ses premiers habitants : 1 500 familles qui avaient été déplacées de force depuis la côte pour laisser place à des projets d'aménagement touristique. Ces personnes furent alors livrées à elles-mêmes dans une zone dénuée de toute infrastructure de base ou de services publics (Melo 2009). Y poussait seulement un grand nombre de palmiers, d'où son nom de Conjunto Palmeira. Se mit en place un processus collectif d'auto-organisation pour aménager ce nouveau lieu de vie, et y améliorer autant que possible la condition de ses habitants. Cette mobilisation s'organisa autour de l'Association des habitants du Conjunto Palmeira (Associação de Moradores do Conjunto Palmeira, ASMOCONP) créée en 1981, et dont les conférences populaires intitulées « Habiter l'inhabitable » avaient pour but de planifier le développement sur le long terme, par la détermination d'objectifs prioritaires et la définition des modalités d'action à mettre en œuvre à travers un processus de délibération collective.

Les actions menées permirent un progressif aménagement du quartier et une amélioration graduelle des conditions de vie. Deux constats persistaient néanmoins : la pauvreté restait globalement importante parmi les habitants du quartier, et son développement amenait les plus pauvres à devoir en partir du fait du renchérissement du coût de la vie accompagnant ce développement. Apparu alors comme nécessaire d'agir sur l'économie locale elle-même : de là, « Au cours de l'année 1997, 96 réunions se sont tenues avec les habitants, producteurs, commerçants et leaders du quartier, en vue d'élaborer un projet qui puisse faciliter la circulation des revenus des habitants à l'intérieur de la communauté » (de Melo Neto Segundo 2011). Cette volonté d'agir sur l'économie locale partait notamment du constat de la fuite des ressources locales, du fait que 80 % de la consommation des ménages était réalisée à l'extérieur du quartier (Meyer 2012). La conclusion de cette réflexion sur l'économie locale et ses dynamiques était donc que « Nous ne sommes pas pauvres, mais nous le devenons car nous achetons tout en dehors du quartier. » (de Melo Neto Segundo 2011). Il s'agissait alors d'y initier une dynamique de développement endogène : c'est selon cet objectif que fut créée la banque Palmas en 1998. Celle-ci n'a de banque que le nom puisqu'elle ne possède pas de licence bancaire et par conséquent n'est pas autorisée à collecter de dépôts. C'est avant tout une structure de projet développée à partir de l'ASMOCONP, portée et animée par les membres de la communauté. Les orientations de la banque sont débattues et les décisions

sont prises au sein du Forum Economique Local (FECOL), qui réunit les habitants, les responsables de l'ASMOCONP et ceux de la banque Palmas. La banque constitue donc aussi un espace de réflexion et de délibération collective, qui permet à des populations traditionnellement exclues de prendre part au débat citoyen, à l'échelle du quartier.

L'objectif principal de la banque Palmas était d'encourager la circulation monétaire au sein du quartier, notamment par la plus grande solvabilisation des besoins de ses habitants. Elle a donc développé différents dispositifs d'échange et de financement pour atteindre ce but. Sur le modèle argentin, des foires d'échange furent d'abord organisées pour les habitants du quartier. Des réunions bihebdomadaires étaient l'occasion pour eux de se rencontrer, et d'échanger les produits qu'ils fabriquaient. Ces échanges étaient organisés autour de la première monnaie sociale de la banque Palmas : le Palmares, lancé en 2000. Parallèlement, une carte de crédit fut créée pour le quartier, la Palmacard, qui permettait aux familles de disposer d'avances de 20 à 100 BRL (4 - 22 €) pour consommer dans les commerces locaux affiliés à la banque Palmas. La Palmacard était une simple carte en papier sur laquelle était porté le montant du crédit accordé par la banque à son porteur, et sur laquelle les commerçants retranchaient les sommes dépensées au fur et à mesure que le crédit était utilisé. Les commerçants se rendaient ensuite à la banque Palmas qui leur réglaient les sommes correspondantes. Ces systèmes permirent une première action sur l'activité du territoire, mais ils présentaient des limites. Pour ce qui est du Palmares et des clubs de troc, les participants apportaient globalement les mêmes types de biens (habits, produits artisanaux) mais cherchaient tous à se procurer des biens qui n'étaient que très peu proposés (principalement des biens alimentaires). Existait donc un problème d'offre dont il s'agissait de favoriser la diversité. Pour ce qui est de la Palmacard, les commerçants devaient se rendre à la banque Palmas pour obtenir leurs fonds, ce qui leur imposait des délais de paiement. La Palmacard, bien que permettant aux familles d'avoir accès au crédit, ne permettait donc pas d'encourager la circulation monétaire de façon optimale au niveau du quartier.

C'est pour dépasser ces limites et augmenter son impact sur le territoire que la monnaie Palmas fut lancée[121] en octobre 2002, et insérée dans une stratégie globale de développement endogène qui s'organise autour de trois piliers : le microcrédit à la production, le microcrédit à la consommation, et la monnaie sociale. Les microcrédits à

[121] Avec l'appui momentané de l'ONG néerlandaise Strohalm.

la production sont émis en réaux brésiliens, permettant aux entrepreneurs d'acquérir en dehors de la communauté les moyens de production dont ils ont besoin pour développer leurs activités au sein de la communauté. Ces crédits ont un montant de 450 à 500 BRL (100-110 €) et sont émis à un taux d'intérêt mensuel de 2 à 2,5 %. Les taux varient avec les différents types de crédits offerts, en fonction des différents types d'entrepreneurs. Les crédits Bolsa Familia, ouverts aux bénéficiaires du programme, atteignent jusque 150 réaux, à un taux de 1,5 % par mois. Les microcrédits à la consommation sont quant à eux émis en monnaie sociale. Cela permet à la consommation ainsi financée de bénéficier premièrement à l'économie locale, et à la demande supplémentaire d'être adressée aux entrepreneurs du quartier[122], sans que le crédit ne puisse être dépensé en dehors du territoire. Ces crédits ont un montant équivalent à 50 – 200 BRL (10-45 €), la somme accordée augmentant progressivement avec le bon remboursement des crédits précédents. Les crédits à la consommation sont émis avec un taux d'intérêt nul, seule une taxe administrative de 1 % de la valeur du prêt est prélevée pour couvrir les frais de fonctionnement de la banque. Ces outils permettent donc d'ancrer localement offre et demande, et de créer un réseau articulé de producteurs et de consommateurs, le recours à la monnaie sociale permettant de répondre en partie aux limites de la microfinance traditionnelle (Dissaux et Meyer 2016). La monnaie est ici appariée avec d'autres outils, selon un objectif de restructuration de l'économie locale. Le crédit n'est pas émis sur la base des collatéraux dont disposent les emprunteurs : les agents de crédit fondent leurs décisions sur les critères classiques d'évaluation des projets d'investissement, mais aussi sur une consultation des membres de la communauté et du voisinage de la personne qui demande un crédit. Le contrôle sur l'émission du crédit est donc davantage social que purement économique, les activités des BCD « développent le potentiel de mobiliser les investissements locaux et de financer la consommation et la production par le biais de réseaux sociaux entre les individus et de formes non matérielles de garantie et de contrôle » (de França Filho et Scalfoni Rigo 2015). Tout le monde a accès au crédit, entendu dans les deux sens de ce terme, même les personnes étant interdits bancaires dans le système formel (qui doivent dans ce cas présenter un garant). Malgré ce plus grand accès au crédit, le taux de non-remboursement n'est que de 2,5 %, inférieur aux 6 – 8 % des banques commerciales (de França Filho et al. 2012). Par ailleurs, la banque Palmas conduit aussi des activités de développement du capital humain des habitants, par la

[122] En 2013, 250 commerces acceptaient la monnaie Palmas, sur les 457 présents dans le quartier.

professionnalisation et l'insertion des jeunes à travers la Palmatech. L'incubation d'entreprises et l'organisation de la commercialisation des produits du quartier (avec des marchés ou des foires) participent à l'objectif général d'inclusion socioproductive du plus grand nombre. Enfin, des cartographies de la production et de la consommation permettent d'identifier les investissements nécessaires par rapport aux besoins des habitants du territoire.

Cette méthodologie globale d'action a permis une internalisation progressive de la consommation au sein du Conjunto Palmeira. En 2008, 95 % des achats des habitants de la communauté étaient réalisés dans le quartier, contre 20 % en 1997. L'offre locale s'est diversifiée grâce au financement, et cette offre locale a été soutenue à travers la demande, plus largement solvabilisée et fléchée en direction des entrepreneurs du quartier grâce à la monnaie sociale. Si cette dernière a joué un rôle économique, on remarque qu'elle a aussi été un outil de mobilisation et de sensibilisation, autant qu'un outil symbolique (Fare, De Freitas et Meyer 2013). Dans le cas de la banque Palmas, la démarche mise en œuvre a eu un impact éducatif dans la mesure où « La monnaie sociale fonctionne également comme un instrument pour les communautés à faible revenu afin de mieux comprendre les notions des aspects monétaires de l'économie »[123] (Braz, Neiva et Nakagawa 2014). En plus d'agir sur l'économie du quartier, la monnaie sociale agit sur les comportements en éduquant à l'importance d'une consommation locale dans une perspective de développement.

Malgré un dialogue d'abord difficile avec les institutions du pays (Vasconcelos Duran Passos 2015), la banque Palmas a été reconnue comme un acteur pertinent pour la mise en œuvre des politiques publiques nationales de réduction de la pauvreté. Un accord de coopération technique a notamment été signé entre la banque Palmas et le Secrétariat National à l'Economie Solidaire (SENAES) et un dialogue s'est instauré avec la banque centrale. L'Institut Palmas, créé en 2003, accompagne les communautés désireuses de répliquer la méthodologie, fédère l'ensemble des BCD, et les représente auprès des acteurs publics ou privés. Un certain nombre d'accords ont notamment été noués avec des banques commerciales, permettant aux BCD la diversification de leurs activités avec

[123] « The social currency also works as an instrument for low income communities to better understand the notions of the monetary aspects of economics »

la fourniture de services de correspondance bancaire[124], et un meilleur accès au financement[125] (Meyer 2012).

Les BCD « conçoivent le « développement » comme un renforcement et une potentialisation des énergies endogènes du quartier : il s'agit de promouvoir les capacités territoriales à travers la création et la dynamisation de réseaux solidaires de producteurs et de consommateurs locaux » (Fare, De Freitas et Meyer 2013). « Au-delà d'une institution traditionnelle de microfinance, cette banque communautaire vise le développement du quartier comme un tout et non celui d'individus isolés. Elle part du principe que personne ne vainc la pauvreté seul. » (de Melo Neto Segundo 2011)

2.3. Les monnaies locales kényanes

En 2018, six monnaies locales sont en circulation au Kenya. Cinq d'entre elles partagent les mêmes caractéristiques et ont fait l'objet de notre étude, dont les résultats seront présentés dans les chapitres suivants. Elles circulent en contexte urbain, à l'échelle de différents bidonvilles des périphéries des deux principales villes du pays, Nairobi et Mombasa. Nous présentons ici la genèse de ces dispositifs ainsi que leurs modalités de fonctionnement. La sixième monnaie locale a été lancée plus récemment et se différencie des cinq autres par son contexte et ses modalités de mise en œuvre (en contexte rural et en lien avec des activités agricoles). Elle n'a pas fait l'objet de notre étude. Le tableau suivant synthétise les informations relatives à ces six monnaies.

[124] Alors qu'il n'y avait jusque-là aucune agence bancaire à proximité du quartier (la plus proche était située à 10 km de là), les habitants pouvaient dorénavant, directement depuis les locaux de la banque Palmas, consulter leur compte en banque, y déposer et retirer des fonds, payer leurs factures ou rembourser les crédits contractés auprès des institutions financières commerciales. La banque Palmas est rémunérée pour ces opérations, ce qui lui procure une source complémentaire de financement.

[125] En 2005, un accord avec la Banque Populaire du Brésil donne à la Banque Palmas accès à une ligne de financement. En 2010, un autre accord avec la Caixa Econômica, qui verse l'ensemble des transferts sociaux du pays, et notamment la Bolsa familia, fait de la banque Palmas un relais de distribution pour ces transferts, les bénéficiaires pouvant alors choisir d'en recevoir une partie en monnaie Palmas. Ce partenariat lui permet aussi de prêter au nom de la Caixa Econômica, mais à des conditions plus strictes que celles normalement appliquées par la banque Palmas. Enfin, le partenariat noué avec la Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social (BNDES), qui est une banque de développement publique, donne accès à la banque Palmas à des fonds qu'elle est libre de gérer selon ses propres critères.

Tableau 4 : Spécifications des six monnaies locales kényanes

Nom	Localisation	Contexte	Date de mise en circulation	Nombre de membres	
				Octobre 2015	Fin 2017
Bangla-Pesa	Bangladesh, Mombasa	Urbain (bidonvilles)	Novembre 2013	223	217
Gatina-Pesa	Kawangware, Nairobi		Octobre 2014	87	307
Kangemi-Pesa	Kangemi, Nairobi		Avril 2015	104	248
Lindi-Pesa	Kibera, Nairobi		Aout 2015	61	258
Ng'ombeni-Pesa	Mikindani, Mombasa		Aout 2015	65	204
Miyani-Pesa*	Miyani, Kilifi	Rural	Aout 2017	/	36

* monnaie non étudiée

Source : auteur et données GE

2.3.1. La genèse des monnaies locales kényanes

Pour comprendre l'histoire des monnaies locales kényanes, nous en présenterons d'abord leur principal architecte, ainsi que le projet-pilote qui les a précédées. Nous nous intéressons ensuite à la construction de la première des monnaies locales actuelles, le Bangla-Pesa, sur le modèle de laquelle les suivantes ont été répliquées.

2.3.1.1. Le fondateur William Ruddick

Blanc et Fare (2012), étudiant le processus de diffusion des MLSC, relèvent que « le processus de mobilisation des acteurs résulte généralement d'un fondateur militant ». Dans le cas des monnaies locales kényanes, le passeur et initiateur de ces projets est William O. Ruddick[126]. D'origine américaine, il arrive au Kenya en 2008, où il s'y installera jusqu'aujourd'hui. Physicien de formation, il est arrivé dans le pays dans le cadre des Peace Corps[127] pour mener des activités d'enseignement. Préoccupé par les

[126] Pour une présentation de celui-ci, ainsi qu'une rencontre avec les personnes qui ont fait l'un des deux terrains de notre thèse, voire la très belle vidéo produite par Canvas TV (2016).

[127] Programme de volontariat organisé par le gouvernement des États-Unis.

problèmes de développement du pays, notamment par le manque d'opportunités offertes aux jeunes, et par le taux de chômage élevé en résultant, ses réflexions évoluèrent de la physique à l'économophysique, qui est l'application des théories et des méthodes de la physique aux problèmes économiques. Ce champ de recherche s'est en particulier intéressé aux marchés financiers, pour lesquels de telles modélisations permettent de prendre en compte les phénomènes d'émergence des systèmes complexes, impliquant des dynamiques stochastiques ou non linéaires. Pour Ruddick, de même qu'il y a dans le monde physique une gamme de particules aux propriétés diverses et interagissant suivant un ensemble de lois, on peut modéliser le monde socioéconomique en définissant une typologie d'agents et leurs différentes interactions. La principale différence entre le monde physique et le monde social étant que les règles peuvent, dans le second, être modifiées. À l'inverse d'une économie naturalisée dont les règles de fonctionnement seraient immuables, les échanges sont régis par des règles qu'il est possible de faire évoluer, via par exemple l'introduction de monnaies locales. Dans cette réflexion, la modélisation occupe une place importante : elle constitue un outil de prédiction des effets attendus de la mise en place de tels dispositifs (Ruddick 2017).

Pour Ruddick, ce sont notamment les mécanismes régissant la création monétaire qu'il s'agit de faire évoluer, ou de compléter. Contrôlés par les banques privées et régis par des principes capitalistes marchands, ils sont vus comme générateur d'inégalités, d'instabilité économique, et responsables d'un défaut de financement des activités productives répondant aux besoins des populations. Ce regard critique sur le rôle des banques est notamment porté au niveau international par le groupe « Positive Money », qui formule des propositions de réformes (voir Dyson, Jackson et Hodgson 2014), et dans lequel Ruddick se reconnaît. Sa réflexion sur la monnaie et la manière dont elle peut affecter la société a rencontré le sujet des monnaies locales au grès de divers échanges, en particulier au sein de groupes de permaculture. Il se voit alors offrir l'ouvrage The Future of Money, de Bernard Lietaer (2002), vis-à-vis duquel il est très enthousiaste. Après d'autres lectures et des discussions avec plusieurs porteurs de projets (Susan Witt[128] et Michael Linton[129] notamment), l'outil des monnaies locales apparaît à Ruddick comme pouvant répondre aux problématiques de développement local des communautés

[128] Directrice exécutive du Schumacher Center for a New Economics, elle a été cofondatrice du BerkShares (monnaie locale de la région du Berkshire dans le Massachusetts).

[129] Créateur en 1983 du premier LETS en Colombie-Britannique.

kényanes où il intervenait. Il trouve des inspirations dans les expériences du Berkshares dans le Massachussetts, des bons de récompense utilisés à Curitiba au Brésil, de la monnaie Palmas au Brésil, du Brixton Pound en Angleterre et du WIR suisse.

Les monnaies locales constituent également pour Ruddick un outil permettant de repenser l'aide au développement. L'aide conventionnelle n'aurait selon lui que des impacts positifs de court terme, disparaissant une fois les projets terminés, générant par-là de l'instabilité et entretenant une culture de la dépendance. Les monnaies locales présentent l'avantage de permettre à l'aide de rester sur les territoires d'intervention, d'en permettre la traçabilité, de générer davantage d'implication communautaire par la décentralisation des interventions (Ruddick 2013). Dans le but de développer des dispositifs de MLSC, il fonde l'organisation Koru Kenya en 2009, devenue la Grassroots Economics Foundation[130].

2.3.1.2. La première expérience de l'Eco-Pesa

La première monnaie locale utilisée au Kenya a été développée dans le cadre d'un projet à visée environnementale, les bidonvilles souffrant d'un grand nombre de problématiques dans ce domaine. Du fait de l'inexistence d'un système d'évacuation et de retraitement, les déchets s'y accumulent ou y sont brûlés, ce qui entraîne la contamination des eaux et des sols, l'assimilation par les habitants de substances toxiques (par voie directe ou indirecte via les animaux élevés sur place et consommés). Le paludisme, le choléra et d'autres maladies infectieuses se développent également dans ce contexte. Enfin, du fait de l'urbanisation croissante, ces zones sont quasi totalement déboisées. L'objectif du projet était donc de favoriser la collecte des déchets et la plantation d'arbres dans les bidonvilles d'intervention. Plutôt que de payer directement en monnaie nationale pour ces opérations à partir des fonds apportés pour cela, ils ont servi à l'émission d'une monnaie locale. Le recours à celle-ci devait permettre d'atteindre les objectifs du projet, tout en soutenant l'économie locale. Il était porté par une ONG internationale, *Eco-Ethics International Union*, qui en a assuré le financement, pendant que Ruddick en a développé le volet monétaire.

Le projet Eco-Pesa débuta par trois mois de recherche, de sensibilisation et de discussions avec les acteurs des trois bidonvilles de Kongowea[131], situé à proximité de

[130] http://grassrootseconomics.org/
[131] Kisumu Ndogo, Shauri Yako et Mnazi Mmoja.

Mombasa, où il devait être mis en place. Le concept de monnaie locale fut présenté aux habitants, et des ateliers organisés pour qu'ils se familiarisent à son usage. Des jeunes furent sélectionnés par les aînés pour concevoir l'iconographie des billets à partir d'images locales. Après cette phase de préparation, la circulation de l'Eco-Pesa débuta en août 2010. La monnaie locale fut d'abord introduite via l'allocation d'une somme forfaitaire (50 Eco-Pesa, correspondants à 50 KES, et équivalents à 0,5 €) à chacune des personnes s'étant inscrite pour participer au projet : les propriétaires de microentreprises (75 se sont portées volontaires pour accepter la monnaie dans leurs commerces) et les jeunes (volontaires pour participer aux opérations environnementales et être rémunérés en Eco-Pesa). Une première phase d'un mois avait pour but d'initier la circulation de la monnaie, phase durant laquelle il était possible de convertir ses shillings kényans en Eco-Pesa à un taux bonifié (100 shillings permettant d'obtenir 120 Eco-Pesa), pendant que la reconversion des Eco-Pesa en shillings était découragée par l'application d'une taxe équivalente à la bonification. La monnaie locale fut ensuite rendue pleinement convertible en même temps qu'elle commença à être injectée via la mise en œuvre des actions environnementales : des opérations de collecte de déchets pour lesquelles les participants étaient rémunérés en Eco-Pesa[132]. Une fois injectée par ce biais, la monnaie pouvait être dépensée auprès des commerces participants, dont les propriétaires pouvaient la faire circuler entre eux pour leurs achats ou auprès des jeunes en échange de services. Elle pouvait être reconvertie en shillings, uniquement par les commerçants membres du réseau une fois qu'ils l'avaient reçue en paiement.

Vingt tonnes de déchets furent collectées dans le cadre du projet, qui mobilisa un millier de personnes, et trois pépinières gérées par dix personnes furent créées. Un total de 26 400 EP fut injecté[133] dans les communautés cibles. Sur la base des données de trois mois de circulation à partir de son introduction, l'impact de l'Eco-Pesa a été évalué (Ruddick 2011). Son principal effet a été de favoriser les échanges, évalués à 313 200 EP en trois mois, soit près de 12 fois la somme injectée. L'injection de monnaie a profité à l'économie locale, et on peut ici faire l'hypothèse que cet impact a été amplifié par l'effet multiplicateur supérieur induit par l'usage de la monnaie locale. La circulation de la monnaie locale n'était pas non plus identique à celle de la monnaie nationale :

[132] 5 Eco-Pesa par sac.

[133] 77 % en paiement des opérations environnementales et 23 % via les inscriptions initiales et les conversions de Shillings en Eco-Pesa.

« L'un des effets d'Eco-Pesa a été d'encourager le commerce en général, chroniquement sous-utilisé dans les trois localités, et de faciliter le commerce interentreprises, qui étaient tous deux faibles en raison de la rareté des shillings. […] Durant le projet, une situation courante était celle où le propriétaire d'une entreprise cherchait à payer spécifiquement avec Eco-Pesa pour des biens ou services d'une autre entreprise parce qu'il avait confiance dans le fait que le propriétaire de l'autre entreprise reviendrait vers lui pour dépenser les mêmes Eco-Pesa plus tard pour d'autres services. […] Une autre situation courante était celle où un groupe de trois entreprises ou plus utilisait l'Eco-Pesa comme moyen de comptabiliser leurs échanges plus fréquents que lors de l'utilisation de la monnaie nationale, car la monnaie nationale était plus difficile à obtenir, en raison de sa facilité à circuler hors de la communauté ».[134] (Ibid., p. 7-8)

80 % des microentreprises participantes ont noté un changement dans leur activité, avec en moyenne une augmentation de 22 % de leurs revenus et un impact positif sur leur nombre de clients. Le projet a constitué pour les jeunes une opportunité d'emploi bienvenue. Certains ont trouvé dans la monnaie locale un moyen d'épargner, en utilisant l'Eco-Pesa pour les besoins quotidiens, et en conservant leurs shillings pour d'autres usages. Enfin, les résidents des zones concernées exprimaient leur fierté de disposer de leur propre monnaie, qui donnait une identité positive à leur communauté.

La dynamique d'acceptabilité de la monnaie est intéressante à observer. En effet, dans un premier temps, le manque de sensibilisation et de compréhension a constitué un obstacle. Après une première période durant laquelle l'acceptabilité de la monnaie n'était pas établie, les résistances disparurent dès lors que les activités environnementales furent lancées, et que davantage de personnes prirent part au projet. L'acceptabilité fut croissante avec l'injection de monnaie à mesure que les activités étaient mises en œuvre, et elle fut encouragée par la suppression des taxes à la reconversion. L'usage de la monnaie locale connaissait un pic suite à son introduction lors des opérations environnementales, une part significative étant reconvertie dans la semaine suivante.

[134] « One of the effects of Eco-Pesa was to encourage general trade, chronically underutilized in the three villages, and facilitate business to business trade, both of which were weak due to the sparsity of shillings. [...] During the programme, a common situation was one where one business owner might seek specifically to pay with Eco-Pesa for another business' goods or services because she or he believed that that the other business' owner was likely to come back to her or him to spend the same Eco-Pesa later for other services [...] Another common situation was one where a group of three or more businesses used Eco-Pesa as a means of recording barter between them on a more frequent basis than they had when using the national currency, since the national currency was harder to find, because of the ease of its flow out of the community »

L'usage aurait pu être plus grand avec un plus grand nombre d'entreprises participantes, ainsi qu'avec un plus grand nombre d'entreprises offrant des productions locales. En effet, seuls 38 % des biens et services échangés étaient produits localement. La reconversion des Eco-Pesa en monnaie nationale était donc principalement motivée par la nécessité pour les commerces de se réapprovisionner en biens produits en dehors de la communauté, limitant la quantité de monnaie locale en circulation.

L'introduction et l'usage de l'Eco-Pesa a donc été un moyen de s'assurer que les fonds d'un projet d'aide demeurent au sein des communautés cibles et leur bénéficient, illustrant ainsi l'effet de territorialisation opéré par les MLSC. L'Eco-Pesa était une monnaie gagée, dont la valeur était adossée aux fonds dédiés au projet. Sa durée de vie était par construction limitée, étant vouée à être convertie en monnaie nationale au terme du projet. C'est dans le but d'avancer vers un modèle qui soit durable et qui puisse être indépendant de toute organisation extérieure que le modèle a évolué vers celui du Bangla-Pesa.

2.3.1.3. La construction du Bangla-Pesa

La première des monnaies locales en circulation aujourd'hui a été mise en place dans la communauté de Bangladesh, autre bidonville proche de Mombasa. Une première réunion y est organisée le 29 novembre 2012 en vue de l'élaboration du projet monétaire. L'église locale et le groupe de jeunes du quartier se sont chargés de mobiliser les entrepreneurs locaux et 32 personnes viennent participer à ce premier atelier, animé par Will Ruddick et Alfred Sigo, l'un des responsables du groupe de jeunes. Le but était d'évaluer l'intérêt des microentrepreneurs pour une monnaie locale, et d'en identifier les avantages et les limites. Pour cela, la discussion a porté sur la façon dont les échanges sont structurés au sein de la communauté, sur le rôle de la monnaie dans ces échanges, et sur la façon dont les microentreprises locales sont liées par les échanges qu'elles entretiennent.

Différentes simulations ont été faites avec les participants. En utilisant des cartes identifiées à leurs noms et représentant les produits effectivement vendus par eux, les personnes présentes ont été invitées à échanger ces cartes en fonction de leurs besoins, selon une logique de troc. De 10 cartes à son nom, chacun s'est donc retrouvé avec 10 nouvelles cartes aux noms de ceux avec qui il conduit ou pourrait conduire des échanges, permettant à tous de visualiser de quelle façon les microentreprises locales forment un

réseau, dont la cartographie a été dessinée. Une deuxième simulation a été conduite cette fois avec un moyen d'échange symbolisé par des pièces fictives. Cela a mené à des discussions quant aux interrelations économiques au sein de la communauté et aux modalités des échanges. Les participants ont souligné le fait qu'ils cherchaient à conserver la monnaie nationale pour acquérir les biens provenant de l'extérieur de la communauté, et que la disponibilité de la monnaie nationale était variable au cours du temps – ce qui la rendait particulièrement rare durant certaines périodes. Ils pointèrent le fait que l'échange direct entre microentreprises permettait d'écouler ses stocks excédentaires sans avoir à utiliser la monnaie nationale, et ont donc vu dans la monnaie locale le moyen de favoriser ce type d'échanges sans qu'ils ne soient conditionnés à la disponibilité de la monnaie nationale. La monnaie locale circulerait quand la monnaie nationale ne serait pas disponible, et amènerait plus de stabilité durant les phases de dépression.

Après une deuxième réunion le 13 décembre 2012 et plusieurs focus groups, la première réunion générale du Bangladesh Business Network eut lieu le 9 février 2013. 165 personnes participèrent à cette première assemblée. Cette réunion plénière visait à présenter à tous le projet de monnaie locale, de discuter le design des billets, de répondre aux questions diverses, de procéder à l'enregistrement formel du groupe et de valider sa constitution et son conseil (constitué des cinq personnes[135] s'étant impliquées dans le projet). Par groupes, des simulations d'échanges en monnaie locale ont été organisées de façon à ce que chacun se familiarise avec elle. Nous en présentons les modalités de fonctionnement dans ce qui suit.

2.3.2. Le Bangla-Pesa et ses réplications

La monnaie locale mise en place à Bangladesh a servi de modèle aux cinq suivantes, nous en présentons donc le modèle, avant d'en préciser la méthodologie d'implémentation. Nous verrons enfin quelles relations ces monnaies locales ont eu avec les autorités nationales.

[135] Trois représentants des microentreprises de Bangladesh (deux femmes et un homme), un représentant du groupe de jeunes, et un représentant des travailleurs communautaires de santé.

2.3.2.1. Le modèle du Bangla-Pesa

Les cinq monnaies locales mises en œuvre autour de Nairobi et de Mombasa fonctionnent toutes sur le modèle du Bangla-Pesa. Le nom de chacune des monnaies est formé du nom de la communauté où elle est mise en œuvre suivi du suffixe « pesa » pour « monnaie ». D'une monnaie gagée sur un fonds de réserve dans le cas de l'Eco-Pesa, le modèle a évolué vers une monnaie qui n'est plus adossée à la monnaie nationale, et qui n'est donc plus convertible depuis ou vers celle-ci. L'acceptabilité de la monnaie n'est basée que sur l'engagement des membres du groupe à l'utiliser en tant que moyen de paiement. La monnaie locale reste néanmoins liée à la monnaie nationale via son unité de compte, les deux monnaies étant à parité.

Les billets[136] sont émis et mis en circulation à chaque fois qu'un nouveau membre rejoint le réseau d'échange. Chaque personne reçoit 400 unités de monnaie locale : la quantité de monnaie en circulation est donc strictement proportionnelle à la taille du groupe de ses utilisateurs. Une fois allouée à chacun, la monnaie doit ensuite circuler entre les membres du groupe, identifiés par une signalétique qui les rend reconnaissables. Tous se sont engagés via leur adhésion au groupe à accepter la monnaie locale en paiement de leurs biens et services. Chaque membre doit dépenser et accepter la monnaie dans les mêmes proportions, de façon à garder un solde relativement constant, proche du montant qui lui a été alloué. Le système peut donc être décrit comme « un prêt non garanti ou sans collatéral, à taux d'intérêt nul, offert par la communauté échangeant la monnaie complémentaire avec une garantie mutuelle entre les membres »[137] (Ruddick 2015, p. 3). Pour prévenir les comportements opportunistes, chaque nouveau membre doit disposer de quatre garants pour pouvoir rejoindre le groupe, c'est-à-dire quatre personnes qui attestent de leur confiance envers lui.

La monnaie locale est utilisée conjointement à la monnaie nationale dans les échanges, puisqu'elle doit permettre de combler l'écart entre une somme insuffisante en shillings et le prix d'un produit. Par exemple, en utilisant simultanément dans le paiement 35 KES et 5 BP[138]. Le montant émis doit correspondre aux besoins d'échange, en particulier ceux liés aux besoins de base : si 400 unités de monnaie locale sont allouées à

[136] D'une valeur de 5, 10, 20 et 50 BP / KES. Voir en Annexe 6, p. 393 et Annexe 7, p. 394 les deux séries de billets du Bangla-Pesa.

[137] « an uncollateralized or no-collateral, zero-interest loan given by the CC trading community with mutual backing among members. »

[138] Bangla-Pesa.

chacun (ce qui équivaut à environ 3,5 €), c'est parce que cette somme correspond au budget moyen quotidien d'un ménage pour l'alimentation. Chaque utilisateur décide de la part de ses prix qu'il accepte en monnaie locale, la recommandation étant qu'il devrait accepter la moitié de son profit en monnaie locale, de façon à faire circuler celle-ci sans qu'il ne manque des shillings nécessaires à la microentreprise.

La monnaie locale a comme premier objectif de palier à la situation de rareté de la monnaie nationale constatée dans ces communautés pauvres. Cette situation est souvent mentionnée comme motif de mise en œuvre de MLSC dans des contextes en développement[139] et elle est très clairement identifiée par les acteurs qui la subissent. Elle n'est par contre pas considérée par la théorie économique, qui voit dans ces phénomènes monétaires le reflet de déséquilibres réels, qui seuls importent.

Outre son action sur les échanges, le second pilier de la monnaie locale est la génération d'une capacité de financement permettant la réalisation de projets sociaux ou environnementaux au sein des communautés. Si 400 unités de monnaie locale sont mises en circulation pour chacun des membres du réseau, seules 200 unités sont effectivement données directement à chacun, les 200 autres abondant un « fonds communautaire », géré par le groupe et utilisé pour les activités de leur choix. Des évènements sont régulièrement organisés et les personnes y prenant part sont rémunérées avec les ressources de ce fonds, qui rejoignent ainsi la circulation, avant que le fonds ne soit renouvelé annuellement.

Dans les chapitres suivants, nous confronterons ce modèle à la façon dont les monnaies locales sont appropriées et utilisées par leurs utilisateurs, et aux impacts qu'elles montrent.

2.3.2.2. Méthode de mise en œuvre des monnaies locales

Tous les projets de monnaies locales au Kenya sont initiés et accompagnés par l'organisation Grassroots Economics (GE), qui a le statut de fondation de droit kényan. GE initie chaque projet de monnaie avec les communautés (elle fait notamment imprimer les billets), et l'accompagne à travers une aide à la gestion de la monnaie, l'organisation de formations, des activités d'animation, ou l'incubation de nouvelles activités économiques au sein des communautés. Elle assure enfin un processus de suivi-

[139] Elle a été documentée dans le cadre d'une précédente étude de terrain dans un bidonville de Madagascar (Dissaux 2014). Dans le cas du Palmas, au Brésil, les cartographies de la production et de la consommation ont également mis en lumière le phénomène de fuite monétaire, que la monnaie sociale est venue contrer.

évaluation, notamment via la réalisation d'enquêtes visant à collecter des données sur la monnaie, son utilisation et ses effets. GE employait 2 codirecteurs et 9 agents de terrain jusqu'en 2018[140]. Pour la mise en œuvre des projets, ce sont les coordinateurs locaux qui assurent l'accompagnement des groupes et qui gèrent les agents de terrain animant chaque réseau, et les enquêteurs menant les activités de suivi-évaluation. Grassroots Economics a vocation à initier, accompagner et fédérer les projets de monnaies locales, mais a aussi l'objectif que chaque groupe monétaire soit le plus autonome possible. Son objectif est qu'après une période d'accompagnement resserré, les groupes monétaires locaux deviennent indépendants pour leur gestion et leurs activités, GE ne menant plus que des activités de suivi et d'évaluation. L'idée est donc de permettre aux communautés une pleine appropriation des dispositifs monétaires, grâce à leur capacitation.

Les projets de monnaies locales sont initiés selon deux cas de figure. Soit GE a une connaissance préalable d'une communauté qui est jugée propice à la mise en place d'une monnaie, sur la base de ses besoins et de ses caractéristiques, dont notamment l'existence de groupes susceptibles de porter le projet. Soit GE est directement sollicitée par une association ou un groupe local désireux d'initier un tel projet. Une fois la communauté identifiée, une première phase de sensibilisation et de discussions est menée. Les personnes intéressées par le projet sont ensuite invitées à s'inscrire en tant que membres. Ensemble, ils forment un business network, un réseau de microentreprises qui se fédèrent autour du projet monétaire. Toute microentreprise menant son activité sur le territoire considéré et en direction de ses habitants peut rejoindre le réseau, après avoir trouvé ses quatre garants.

Lorsque l'effectif du groupe est suffisant, la monnaie est lancée. Son introduction prend la forme d'un évènement festif dans la communauté, au cours duquel une procession est organisée, moyen pour le groupe de se faire connaître du reste de la communauté, puis d'une cérémonie à laquelle sont conviés les élus locaux, ce qui leur permet de connaître l'existence de ces projets et d'en comprendre les modalités. Finalement, la monnaie est distribuée à chaque membre du groupe, qui se voit remettre 400 unités de monnaie locale, mais qui doit contribuer au fonds communautaire à hauteur de la moitié de la somme reçue. Cette réalisation concrète de la contribution a pour but de matérialiser la participation de chacun à la génération de cette capacité de financement.

[140] L'équipe est depuis en croissance.

Outre les microentreprises, les écoles font également partie des réseaux de circulation de la monnaie. Cela a d'abord pour objectif de réduire l'absentéisme des élèves, souvent gardés à maison lorsque les familles ne peuvent payer les frais de scolarité. Les professeurs peuvent quant à eux bénéficier d'un complément de salaire en monnaie locale. L'inclusion des écoles a aussi pour objectif d'intégrer des acteurs systémiques aux réseaux d'échange qui, de par une capacité importante d'acceptation et de dépense de la monnaie locale, lui donne une plus grande stabilité.

Du point de vue de leur gouvernance, chaque groupe est dirigé par un comité composé d'un·e président·e, d'un·e trésorier·ère, d'un·e secrétaire et de leurs suppléants. En début de projet, au moment de la constitution du groupe, soit avant le lancement de la monnaie, ces leaders émergent comme étant ceux les plus investis, les plus impliqués dans la mise en place du projet. Ce sont donc ceux-là qui assument naturellement ces responsabilités dans une première phase de constitution et de croissance du groupe. Lorsque celui-ci a atteint une masse suffisante de membres, ces postes doivent être mis au vote de l'assemblée des membres. Des élections sont ensuite tenues annuellement. Les règles de fonctionnement du groupe sont détaillées dans sa constitution, qui est débattue puis adoptée au début de la mise en place du projet (celle du Bangladesh Business Network est jointe en Annexe 13, p. 421).

Chaque monnaie est donc mise en place selon ce modèle, mais au-delà de cette uniformité dans leur design, l'appropriation et l'activité de chaque monnaie locale dépendent de la dynamique de chaque groupe. Nous verrons dans les prochains chapitres comment cette dynamique se met concrètement en place.

2.3.2.3. Les relations avec les autorités publiques

La monnaie est le plus souvent vue comme étant intimement liée à l'État, qui tient à ce que sa souveraineté monétaire soit pleine et exclusive. L'émergence de monnaies subétatiques telles que les monnaies locales doit alors être négociée avec les autorités nationales pour être acceptée. Dans le cas kényan, une tentative de dialogue avec les représentants de la Banque Centrale et des ministères a été initiée avant le lancement de l'Eco-Pesa. Mais ce dialogue n'a pas été engagé, les demandes adressées aux autorités nationales étant restées sans réponse. Les projets de monnaies locales ont donc été lancés sans aval explicite :

« Bien qu'aucune approbation gouvernementale officielle n'ait été donnée à Eco-Pesa, le responsable des systèmes de paiement nationaux de la Banque centrale du Kenya a été consulté à plusieurs reprises et n'a émis aucune résistance juridique envers le programme. »[141] (Ruddick 2011)

À la suite de l'Eco-Pesa, le Bangla-Pesa est lancé pour la première fois le 11 mai 2013. Mais le 29 mai, un article publié par un journal local, le Taifa Leo titre « Mtaa ulio na pesa zake », soit « Le quartier qui a sa propre monnaie ». L'article affirme que le Bangla-Pesa serait lié au Mombasa Republican Council (MRC), mouvement politique qui milite pour l'indépendance de la partie côtière du Kenya et qui est considéré comme groupe terroriste par le gouvernement kényan. L'amalgame est fait, alors que l'article prétend aussi que la communauté de Bangladesh n'utilise plus la monnaie nationale. Suite à cet article, les autorités interviennent et le 30 mai, 6 personnes qui avaient participé à la mise en place du projet sont placées en détention, pendant que leurs foyers sont perquisitionnés, à la recherche d'indices les reliant au MRC. Ne trouvant rien qui puisse confirmer l'accusation initiale, les 6 personnes sont libérées sous caution le lendemain, mais restent accusées de contrefaçon et d'émission de fausse monnaie par la banque centrale kényane.

L'affaire entraîne bien sûr l'interruption de la circulation du Bangla-Pesa, les billets étant d'une part confisqués par les autorités, mais aussi car les membres de la communauté jugent alors préférable de se tenir à l'écart de ce projet, par crainte de nouvelles actions policières. L'affaire suscita une large couverture médiatique au Kenya, ainsi qu'à l'international (voir par exemple R King 2013). Après la mobilisation de différents soutiens (de la part par exemple de l'ensemble des participants à la deuxième conférence internationale sur les monnaies sociales tenue à La Haye, ou du UN-NGLS, le service de liaison des Nations Unies avec les organisations non gouvernementales) ainsi que de multiples reports d'audience de la part de la justice kényane, toutes les accusations ont finalement été abandonnées le 22 août 2013, ouvrant la voie au redéploiement du Bangla-Pesa. Le ministère public précise alors qu'« aucune infraction n'a été constatée envers la loi de la banque centrale du Kenya et confirme également qu'aucune infraction n'a été constatée envers la loi sur la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) » (voir Annexe 8, p.395).

[141] « While no official governmental acceptance has been given to Eco-Pesa, the Head of National Payment Systems of the Central Bank of Kenya was consulted on several occasions and offered no legal resistance to the programme. »

Cet enchaînement suit un schéma déjà vu ailleurs. Les monnaies locales émergent souvent dans un vide juridique avant d'être appréhendées et mieux comprises par les autorités de régulation. Une fois l'expérimentation lancée, il en passe souvent par un dialogue d'abord compliqué avant qu'un cadre ne soit défini. Ainsi en a-t-il été du procès de Foix en France en 1997 ou des procès intentés au Brésil envers la banque Palmas en 2011, dans les deux cas conclus en faveur des projets monétaires. Au Kenya, plusieurs représentants publics ont fait part de leur intérêt envers ces projets de monnaies locales, ou appelé à la réplication du modèle. Néanmoins aucun partenariat concret n'a été noué entre une des monnaies locales et des autorités publiques, et les instances nationales n'ont pas donné suite aux invitations qui ont été renouvelées à la suite du procès. Le feu vert donné par la justice a en tout cas permis le redéploiement du Bangla-Pesa et la réplication du dispositif.

2.3.3. Des monnaies citoyennes, au caractère complémentaire

À l'opposé du caractère de monnaie lucrative de la monnaie mobile M-Pesa, les monnaies locales de type Bangla-Pesa constituent quant à elles des monnaies citoyennes : « Le type monnaie citoyenne renvoie à la construction de dispositifs par des groupes de personnes dans des objectifs d'utilité collective » (Blanc 2013, p. 261).

Ici, ces monnaies sont mises en œuvre par des groupes de la société civile dans le but de répondre aux problématiques économiques, sociales ou environnementales auxquelles ils sont eux-mêmes confrontés, et qui se matérialisent à l'échelle du territoire défini à l'échelle mésoéconomique : « À cette échelle, les acteurs du terrain ont la capacité de saisir des signaux faibles, inaudibles par les entreprises à but lucratif et par les pouvoirs publics. » (Blanc et Fare 2012, p. 75). Les monnaies locales combleraient alors les vides laissés par le marché et l'État, en développant des solutions innovantes et adaptées au contexte spécifique où elles sont mises en œuvre.

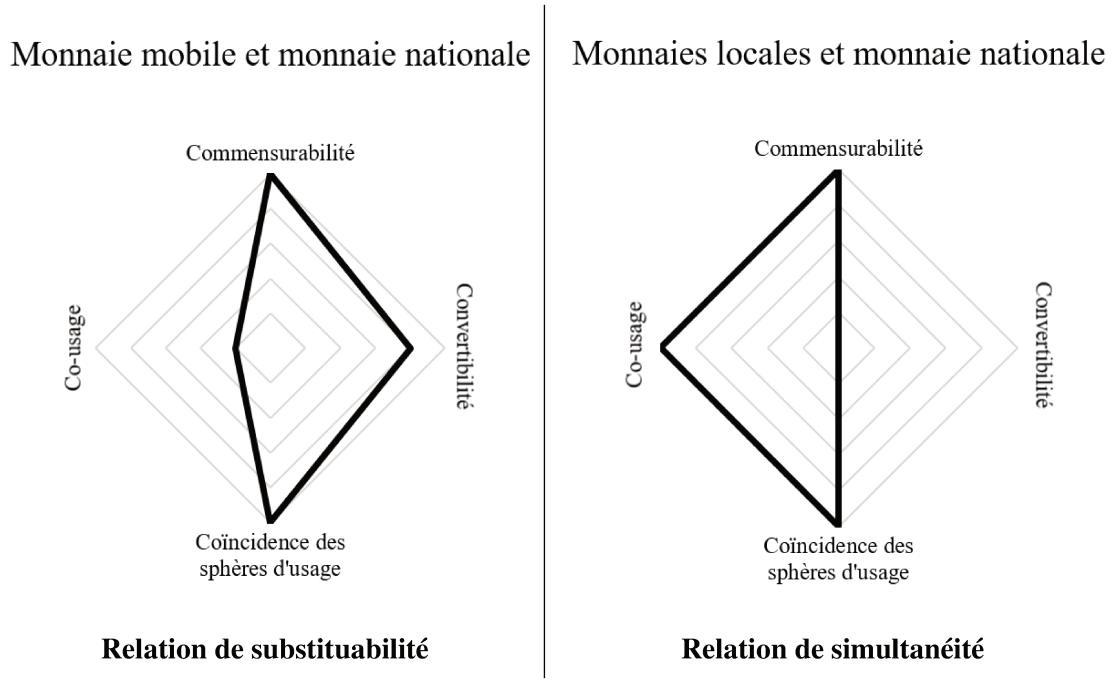
Au-delà de ces caractéristiques, les monnaies locales n'entretiennent pas non plus le même type de relation avec la monnaie nationale, en comparaison de la monnaie mobile. Si elles sont également commensurables, et que leurs sphères d'usage sont identiques (en termes de biens et services), il n'y a par contre pas convertibilité dans le cas des monnaies locales, alors qu'il y a co-usage. Les monnaies locales entretiennent donc une relation de simultanéité avec la monnaie nationale (Blanc 2016). Les monnaies

sont combinées dans le paiement, ce qui les rend complémentaires. Dans le cas où les monnaies locales permettent des échanges qui n'auraient pas eu lieu sans elles, il y a aussi de la supplémentarité, comme dans le cas de la monnaie mobile. Mais dans le cas des monnaies locales, c'est une supplémentarité qui en renforce le caractère complémentaire.

Conclusion du chapitre 2

La monnaie mobile M-Pesa et les monnaies locales de type Bangla-Pesa représentent deux modalités différentes d'innovation monétaire, dont nous avons dans ce chapitre vu les modalités respectives et leurs logiques distinctes. Elles se démarquent l'une de l'autre notamment à travers le mode de relation qu'elles entretiennent avec la monnaie nationale : substituabilité dans un cas, simultanéité dans l'autre, comme le montre la figure suivante.

Figure 9 : Relations entre les innovations monétaires et la monnaie nationale dans le paiement



Source : auteur

Ces différents modes de relation entre monnaies ont pour conséquence que la monnaie mobile est concurrente de la monnaie nationale, alors que les monnaies locales lui sont complémentaires. Le tableau suivant synthétise l'ensemble des caractéristiques de ces monnaies.

Tableau 5 : Comparaison des caractéristiques de la monnaie mobile et des monnaies locales

	Monnaie mobile type M-Pesa	Monnaie locale type Bangla-Pesa
Unité de compte	Unité de compte nationale	Unité de compte spécifique à parité avec l'unité de compte nationale
Acceptabilité	Limitée au réseau des utilisateurs / membres	
Conditions d'accès	Être client Safaricom et enregistré en tant qu'utilisateur	Conduire localement une activité économique, disposer de quatre garants
Étendue de la circulation	Nationale	Locale
Modalité d'émission	Conversion de la monnaie nationale conventionnelle	Forfaitaire à chaque nouveau membre
Création monétaire	Non	Oui
Convertibilité	Oui (payante pour la reconversion)	Non
Coûts d'usage	Frais pour chaque transaction	Abondement annuel au fonds communautaire
Gestion	Privée dans un cadre marchand	Associative dans un cadre communautaire
Gouvernance	Actionnariale	Démocratique
Rapport à la monnaie nationale	Concurrence	Complémentarité
Logique monétaire	Lucrative	Citoyenne

Source : auteur

La première partie du tableau précédent fait apparaître des différences dans les modalités techniques de ces dispositifs. Mais au-delà de celles-ci, ces différentes monnaies présentent aussi des différences bien plus fondamentales, qui leur donnent des logiques opposées, comme le montrent les quatre dernières lignes du tableau. Il s'agira dans la suite de ce travail de saisir les implications de ces différences.

Partie 2. Monnaie, innovations monétaires et économie populaire : études de terrain au Kenya

Bien qu'évincée du champ des idées, la monnaie se manifeste aujourd'hui à travers les innovations monétaires mises en œuvre. Comme nous l'avons vu, ses deux modalités que sont la monnaie mobile et les monnaies locales ont des caractéristiques différentes, relèvent de logiques distinctes, et ont donc des natures opposées : monnaie captive et lucrative pour l'une, monnaies citoyennes complémentaires pour les autres.

De façon à saisir les opportunités de ces innovations monétaires, nous adopterons dans cette deuxième partie le point de vue de ceux qui doivent en être les utilisateurs, et qui sont supposés devenir les protagonistes du développement que ces innovations doivent favoriser. Nous adopterons donc le point de vue des personnes de l'économie populaire. Pour cela, nous nous appuierons sur les données collectées lors de deux études de terrain[142] menées au Kenya, où coexistent le principal exemple de système de monnaie mobile (M-Pesa) ainsi que plusieurs monnaies locales (mises en place sur le modèle du Bangla-Pesa).

Le préambule qui ouvre cette partie posera les enjeux épistémologiques et méthodologiques liés au travail de terrain, détaillera le dispositif d'enquête utilisé, et présentera le contexte de nos enquêtes. Les deux chapitres suivants en présenteront les résultats : le chapitre 3 pour ce qui est de la monnaie, le chapitre 4 pour ce qui est des monnaies. Autrement dit, nous nous intéresserons d'abord aux manifestations de la monnaie abordée dans son unité, c'est-à-dire quelle que soit la forme prise par celle-ci, avant de l'étudier sous l'angle de sa pluralité, en voyant ce qu'introduisent ses deux déclinaisons fonctionnelles récentes.

[142] La réalisation de ces études de terrain a été permise par le soutien de l'Agence Française de Développement.

Préambule méthodologique et contextuel aux terrains

> « Les évènements sociaux forment un tout. Ils forment un grand courant d'où la main ordonnatrice du chercheur extrait de vive force les faits économiques. Qualifier un fait d'économique, c'est déjà une abstraction, la première des nombreuses abstractions que les nécessités techniques imposent à notre pensée, quand elle veut reproduire la réalité. Jamais un fait n'est jusqu'en son tréfonds exclusivement ou purement économique ; il présente toujours d'autres aspects, souvent plus importants. » (Schumpeter 1999 [1911], p. 1)

Aller sur le terrain est aisé. En revenir chargé d'informations l'est presque tout autant. En revenir avec une quantité suffisante d'informations pertinentes pour éclairer un enjeu théorique l'est bien moins. Pour y arriver, il faut penser le terrain avant d'y aller : c'est à cette réflexion que nous nous livrerons ici.

Il nous faudra d'abord poser les enjeux épistémologiques et méthodologiques de la démarche d'enquête, enjeux notamment liés à l'arbitrage entre méthodes quantitatives et méthodes qualitatives. Nous présenterons ensuite les modalités de collecte et de traitement des données qui ont été suivies durant nos enquêtes. Enfin, les terrains d'étude seront présentés, à travers les localités et leurs monnaies, ainsi que leur principal acteur : la microentreprise informelle.

1. Quelles approches épistémologiques et méthodologiques pour le terrain ?

Un constat semble s'être imposé ces dernières années quant à l'évolution de la discipline économique : sous l'effet d'un tournant empirique (Angrist et al. 2017), ses travaux bénéficieraient d'une scientificité renforcée et d'une crédibilité supérieure, grâce au lien direct dorénavant établi entre la théorie et la réalité des objets étudiés. À la faveur de la disponibilité croissante de données statistiques, elles-mêmes plus diversifiées et plus profondes en termes temporels, et de la plus grande capacité des chercheurs à les exploiter grâce aux techniques informatiques de traitement, le recours aux méthodes quantitatives

s'est imposé. L'analyse économétrique notamment est devenue d'usage courant, et en économie du développement, ce sont les techniques expérimentales qui en seraient devenues le « gold standard » méthodologique.

Une proximité plus étroite à l'empirie, c'est-à-dire à la réalité des faits, au vécu des personnes, et à leurs pratiques concrètes, ne peut être que souhaitable. D'autant qu'elle porte la possibilité d'un rapprochement entre différentes approches et méthodes des sciences humaines et sociales : les approches sociologiques ou anthropologiques par exemple entretiennent une longue tradition de l'empirie. Mais l'évolution en cours ne semble malheureusement pas s'orienter vers ce rapprochement. Il faut en effet préciser le sens qui est donné à l'empirie dans le cadre de l'économie standard : s'il y a tournant – ce qui ne semble d'ailleurs pas pertinent du point de vue de l'histoire de la pensée (Cherrier 2016), c'est celui d'un empirisme que l'on peut qualifier de quantitativiste[143] et de rationaliste.

Quantitativiste d'abord, car dans le cadre des études empiriques standards, l'objet d'étude n'est appréhendé qu'à travers un ensemble de variables quantitatives, qui doivent donc être objectivables, mesurables et chiffrables. Le lien au terrain est alors largement distendu par la nécessaire opération de traduction des phénomènes en variables quantitatives, opération nécessairement réductrice. Rationaliste ensuite, car cet empirisme s'inscrit pour sa plus grande part dans le cadre de l'individualisme méthodologique. Cette conception est insuffisante pour la compréhension des phénomènes sociaux, puisqu'elle repose sur trois principes ontologiques qui sont :

> « (1) que la société est composée de et n'existe pas au-delà des êtres humains individuels, (2) que les processus sociaux sont complètement déterminés par des processus impliquant des individus et (3) que toutes les propriétés économiques ou sociales des individus sont monadiques, c'est-à-dire que ces propriétés n'impliquent ni d'autres individus ni des entités sociales telles que des groupes ou des institutions. »[144] (Kincaid 1998, p. 295)

Les individus, s'ils fondent leurs décisions sans référence à l'autre ou au groupe, sont les individus rationnels et maximisateurs théorisés par l'économie néoclassique avec

[143] Ici au sens non monétaire du terme.

[144] « (1) that society is composed of and does not exist over and above individual human beings, (2) that social processes are completely determined by processes involving individuals, and (3) that all the economically or socially relevant properties of individual persons are monadic, that is are properties that do not involve either other individuals or social entities such as groups or institutions. »

la figure de l'*homo œconomicus*. Bien que des amendements aient pu être apportés à l'hypothèse de rationalité par la théorie des jeux ou l'économie comportementale, l'utilité (et sa maximisation) demeure le paramètre décisif des modèles utilisés.

Il est intéressant de noter que dans ce supposé tournant empirique, des faits sociaux déjà documentés par d'autres disciplines, pour être intégrés au corpus de l'économie standard, doivent être reproduits de manière expérimentale, « comme si les économistes avaient besoin de ces expériences de laboratoire pour leur accorder une crédibilité scientifique, témoignant ainsi d'une forme de durcissement méthodologique positiviste. Tout se passe comme si la prise de distance par rapport au modèle standard de comportement se devait d'être compensée par un durcissement de l'administration de la preuve empirique » (Bessy 2017).

Le tournant vers une empirie quantitativiste et rationaliste, loin de permettre un rapprochement entre approches et méthodes des sciences sociales, mène donc plutôt vers l'approfondissement de leur séparation. Il apparaît pourtant nécessaire de travailler à leur rapprochement, les méthodes strictement quantitatives étant insuffisantes lorsqu'utilisées seules en raison des limites qu'elles présentent, et alors que le pluralisme méthodologique permettrait des synergies entre méthodes aux potentiels importants.

1.1. Les limites du quantitativisme

La radicalisation de l'économie standard qui vient d'être soulignée est aujourd'hui particulièrement visible en économie du développement, avec l'usage devenu incontournable des expériences randomisées. Nous présentons ici les principales critiques qui peuvent être formulées à leur encontre. Nous verrons que plus largement c'est le cadre de l'économie comportementale, très en vogue, qui apparaît insuffisant notamment pour l'étude des pratiques monétaires et financières.

1.1.1. Les charmes trompeurs des expériences randomisées

Une méthodologie en particulier est devenue incontournable en économie du développement pour ce qui est de la mesure d'impact : l'évaluation par assignation aléatoire (Duflo 2005). Basé sur le modèle des essais cliniques, ce type d'évaluation repose sur la comparaison de deux groupes : un groupe de traitement (qui fait l'objet de

l'intervention à évaluer) et un groupe de contrôle. Ce qui doit constituer la force de cette technique est que l'appartenance des individus au groupe de traitement ou au groupe de contrôle est déterminée de façon aléatoire : les individus font – ou non – l'objet du programme sur une base stochastique, de façon à ce que les deux groupes soient statistiquement identiques, ce qui permet leur comparaison toutes choses égales par ailleurs. Les différences constatées entre les deux groupes au terme d'une intervention sont donc interprétées comme reflétant l'effet causal de celle-ci, puisque toutes les autres sources de variation ont été neutralisées par la randomisation.

Importées depuis la médecine vers l'économie autour de 2000, les méthodes expérimentales ont depuis lors connu un essor important, à tel point qu'elles auraient aujourd'hui acquis le statut de « gold standard » méthodologique du fait de leur supériorité revendiquée par rapport aux autres méthodes. En effet, « les données non expérimentales, à quelques exceptions près, ne fournissent pas de résultats suffisamment rigoureux » (Banerjee et Duflo 2009, p. 694). Les méthodes expérimentales permettraient quant à elles l'avènement d'une science économique basée sur la preuve, qui éviterait la mise en œuvre de mesures justifiées par des théories hors sol ou motivées par des considérations politiques. À ce titre, les chercheurs qui développent et mettent en œuvre ces méthodes (notamment réunis au sein du J-PAL[145]), apparaissent bien plus proches du terrain que ne l'étaient leurs prédécesseurs.

Cette proximité au terrain et cet empirisme revendiqué sont néanmoins à nuancer. D'abord car le rapport au terrain n'est ici pas seulement placé au cœur de la démarche, mais en constitue l'ensemble. Les auteurs en faveur de ces méthodes semblent en effet aller jusqu'à remettre en cause le statut du savoir, qu'il soit scientifique ou vulgaire, puisque selon eux les expérimentations « font clairement apparaître que notre intuition (ou la théorie économique en tant que telle) est un bien mauvais guide du choix entre des programmes concurrents qui visent le même objectif » (Ibid., p. 693). Dans ce cadre, le processus scientifique ne relève plus d'une démarche cumulative, et l'expérimentation fait table rase de la théorie. Le savoir se résume alors à l'accumulation des résultats de ces expériences :

[145] Le Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, fondé en 2003 au Massachusetts Institute of Technology (MIT) et dirigé par Esther Duflo fédère 161 chercheurs à travers le monde.

« En principe, si nous étions prêts à mener suffisamment d'expérimentations, dans des lieux suffisamment variés, nous pourrions apprendre tout ce que nous souhaiterions savoir » (Ibid., p. 705).

Au-delà des questions épistémologiques qu'elles soulèvent donc, les méthodes expérimentales souffrent de limites qui en compromettent la validité interne. Malgré tous les raffinements techniques, elles ne sont notamment pas en mesure de contrôler l'ensemble des paramètres, et donc l'ensemble des biais potentiels inhérents à cette technique[146]. Elles peuvent avoir une validité de court terme, mais elles ne sont pas en capacité de rendre compte des impacts de plus long terme d'une intervention, qui vont se développer bien au-delà de la temporalité de l'évaluation. Plus fondamentalement, les résultats expérimentaux nous renseignent sur l'effet moyen d'une intervention, mais pas sur les mécanismes causaux sous-jacents à cet effet. Ces méthodes prouvent mais n'expliquent pas : elles permettent de savoir ce qui fonctionne, mais pas de savoir pourquoi et comment cela fonctionne. Au-delà des valeurs moyennes, l'impact peut se matérialiser de façon hétérogène au sein des populations : il faudrait pouvoir expliquer les situations particulières, potentiellement révélatrices de faits saillants porteurs d'un intérêt particulier pour la théorisation. Des facteurs socio-économiques ou institutionnels conditionnent nécessairement les effets observés, alors que ces facteurs sont justement ceux que la randomisation cherche à faire disparaître.

Les variations des facteurs contextuels lors de la réplication des interventions sape aussi la validité externe des résultats produits par ces méthodes. Leur multiplication pose problème puisqu'une collection de résultats micro quant à une intervention ne peut justifier son application au niveau macro. La généralisation d'une mesure peut en effet avoir des effets différents que ceux constatés à un niveau inférieur (Deaton et Cartwright 2016). Bien que la démarche expérimentale devrait – selon ses tenants – être appliquée à toutes les actions de développement, son champ réel d'application apparaît plus réduit que ce qui est mis en avant : ces méthodes sont adaptées à l'évaluation d'interventions simples, localisées et aux effets immédiats, pour lesquelles un lien direct et mécanique de cause à effet existe. Si ces évaluations peuvent être pertinentes pour des mesures sectorielles de lutte contre la pauvreté, elles seront donc bien moins appropriées aux

[146] Certains vont jusqu'à voir dans les techniques économétriques une « escroquerie » [« con art »] : « La contribution des économètres a été de fournir des outils qui permettent à n'importe qui de prouver n'importe quoi, ce qui peut être plutôt "pratique", en particulier pour ceux motivés par des motifs idéologiques. » [« The contribution of econometricians is that they have provided tools that allow anyone to prove anything, which can be rather "handy", particularly for those motivated by ideology. »] (Moosa 2017).

problématiques de développement. En effet, « un développement réussi dépend d'institutions et de politiques, sujets sur lesquels les évaluations randomisées ont peu à dire. »[147] (Ibid.). Ainsi :

> « Ces traitements ponctuels ne sauraient remplacer une mésoéconomie et une économie politique du développement. Ils en sont un complément des plus utiles, mais non un substitut en forme de panacée. Loin d'être un protocole universel, pertinent pour toutes les questions de développement, les expérimentations ne s'appliquent qu'à un ensemble circonscrit de situations et laissent dans l'ombre des phénomènes fondamentaux. » (Labrousse 2010)

La révolution souhaitée par les randomistas reste donc encore largement à réaliser – si tant est qu'elle soit réalisable – dans la mesure où les résultats qu'ils produisent sont trop éclatés pour pouvoir constituer la base de recommandations politiques opérationnelles (J Favereau 2014)[148].

La mise en œuvre des méthodes d'évaluation par assignation aléatoire peut enfin se heurter aux contraintes pratiques du terrain, qui peuvent faire s'éloigner la mise en œuvre concrète de la méthode de son modèle théorique idéal, réduisant d'autant sa validité. Dans certains cas, les projets de développement sont eux-mêmes amenés à être adaptés pour être randomisables, l'objectif de mesure pouvant alors entrer en conflit avec l'objectif initial du projet (Quentin et Guérin 2013). Ces méthodes soulèvent donc un certain nombre de problèmes éthiques (Barrett et Carter 2010), par exemple lorsque des expérimentations sont menées dans le but de prouver qu'une mesure a un effet négatif sur ceux qui en sont l'objet, ou lorsque les sujets d'une expérimentation ne sont pas conscients d'être dans cette situation. Par ailleurs, l'impossibilité d'administrer un traitement placebo au groupe de contrôle implique de fait une différence entre les deux groupes, qui est perçue comme telle par les personnes et qui peut les amener à adopter des comportements stratégiques allant à l'encontre de la randomisation. Lorsqu'elles se contentent de confirmer des informations que d'autres méthodes avaient déjà documentées ou qui étaient déjà connues des acteurs locaux, le recours à ces techniques constitue un gâchis de ressources, compte tenu de leur coût particulièrement élevé. Mais

[147] « successful development depends on institutions and on politics, matters on which RCTs have little to say. »

[148] Voir la tribune signée par 15 économistes sous le titre « Buzzwords and tortuous impact studies won't fix a broken aid system » (The Guardian 2018).

dans bien des cas, les faits ne semblent pouvoir acquérir leur validé qu'après l'application d'un tel protocole.

Deaton (2009) est amené à conclure que « les expérimentations n'ont pas de capacité particulière à produire des connaissances plus crédibles que d'autres méthodes »[149]. Leurs limites, ainsi que leur applicabilité limitée et leur faible contribution au savoir doivent amener à en relativiser la portée. L'attractivité théorique de la méthode disparaît souvent en pratique, l'importance qui leur est donnée devrait donc être tempérée. La monopolisation des études sur le développement par une méthode unique et hégémonique n'est dans tous les cas pas souhaitable (Ravallion 2009), quelle que soit la force – réelle ou revendiquée – de cette méthode.

Pour faire progresser les savoirs sur le développement, il est notamment nécessaire de comprendre la diversité des comportements des personnes, et donc la multiplicité des logiques qui peuvent leur être sous-jacentes. Voyons alors comment l'approche comportementale traite des pratiques monétaires et financières.

1.1.2. L'économie comportementale inapte à la compréhension des pratiques monétaires et financières

Un nombre important de recherches basées sur des expérimentations se sont intéressées aux questions monétaires et financières. Elles ont examiné les effets d'interventions diverses telles que la fourniture de comptes en banque (Dupas et Robinson 2009; Dupas, Keats et Robinson 2015), le versement de transferts monétaires inconditionnels (Haushofer et Shapiro 2013), ou la mise en place d'incitations à l'épargne (Akbaş et al. 2016) pour n'en citer que quelques exemples.

Servet (2015a) déconstruit l'une de ces études : l'évaluation conduite par des économistes comportementalistes d'un programme visant à encourager l'usage d'un compte de dépôt par la population indienne (Somville et Vandewalle 2015). Les chercheurs s'intéressent à l'usage qui est fait de la rémunération distribuée aux participants à l'expérimentation, en en comparant deux modalités : versée directement en cash, ou créditée sur le compte de la personne. Les auteurs sont amenés à conclure que l'effet d'un versement sur un compte est positif pour le niveau d'épargne, les sommes

[149] « experiments have no special ability to produce more credible knowledge than other methods »

versées en cash étant davantage dépensées. Servet met en avant que cette conclusion est en premier lieu basée sur une définition restrictive de l'épargne puisque les auteurs n'y incluent pas l'épargne physique, alors que c'est un mode d'épargne très répandu dans le contexte étudié, notamment avec l'or. Même si les sommes versées sont « utilisées » du point de vue de l'économiste, elles peuvent quand même servir la constitution d'une épargne qui, outre les formes physiques, peut également être constituée au sein de structures collectives informelles. Le mode de versement de la somme peut également engendrer des formes de marquage et de cloisonnement de la monnaie qui influeront sur son usage. Ces diverses qualités que peut prendre la monnaie ne sont pas non plus prises en compte par ces auteurs, qui voient plutôt dans la monnaie un objet homogène et universel, dont l'usage ne dépend ni du contexte, ni des caractéristiques socio-économiques des personnes. On peut également noter que les chercheurs portent un jugement sur ce que devraient être les pratiques des personnes, puisque selon eux un « bon » usage d'un versement monétaire se trouve dans son épargne.

Les études comportementalistes des usages de l'argent et des pratiques monétaires apparaissent donc fortement marquées par des préjugés économicistes quant à la nature de la monnaie et aux comportements des individus. Lorsque les pratiques mises en œuvre par les acteurs divergent de celles qui sont attendues, non seulement cette divergence n'amène pas à remettre en cause la théorie qui étayait les prédictions, mais c'est la divergence elle-même qui est vue comme une anomalie. Pour la faire disparaître, il s'agirait alors d'éduquer les individus, de façon à accroître leurs « capabilités financières » et faire en sorte que leurs comportements soient davantage conformes à ce qu'il est attendu qu'ils soient. Le thème de l'éducation financière occupe donc aujourd'hui une place importante dans les programmes de développement mis en place.

1.2. Un nécessaire pluralisme méthodologique

Toute méthodologie présente à la fois des forces et des faiblesses, qu'il s'agit de reconnaître. Plutôt que d'opposer les méthodes, il conviendrait donc plutôt d'en penser les possibles synergies. De plus, les méthodes qui seront les plus adaptées à un objet de recherche dépendront à la fois de la nature de cet objet, et des questions de recherche qui lui sont appliquées : la diversité des objets et des questions appelle une diversité de méthodes. Cette diversité peut même être incontournable lorsque l'objet étudié est multidimensionnel, ce qui est souvent le cas en sciences humaines et sociales. L'emploi

coordonné de méthodologies différentes est alors nécessaire à sa pleine compréhension, et il semble dans ce cas difficile de pouvoir faire l'économie du pluralisme méthodologique :

> « Le pluralisme méthodologique repose en définitive sur la conviction de la nécessité du choix en l'absence d'un seul principe méthodologique ou épistémologique concluant et définitif. Des choix doivent être faits entre des méthodologies alternatives dont chacune a ses propres limites internes, et il n'y a pas de métaprincipe unique, sans équivoque et définitif, sur lequel faire ce choix. »[150] (Samuels 1998)

Une telle démarche de pluralisme méthodologique a guidé nos études de terrain. Avant d'en décrire plus précisément les modalités, nous montrons d'abord que les approches qualitatives – bien que souvent reléguées au second plan – peuvent avoir des apports tout aussi importants que ceux des approches quantitatives. L'approche méthodologique idéale serait alors à trouver dans la complémentarité des méthodes utilisées.

1.2.1. Les apports des méthodes qualitatives

> « Longtemps la recherche qualitative a été synonyme d'une sorte d'impressionnisme méthodologique : le chercheur fait des entretiens, tient un journal de ce qu'il a observé, prend des notes sur les réunions auxquelles il a pu participer, lit des documents. Muni d'un stabilo, il surligne ça et là ce qui le frappe, l'intéresse, le stimule, laissant dans l'ombre et l'oubli – nécessité fait loi – des pans massifs du matériau recueilli ; puis, en liaison avec ses lectures et ses intérêts théoriques, il combine le tout, hypothèses, propositions, concepts et extraits de matériau, en une synthèse – thèse, livre, article. La subjectivité éclairée du chercheur préside à une telle démarche. » (Ayache et Dumez 2011)

La citation précédente[151] rend bien compte de la façon dont les méthodes qualitatives sont souvent perçues : comparées aux méthodes quantitatives, elles souffriraient d'un déficit de légitimité, puisqu'elles présenteraient une moindre validité scientifique. La principale différence entre les deux familles méthodologiques se noue

---

[150] « Methodological pluralism ultimately rests on a belief in the necessity of choice in the absence of a single conclusive final methodological or epistemological principle. Choice has to be made between alternative methodologies each of which has its own internal limitations, and there is no single unequivocal, conclusive metaprinciple on which to make that choice. »

[151] Empruntée à des auteurs qui théorisent et défendent les méthodes qualitatives, précisons-le.

autour de la notion de représentativité des résultats, notion à laquelle chacune donne un sens différent. Cela illustre la nature différente des résultats produits par les deux approches. Les méthodes quantitatives visent une représentativité statistique, l'échantillon étudié devant donc posséder des caractéristiques identiques à celles de la population totale. Les méthodes qualitatives vont quant à elles plutôt viser une représentativité dite théorique : elles vont chercher à rendre compte du plus grand nombre de situations possibles, et ce indépendamment de l'importance relative de chaque situation. Celles qui sont considérées comme aberrantes du point de vue quantitatif seront d'intérêt d'un point de vue qualitatif, car elles mettent en lumière des situations particulières, permettant potentiellement de mettre en lumière des mécanismes se réalisant sous des conditions particulières ou pour des populations sous-représentées. L'objectif des méthodes qualitatives sera donc la saturation des catégories, qui atteste du fait que toutes les situations possibles ont été observées et documentées. Les situations particulières et leurs spécificités sont donc prises en compte pour ce qu'elles sont : elles permettent de mieux comprendre le phénomène étudié, même si cette compréhension doit en passer par les marges du phénomène.

Le corollaire de cette recherche de représentativité théorique – et deuxième caractéristique particulière des approches qualitatives – c'est qu'elles possèdent un caractère ouvert. Les protocoles ne sont pas définis en amont du terrain puis figés, mais ils sont construits pour laisser place à l'émergence de dimensions non anticipées par le chercheur. Le terrain est abordé avec le moins de présupposés possible, et selon une démarche qui permet de capter et d'exploiter des données inattendues. Le terrain n'est donc pas utilisé pour prouver une proposition théorique formulée en dehors de lui, mais comme source de la théorisation[152]. Les méthodes qualitatives laissent de ce point de vue place à la découverte, de théories qui sont localisées et contextualisées. Elles facilitent par-là l'explication des mécanismes sous-jacents à un effet et des conditions de réussite d'une intervention, car elles s'attachent à comprendre les actions des individus, en saisissant la signification que ces actions ont pour ceux qui les réalisent. La compréhension des logiques d'action des acteurs, en fonction de leurs caractéristiques socio-économiques et du contexte dans lequel ils raisonnent et (inter)agissent permet une compréhension fine des comportements :

[152] L'une des principales démarches de théorisation par émergence depuis le terrain est celle de la méthode par théorisation ancrée (grounded theory), développée par Glaser et Strauss (2010).

> « Plus que de recherche qualitative, il faut donc parler de recherche compréhensive laquelle permet de manier du quantitatif tout en gardant son objectif de compréhension des acteurs. Celle-ci ne relève pas de l'empathie, au sens où il faudrait entrer dans l'identité des acteurs étudiés, leurs émotions, leurs pensées, pour pouvoir les partager. Il s'agit plus justement d'une « logique de situation » au sens de Popper » (Dumez 2013, p. 30).

Enfin, une spécificité importante des approches qualitatives réside dans le regard réflexif qu'elles portent sur la démarche même de l'enquête de terrain. Le chercheur est amené à s'interroger sur sa propre influence, ainsi que sur celle du dispositif d'enquête, qui ne peuvent jamais être neutres. Par exemple, les données collectées via des enquêtes auprès des ménages impliquent une relation entre un enquêteur et un enquêté, relation sociale qui doit être prise en compte en tant que telle pour savoir de quelles manières elle influe sur les données collectées (qu'elles soient qualitatives ou quantitatives). Les actes et les discours de la personne enquêtée, ainsi que la précision et la véracité des informations données, vont en effet dépendre de la perception que cette personne a de l'enquêteur, et de ce qu'elle pense être les attentes de l'enquêteur. Adopter cette réflexivité, c'est aussi reconnaître l'engagement du chercheur : les chercheurs en sciences sociales « ne peuvent être désintéressés comme les chercheurs en sciences de la nature. Ils approuvent ou désapprouvent, tacitement ou ouvertement, [les objets] qu'ils étudient » (Commons 1934, cité par Bazzoli et Dutraive 2006).

Pour ces raisons, les méthodes qualitatives apparaissent donc fortement complémentaires aux méthodes quantitatives, et il faut donc en penser l'emploi conjoint.

1.2.2. L'essentielle complémentarité des méthodes

Envisager les rapports entre méthodes quantitatives et qualitatives amène en premier lieu à pointer le caractère artificiel de la séparation généralement posée entre elles :

> « Chaque courant a souligné les avantages de son approche par rapport aux faiblesses de l'autre : les approches quantitatives sont critiquées pour leur réductionnisme, leur formalisme et leur manque d'attention à l'interprétation subjective ; tandis que les approches qualitatives sont critiquées pour leur généralisabilité limitée, leur rigueur

limitée et leur vulnérabilité aux biais subjectifs des chercheurs. »[153] (Cronin 2016, p. 287).

Chaque type de méthode contient toujours des éléments qualitatifs et quantitatifs, en proportion variable, mais sans qu'il n'existe de méthode pure. Une approche quantitative repose sur des choix subjectifs (en premier lieu quant aux variables d'intérêt) et n'exclut pas la collecte d'éléments qualitatifs. De même, les données qualitatives peuvent être collectées et analysées selon des critères quantitatifs.

Rechercher la plus grande validité des résultats devrait naturellement pousser à ne pas dépendre que d'une seule méthode : leur combinaison permet de compenser les limites de l'une par ce qui fait la force de l'autre (Hulme 2000; Stern et al. 2012), et l'analyse produite sera plus riche que par l'emploi d'une méthode unique. Et c'est dans l'emploi conjoint de méthodes quantitatives et qualitatives que les complémentarités les plus fortes sont à trouver. Les premières permettent la génération de variables statistiques agrégées, pendant que les secondes amènent des descriptions détaillées des phénomènes à l'œuvre. L'idéal est alors de pouvoir opérer une triangulation des résultats en les confirmant par des méthodes différentes.

Cette convergence souhaitable, et nécessaire pour la discipline économique (Labrousse 2014), nécessite pour être réalisée la réconciliation d'épistémologies encore largement opposées et vues comme incommensurables :

> « Les chercheurs quantitatifs sont vus comme engagés (consciemment ou inconsciemment) dans une ontologie réaliste et une épistémologie empiriste dans laquelle la réalité est unique, externe, observable et mesurable et dans laquelle le sachant et le su sont séparés et indépendants, de sorte que la vérité n'est pas définie par le contexte de la recherche, ou par les valeurs du chercheur ou de celui qui est objet de la recherche. Selon cette épistémologie, le but du chercheur est de déterminer l'exactitude de propositions théoriques alternatives en déterminant leur correspondance avec les données obtenues par observation ; seules les données qui sont observables d'un point de vue intersubjectif et invariantes au sujet (c'est-à-dire qui ne sont pas basées sur les perceptions des participants) sont valables à cette fin. En d'autres termes, les connaissances produites dans ce cadre doivent être objectives

[153] « Each stream emphasized the advantages of their approach over the weaknesses of the other: quantitative approaches criticized for their reductionism, formalism and insufficient attention to subjective interpretation; qualitative approaches criticized for limited generalizability, limited rigour and vulnerability to researchers' subjective biases. »

(c'est-à-dire vraies indépendamment des biais individuels du sujet), vérifiables par des preuves empiriques, et reproductibles. Dans cette méthodologie, l'objectivité est assurée en maintenant une distance entre le chercheur et le recherché - le chercheur étant perpétuellement un étranger observant ses sujets »[154] (Pickbourn et Ramnarain 2016, p. 75).

Cette question de la distance entre le chercheur et les sujets de la recherche est un point d'achoppement majeur du dialogue entre approches. Le chercheur adoptant une approche qualitative va faire en sorte de ne pas être un « étranger » : il va au contraire chercher à devenir familier de son terrain, mais aussi à devenir familier pour les personnes qui le composent. Cette proximité recherchée (qui doit être construite) n'invalide pas les données collectées, qui sont analysées en tenant compte de leur contexte de production et donc de l'éventuelle proximité du chercheur, qui ne l'empêche pas de garder un regard distancié vis-à-vis de son objet. La proximité entre enquêteur et enquêtés, et la confiance qui peut s'établir entre eux, peuvent même permettre d'améliorer la qualité des données collectées : l'accès à l'information est facilité en même temps que les informations divulguées par les informateurs sont plus fiables. Les méthodes qualitatives peuvent alors s'avérer un préalable tout à fait utile aux méthodes quantitatives : les premières peuvent avoir une visée exploratoire pour la construction du protocole des secondes, mais surtout elles vont permettre au chercheur de s'établir sur son terrain, de s'y faire connaître, et de s'y faire accepter. Plutôt que de feindre une neutralité illusoire, il s'agit alors de tirer parti de sa présence sur le terrain et de sa relation avec celui-ci.

Il apparaît donc non seulement possible[155], mais désirable de dépasser l'opposition entre les méthodes qualitatives et quantitatives, celles-ci s'avérant plutôt être complémentaires, voir « symbiotiques » (Pickbourn et Ramnarain 2016).

---

[154] « Quantitative researchers are seen as committed (whether consciously or unconsciously) to a realist ontology and empiricist epistemology in which reality is single, external, observable, and measurable and in which the knower and the known are separate and independent, so that the truth is not defined by the research context, or by the values of the researcher or the researched. According to this epistemology, the purpose of the researcher is to determine the truth of alternative theoretical claims by determining their correspondence to data obtained by observation; only data that is intersubjectively observable and subject-invariant (that is, not based on the perceptions of participants) is valid for this purpose. In other words, knowledge produced within this framework must be objective (that is, true regardless of the subject's individual biases), verifiable through empirical evidence, and replicable. In this methodology, objectivity is ensured by maintaining a distance between the researcher and the researched – the researcher is perpetually an outsider looking upon the researched »

[155] Pour un exemple liant randomisation et approches qualitatives, voir Morvant-Roux et al. (2014).

2. La démarche méthodologique adoptée

Nous avons en introduction caractérisé notre approche théorique : elle s'inscrit dans le cadre de la socioéconomie. Précisons-en ici le volet méthodologique, qui s'inscrit dans ce qui peut être un « institutionnalisme méthodologique » (Labrousse 2006). Nous trouvons dans l'ethnographie économique une démarche pertinente pour aborder les usages et pratiques monétaires et financières, et en termes de démarche inférentielle, nous avons suivi un processus abductif confrontant faits prédits et faits constatés.

2.1. Une approche des pratiques et usages monétaires inspirée de l'ethnographie économique

S'intéresser à la monnaie, et plus encore aux formes monétaires, c'est en fait s'intéresser à ce que les personnes font de leurs avoirs monétaires, ainsi qu'aux significations qui leur sont données. Sont ainsi distingués les usages de l'argent (ce terme désignant les manifestations objectivées de l'entité monnaie), des pratiques monétaires :

> « L'analyse des usages de l'argent porte nécessairement sur la subjectivité de ces usages et les significations sociales de l'argent. L'analyse des pratiques monétaires renvoie à la pluralité des formes de moyens de paiement et des unités de compte et de leurs articulations. Si tous deux doivent être clairement distingués, ils ne sont pas pour autant déconnectés. Les usages de l'argent peuvent en effet être orientés par les formes monétaires sous lesquelles on dispose de l'argent. » (Blanc 2009, p. 34)

Si l'approche standard s'avère insuffisante pour la compréhension des pratiques économiques dites informelles, elle l'est d'autant plus pour ce qui est des pratiques monétaires ou financières informelles. Le recours aux services financiers informels a longtemps été considéré comme « irrationnel », ces services étant vus comme plus risquées ou plus coûteux que les alternatives officielles, et ils ne perdureraient qu'en raison de la répression des institutions financières formelles[156]. L'ampleur et le dynamisme de la finance informelle n'ont été saisis par l'approche standard que relativement tardivement par des auteurs qui s'en sont trouvés « considérablement surpris » (Lelart (ed.) 2000, p. 8). Plutôt que d'être abordées par rapport à un idéal de ce

[156] Voir chapitre 1, sous-section 2.1.2, p. 51.

qu'elles devraient être et en plaquant sur elles des a priori théoriques, les pratiques monétaires et financières doivent être prises en compte pour ce qu'elles sont, et selon le sens qu'elles prennent pour ceux qui les mettent en œuvre (Gentil et Hugon 1996).

L'ethnographie économique permet de saisir les dimensions multiples de ces pratiques et usages. Elle étudie les actions économiques des individus en tenant compte de la signification que ces actes revêtent pour ceux qui les réalisent. Elle permet de mettre au jour les phénomènes et contextes sociaux dans lesquels les décisions économiques sont prises (Basole et Ramnarain 2016), les cadres sociaux, institutionnels, ou cognitifs donnant aux pratiques économiques leurs significations. L'ethnographie économique reconnaît que les pratiques individuelles s'inscrivent dans des cadres collectifs, et que ces cadres peuvent être multiples : il peut exister différentes sphères sociales institutionnalisées de façons distinctes et donnant des sens différents aux pratiques selon la sphère dans laquelle elles sont conduites. Les actes ne sont pas homogènes au contexte, ils peuvent avoir des significations différentes et variables selon le cadre : la socialisation économique fait agir les acteurs selon des « rationalités pratiques » (Weber 2013). En ce qui concerne la monnaie, l'ethnographe observe des transactions et des usages, et « il n'isole pas a priori ces transactions des personnes qui y sont engagées, des choses qui y circulent ni de leurs cadres institutionnels. » (Weber et Dufy 2006, p. 39) S'intéresser à la circulation monétaire, c'est nécessairement s'intéresser aux dimensions collectives des relations économiques, puisque « Les interdépendances économiques s'observent objectivement par les flux de monnaie entre les agents » (Aglietta 2016, p. 47).

En ce qui concerne les innovations monétaires, si les différents corpus en prévoient des usages et des effets différents, il s'agira alors d'adopter une démarche abductive pour éprouver ces prédictions.

2.2. Une démarche abductive

Si la recherche qualitative peut difficilement servir à confirmer une théorie, un seul fait contradictoire révélé par elle peut par contre suffire à infirmer une théorie avec laquelle ce fait serait en contradiction. L'abduction se base sur les faits observés et prend appui sur ceux qui sont discordants d'avec la théorie, pour interroger et alimenter celle-ci.

La démarche abductive prend sa source dans le pragmatisme. Elle fut théorisée par Peirce (1992), qui distingue trois formes distinctes d'inférence : la déduction,

l'induction et l'abduction, que Peirce voit « comme les trois étapes d'un processus de découverte scientifique. » (Dumez 2012, p. 4). À partir d'hypothèses et de théories, on peut par déduction définir des faits auxquels on s'attend, et par induction donner à ces faits prédits un degré de plausibilité suffisant. L'abduction a comme base un fait surprenant qui entre en conflit avec les faits prédits, et qui peut alors servir la théorisation :

> « La déduction ne crée rien : elle explicite des implications contenues dans les prémisses. L'induction ne crée rien non plus […]. Par contre, partant d'un fait surprenant, l'abduction remonte en arrière (d'où le vocable possible de rétroduction, peut-être plus directement parlant qu'abduction) pour formuler une nouvelle hypothèse sur ce qui pourrait expliquer ce qui s'est passé. Il s'agit d'imaginer une hypothèse nouvelle qui permette d'expliquer le fait déroutant que la théorie d'arrière-plan n'explique pas. » (Ibid., p. 5)

À partir des cadres théoriques existants peuvent être prédits des faits. Une fois ceux-là déterminés, l'enquête permet de comparer les faits prédits aux faits observés : si les deux ensembles ne concordent pas, cela permet à l'enquêteur d'interroger les théories utilisées pour l'établissement des prédictions. Les faits nouveaux peuvent alors permettre soit d'amender les cadres théoriques existants, soit de construire des cadres théoriques nouveaux. La surprise dans les résultats de terrain fait donc dans ce cadre l'objet d'une attention particulière :

> « Cette surprise constitue le point de départ du processus abductif. Au lieu de considérer ces faits surprenants comme de simples anomalies par rapport au schéma théorique, il convient de les prendre au sérieux et d'en formuler une théorie explicative. Potentiellement, ces « écarts » pointent des lacunes ou même des impasses au niveau théorique. » (Labrousse 2010)

Les outils de l'ethnographie économique apparaissent particulièrement adaptés à la démarche abductive :

> « L'ethnographie étudie l'ensemble des comportements humains à condition qu'ils soient observables, tandis que l'économie repose sur la possibilité pour l'économiste d'effectuer des calculs. L'ethnographie économique peut donc s'intéresser aux différences entre les calculs effectués par l'économiste et les calculs effectués par les indigènes. » (Weber et Dufy 2006, p. 23)

La démarche qui vient d'être présentée se concrétise dans les modalités concrètes de collecte et de traitement des données suivies durant nos terrains et que nous détaillons maintenant.

2.3. Modalités de collecte et de traitement des données utilisées

Deux études de terrain ont été menées dans le cadre de cette thèse. La première s'est concentrée sur la monnaie locale Bangla-Pesa, et avait pour objectif d'en saisir les usages, les perceptions, son appropriation et ses impacts. La seconde s'est intéressée à l'ensemble des pratiques et usages monétaires : qu'ils concernent la monnaie nationale conventionnelle, la monnaie mobile ou la monnaie locale (dans ce cas le Gatina-Pesa).

Au cours de ces études de terrain, j'ai[157] adopté une démarche de « méthodes mixtes », qui cherche l'intégration des méthodes qualitatives et quantitatives plutôt que leur simple addition (Cronin 2016). Comme indiqué supra, l'opposition stricte entre ces deux types de méthodes doit être dépassée, particulièrement pour les recherches en sciences humaines et sociales. L'usage de méthodes différentes permet d'aborder un même problème sous différents angles, leurs résultats pouvant avoir une complémentarité forte pour la compréhension du problème examiné. Il permet aussi d'« éviter un double écueil : une ethnographie sans véritable débouché théorique que l'on retrouve chez certains anthropologues ou une théorie hors-sol, défaut que l'on rencontre très fréquemment chez les économistes » (Labrousse 2017, p. 3).

2.3.1. Architecture générale de la recherche

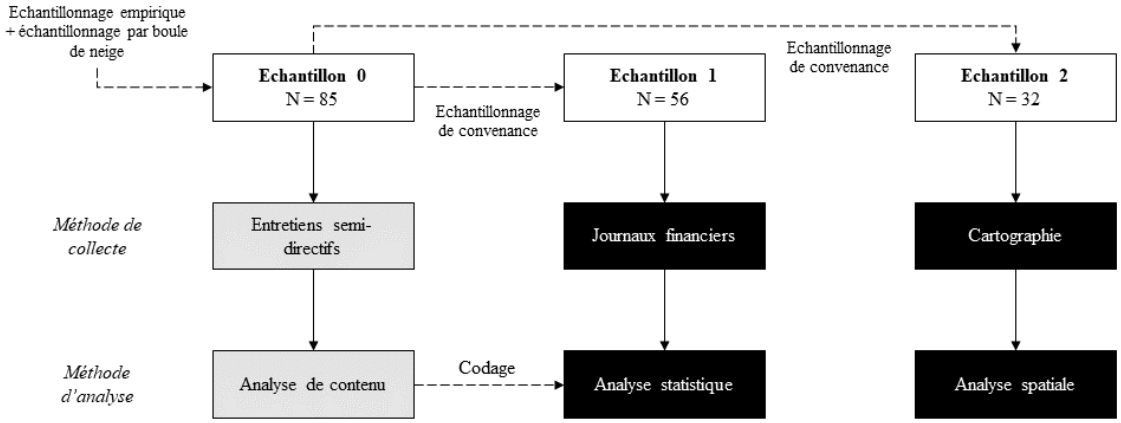
Les méthodes utilisées pour la collecte et l'analyse des données ont été différentes – sans être totalement dissemblables – entre les deux terrains menés, suivant les objectifs donnés à chacun d'eux. Est ici présentée l'architecture générale de la recherche, chacune des méthodes utilisées étant précisée plus loin.

La méthode principale du premier terrain a été la conduite d'entretiens semi-directifs avec les membres du réseau de la monnaie locale. En complément, j'ai organisé

[157] La première personne du pluriel était jusque là employée pour l'explicitation du raisonnement, le « nous » rendant compte du fait que ce raisonnement ne se construit qu'en discussion avec une multiplicité d'auteurs et de pairs, avec lesquels se construit une forme de collectif. L'implication particulière liée au travail de terrain – bien davantage personnel – me fait, pour ce qui le concerne, privilégier l'usage du « je ».

la tenue de journaux financiers par un échantillon d'utilisateurs de la monnaie locale et de non-utilisateurs. Des données géographiques ont enfin été collectées dans le but de dresser une cartographie de la circulation monétaire locale[158]. L'architecture de la recherche conduite lors du premier terrain est résumée par la figure suivante.

Figure 10 : Organisation de la collecte et du traitement des données pour le terrain 1

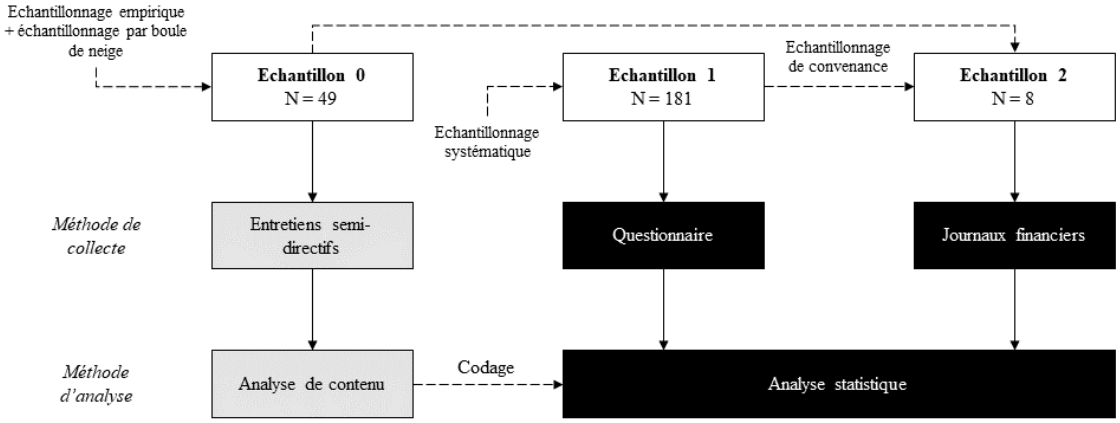


Source : auteur

Le second terrain a également débuté par des entretiens semi-directifs avec des membres du réseau de la monnaie locale. Leur nombre a été bien plus réduit par rapport au premier terrain, ces entretiens ayant surtout pour objectif de me permettre d'appréhender le contexte local et ses acteurs, et d'identifier les similitudes ou les différences par rapport au premier terrain. Ces entretiens avaient aussi une visée exploratoire et préparatoire pour ce qui a constitué la méthode principale de ce terrain : une enquête par questionnaire. Celle-ci a ciblé l'ensemble de la population locale, indépendamment de leur appartenance au réseau de la monnaie locale, et avait trait aux pratiques et usages monétaires et financiers. En complément, une autre série de journaux financiers a été organisée. L'architecture de la recherche conduite lors du second terrain est résumée par la figure suivante.

[158] Ces données ont principalement servi à étayer des intuitions, et confirmer des informations acquises via d'autres méthodes. N'ayant pas fait l'objet d'une valorisation directe ici, nous n'en détaillons pas les modalités de collecte.

Figure 11 : Organisation de la collecte et du traitement des données pour le terrain 2



Source : auteur

2.3.2. Les méthodes de collecte utilisées

Sont présentées ici les principales méthodes de collecte de données ayant été utilisées. Au-delà des modalités formelles des méthodes, il faut aussi en analyser l'influence qu'elles peuvent avoir sur les données collectées. En effet, « les données d'enquête ne sont pas analysables en dehors de leur contexte de production » (Weber et Beaud 2012, p. 17). Il s'agit donc pour le chercheur de porter un regard distancié sur sa démarche : « L'enquêteur ne peut pas se faire oublier, il ne doit donc pas s'oublier dans l'analyse. » (Ibid., p. 31).

2.3.2.1. Entretiens semi-directifs

L'entretien semi-directif a été la principale méthode utilisée durant le premier terrain. Lors de celui-ci, j'ai cherché à rencontrer le plus grand nombre possible de personnes qui étaient ou avaient été utilisatrices de la monnaie locale Bangla-Pesa (et qui sont donc des microentrepreneurs de l'économie locale). Les entretiens semi-directifs avaient pour objectif de documenter le vécu et le ressenti de chacun vis-à-vis de la monnaie locale. Le guide d'entretien utilisé à cette fin est disponible en Annexe 9 (p. 396). D'autres données secondaires étaient également collectées, telles que les caractéristiques de la microentreprise (activité, taille, structure) et les caractéristiques sociodémographiques de la personne enquêtée. À partir du guide d'entretien, la discussion qui s'initie laisse toute latitude à la personne enquêtée d'ajouter tout élément qu'elle juge pertinent. Tous les détails soulevés par la personne enquêtée et qui étaient

d'intérêt pour l'enquête ont été creusés avec elle, et toutes les précisions nécessaires à la compréhension de son propos ont été demandées.

Les critiques formulées à l'entretien semi-directif se concrétisent notamment sur le fait qu'il ne permettrait pas la production d'informations fiables : les informateurs peuvent mentir, affabuler, omettre, oublier. Ces comportements seront d'autant plus probables que l'asymétrie de connaissance est forte entre l'enquêteur et l'enquêté. L'illusion biographique rendrait quant à elle les acteurs incapables de produire rétrospectivement des données factuelles fiables sur ce qu'ils ont fait et ce à quoi ils ont participé sans se donner le beau rôle.

En réponse à ces critiques, il faut avant tout reconnaître – et apprécier – la sincérité de la plupart des personnes lorsqu'elles sont interrogées. L'entretien leur donne souvent l'occasion d'exprimer des choses qu'elles souhaitaient partager sans forcément en avoir eu l'occasion ou la possibilité. C'est ensuite le recoupement des entretiens qui permet de déjouer les éventuelles stratégies des répondants. Mais les entretiens n'ont de toute façon pas vocation à identifier une vérité unique :

> « l'objectif du chercheur n'est pas – tout du moins dans une première phase de l'enquête – de rechercher la vérité des pratiques et représentations, de chercher à savoir si les acteurs disent la vérité ou pas, mais de comprendre pourquoi ce qu'ils disent est leur vérité » (Pinson et Sala Pala 2007, p. 584).

Il faut alors dans ce cas parler d'entretiens compréhensifs (Kaufmann 2011). Leur analyse ne dissocie pas les discours des personnes desquelles ils émanent, pas plus qu'elle ne cherche à les agréger :

> « Il ne s'agit donc plus de « recouper » ou de « vérifier » des informations pour arriver à une « version véridique », mais bien de rechercher des discours contrastés, de faire de l'hétérogénéité des propos un objet d'étude, de s'appuyer sur les variations plutôt que de vouloir les gommer ou les aplatir, en un mot de bâtir une stratégie de recherche sur la quête de différences significatives. » (Olivier de Sardan 1995, p. 14)

Pour tout type d'enquête par entretien, il est enfin nécessaire de passer la relation d'enquête au crible d'une analyse sociologique de façon à comprendre les effets de la distance sociale qui existe nécessairement entre enquêteur et enquêté (Mayer 1995). L'entretien est en lui-même une relation sociale – et non une simple technique : s'y joue une interaction entre deux personnes socialement situées par rapport au monde et par rapport à l'autre. Dans le cas présent, il m'a fallu prêter une attention particulière aux

perceptions que pouvaient avoir de moi les personnes enquêtées, le mzungu (le blanc) étant en général associé à l'industrie de l'aide : il est ainsi en charge soit de distribuer quelque chose, soit d'évaluer l'effet de ce qui a déjà été distribué (et donc de décider de ce qui sera distribué dans le futur). J'ai donc cherché à ce que ma démarche de recherche soit la mieux comprise par tous, en me faisant connaître en tant que chercheur universitaire, indépendant de toute organisation, et en expliquant à tous ma démarche et mes questions de recherche.

Les informations collectées via les entretiens ont été consignées par écrit au cours des entretiens. Les entretiens conduits avec les personnes-ressources ont quant à eux été intégralement retranscrits. Le matériau formé de mes notes ou des retranscriptions a été étiqueté et codé à l'aide du logiciel ATLAS.ti pour en permettre l'analyse tant qualitative que quantitative.

2.3.2.2. Questionnaire statistique

L'enquête par questionnaire a été la deuxième méthode la plus importante de ma démarche d'enquête. Elle n'a été utilisée que lors de mon second terrain mais en a occupé la majeure partie. Le questionnaire qui a été construit avait pour objectif de documenter les pratiques financières et monétaires des populations étudiées. Plus précisément de vérifier la concordance – suivant notre démarche abductive – entre pratiques attendues et pratiques effectives, ainsi qu'entre impacts attendus et impacts effectifs des innovations monétaires, et de documenter l'usage des différents outils monétaires et financiers. Le questionnaire complet est consultable en Annexe 10 (p. 396). À noter qu'il s'agit du rendu papier du questionnaire, qui n'a pas été utilisé comme tel sur le terrain : lui a été préféré un format électronique permettant la passation du questionnaire et la collecte des réponses via smartphones.[159]

Pour la construction du questionnaire, des éléments ont été repris du FinAccess Household Survey (FSD Kenya 2016) dans le but d'augmenter la comparabilité des

[159] Le questionnaire a été codé pour être administré via l'application Open Data Kit. Cela permet d'abord de rendre le questionnaire dynamique : les questions sont conditionnées aux réponses précédentes, et ne sont donc posées que les questions pertinentes vis-à-vis de la personne enquêtée. Cela facilite le travail de l'enquêteur, réduit le risque d'erreur lors de l'administration du questionnaire, et réduit le temps nécessaire à sa passation, ce qui permet une plus grande adhésion des personnes enquêtées jusqu'au bout du questionnaire. L'usage d'une telle application permet également la centralisation des données collectées sur un serveur dédié : les données sont sauvegardées en temps réel et le risque d'erreur lors de l'opération de saisie des données est neutralisé puisque cette opération n'est plus nécessaire.

données collectées. Il a été administré à un échantillon représentatif[160] de la population de la localité, cette fois indépendamment de l'appartenance des personnes au réseau de la monnaie locale. En amont, plusieurs passations fictives du questionnaire avaient été conduites par les assistants de recherche avec lesquels j'ai travaillé durant mon séjour à Nairobi pour que leur compréhension et leur appropriation du questionnaire soient optimales (et pour que leurs retours permettent d'améliorer le questionnaire). La passation du questionnaire a ensuite été assurée par les deux assistants de recherche. Construit en anglais, le questionnaire a été principalement administré en swahili de façon à ce qu'il soit le mieux compris par les personnes enquêtées. Durant la passation du questionnaire, j'accompagnais un jour sur deux l'un ou l'autre de mes assistants de recherche de façon à – notamment en début d'enquête – vérifier la bonne administration du questionnaire et apporter aide ou précision en cas de besoin. Tout au long de l'enquête, cela m'a surtout permis – en suivant les réponses données par les répondants – d'identifier tout élément surprenant et de demander à les expliciter. Cela me permettait alors de réinjecter des dimensions qualitatives là où le besoin s'en faisait sentir, de façon à mieux comprendre les données quantitatives collectées. Le questionnaire fait passer chaque enquêté du statut de personne au statut d'individu statistique (Weber et Beaud 2012). Il a l'intérêt de produire des données statistiques représentatives, dans ce cas sur les pratiques et les usages, dont la compréhension est ici augmentée par les méthodes qualitatives mises en œuvre par ailleurs.

L'organisation Grassroots Economics (qui porte les projets de monnaies locales) conduit également ses propres enquêtes et produit ses propres données de suivi-évaluation. J'ai durant mes deux séjours participé à l'élaboration des protocoles et à la supervision de la collecte des données. Ces données seront donc également mobilisées de façon ponctuelle dans la suite de ce travail. Le traitement de l'ensemble des données statistiques collectées a été réalisé avec le logiciel SPSS.

2.3.2.3. Journaux financiers

Au cours des deux terrains, j'ai organisé la tenue de journaux financiers, plus connus sous leur dénomination anglaise de financial diaries. Cette méthode vise à collecter des données longitudinales sur les flux monétaires et financiers d'un individu,

[160] Le nombre total de microentreprises a été évalué via un comptage sur une zone restreinte et une extrapolation à l'ensemble de la zone. Sur cette base, un nombre cible de questionnaires à réaliser a été défini, puis le questionnaire a été administré par intervalle de façon à atteindre le nombre cible.

d'un ménage, ou d'une entreprise. Généralement, l'entité qui est enquêtée est visitée de façon hebdomadaire par l'équipe d'enquêteurs. Ensemble, ils synthétisent les données de la période écoulée, sur la base des déclarations – et donc des souvenirs – de la personne enquêtée. Cette méthode permet donc la reconstitution à postériori des données financières. Elle a notamment été popularisée par les Portfolios of the Poor de Collins et al. (2010).

Pour la construction de ces journaux financiers, je me suis inspiré des enquêtes de ce type menées en Afrique du Sud (Collins 2004; Collins 2005). Dans la mise en œuvre que j'en ai faite, la spécificité principale était que pour les utilisateurs des monnaies locales, les comptabilités tenues étaient bimonétaires. J'ai également construit et distribué aux participants des livrets à compléter quotidiennement. En complément des visites régulières, cela devait leur permettre de tenir plus facilement leurs comptes, et ainsi accroître la validité des données collectées. À chaque fois, deux groupes ont été constitués, l'un d'utilisateurs de la monnaie locale et l'autre de non-utilisateurs. Les membres de chaque groupe ont été appariés deux à deux en fonction des caractéristiques de leur activité économique (type d'activité et taille de la microentreprise), de façon à maximiser la comparabilité des deux groupes. Cependant, même avec ces aménagements et un suivi resserré, il a été difficile de mener à bien cette méthode de collecte de façon satisfaisante, en raison de la difficulté pour les personnes enquêtées de se plier à l'exercice, de la discontinuité des données collectées, ou des divergences dans les pratiques de comptabilité. L'usage que nous faisons de ces données dans la suite de ce travail est donc relativement limité.

2.3.2.4. Observation participante

On dit souvent d'un chercheur qu'il va sur le terrain. Mais plutôt que de simplement y aller, il apparaît surtout crucial d'y rester, de façon à correctement le comprendre. Dans ce but, outre la durée de mes séjours – que j'ai souhaitée suffisamment longue, j'ai adopté durant ceux-ci une démarche d'observation participante. D'abord en résidant et en vivant sur les terrains étudiés. Cela permet de saisir les pratiques du quotidien, amène à les faire siennes, et permet d'éprouver les dynamiques, les contraintes et les opportunités du contexte dans lequel chacune des personnes enquêtées évolue. L'observation participante permet donc de comprendre, par l'expérience, les routines des personnes enquêtées. Ce faisant, les personnes ne sont pas seulement des sujets de la recherche, mais deviennent des personnes familières, pendant que le chercheur devient

lui-même connu : « Si l'enquêteur observe les enquêtés, il faut d'emblée savoir que ceux-ci ne cessent d'enquêter à leur manière sur celui-ci. » (Weber et Beaud 2012, p. 50). Une fois connu, le chercheur peut être mieux compris et accepté, apparaître comme une personne de confiance à qui l'on peut divulguer des informations souvent personnelles. L'observation participante permet donc au chercheur, non pas de devenir indigène, mais en tout cas d'être un peu moins étranger à son terrain[161].

Outre les activités quotidiennes, ma démarche d'observation participante m'a également amené à prendre part à un certain nombre d'évènements ponctuels ou réguliers : réunions de groupes d'épargne, activités communautaires, réunions des membres des groupes locaux ou de leurs instances dirigeantes, sessions de formation organisées par Grassroots Economics à destination de ces dernières, activités des agents de terrain de GE à destination des utilisateurs ou des utilisateurs potentiels des monnaies locales, sessions d'information organisées par des ONG locales à destination des microentreprises, évènements festifs, etc.

Cette démarche amène à consigner une multitude d'informations qui, si elles ne servent pas directement l'étude, permettent d'en saisir plus finement le contexte et les acteurs. Ces observations ont été consignées dans des carnets de terrain. Ceux-là ont ensuite été numérisés, ce qui a permis de les étiqueter pour en faciliter l'exploitation.

2.3.3. À propos de quelques nécessités pratiques du terrain

2.3.3.1. La barrière de la langue

Comme souvent dans le cas d'enquêtes de terrain « dépaysantes », la barrière de la langue constitue le premier obstacle à surmonter. Au Kenya, les deux langues officielles sont l'anglais et le swahili. Pour ce qui est de l'anglais cependant, ce sont

[161] Pour le géographe William Bunge : « Une étude régionale doit être conduite par un géographe qui voit dans la région sa maison. Il est impossible de comprendre un voisinage sans être un voisin. Si un géographe décide d'interagir avec des « vrais gens », comment sera-t-il reçu ? Un scientifique est une singularité dans la vie de la plupart des gens. Les gens affichent un mélange de curiosité et de suspicion. D'une part, ils craignent d'être utilisés, exploités, examinés ou manipulés ; d'un autre côté, ils veulent que le monde entende leur histoire. Ils veulent aussi voir leur quartier amélioré. Certes, le géographe obtient une partie du quartier, mais le quartier reçoit un morceau du géographe. » [« A regional study must be done by a geographer who calls the region home. It is impossible to understand a neighborhood without being a neighbor. If a geographer decides to interact with "real people," how will he be received? A scientist is a rarity in most people's lives. People display a mixture of curiosity and suspicion. On one hand, they fear they are being used, exploited, examined, or manipulated; on the other hand, they want the world to hear their story. They also want to see their neighborhood improved. True, the geographer gets a piece of the neighborhood, but then the neighborhood gets a piece of the geographer. »] (2011 [1971])

principalement les populations jeunes ou d'un niveau d'éducation supérieur qui le parlent. La majeure partie de la population (et de nos enquêtés en particulier) ne parle que le swahili (plus précisément l'une de ses variantes). De façon à dépasser cette barrière, des assistants de recherche ont été recrutés pour m'accompagner sur le terrain. Je les ai approché via des contacts au sein des universités de Mombasa et de Nairobi, qui m'ont recommandé certains de leurs étudiants. J'ai aussi fait appel à certains des jeunes des quartiers d'enquête, qui m'ont été recommandés par les personnes en charge des projets de monnaie locale.

La traduction est un exercice de manière générale difficile, qui l'est tout autant sur le terrain. Ainsi, lorsque certaines traductions me paraissaient être discordantes d'avec le discours original (en termes de durée, d'intonations, d'éléments saisis), il me fallait parfois pousser mon traducteur à restituer l'entièreté du propos de la personne enquêtée. J'ai donc veillé à capter les discours dans leur intégralité, en poussant le traducteur à le filtrer, l'interpréter, ou le résumer le moins possible. Au fil du terrain, j'ai moi-même acquis quelques connaissances de swahili qui m'ont permis d'être plus performant de ce point de vue.

2.3.3.2. La collaboration avec les assistants de recherche

Avec mes assistants de recherche, j'ai privilégié un mode de travail collaboratif plutôt que hiérarchique. Il était en effet important qu'ils s'approprient l'objet et les modalités de l'étude, de façon à ce qu'il n'y ait pas de décalages entre ses objectifs et leur compréhension, et donc entre la recherche telle qu'elle avait été pensée et sa mise en œuvre. J'ai donc privilégié la coconstruction des protocoles d'enquête, ce qui m'a également permis de m'appuyer sur leurs savoirs quant aux spécificités locales. Le résultat de ce mode de travail est également l'établissement d'une confiance partagée, qui m'a dans certains cas permis de faire travailler un assistant de recherche de façon autonome[162].

Les assistants de recherche étaient rémunérés pour les heures travaillées avec moi, et dédommagés de leurs frais de transport pour ceux qui ne résidaient pas sur la zone d'enquête.

[162] Par exemple pour aller assister à une réunion à laquelle je ne pouvais me rendre, ou pour des visites de suivi avec les participants aux journaux financiers.

2.3.3.3. Le rapport (financier) aux enquêtés

Une question pratique dans la relation enquêteur / enquêté est celle de la « rémunération » de celui-ci. Bien que la quasi-totalité des personnes accepterait de participer gratuitement à l'étude, cela soulèverait un problème éthique : le coût d'opportunité du temps consacré à l'enquête par les personnes enquêtées ne peut en effet être considéré comme nul. Toutes conduisent une activité économique, qu'elles délaissent le temps de l'entretien, et si elles conduisent une activité commerciale, des clients peuvent se détourner de leur commerce en voyant que des enquêteurs y sont occupés. La perte « marginale » de revenu liée à leur participation à l'enquête peut ne pas être négligeable, et n'est pas acceptable compte tenu du niveau de pauvreté des personnes enquêtées. Pour ces raisons, 50 shillings ont été versés à chaque personne enquêtée en compensation du temps consacré à la recherche.[163]

2.3.3.4. Des perceptions des (non) enquêtés

Comme souligné plus haut, la bonne intégration du chercheur au terrain ainsi que la bonne compréhension par tous de sa démarche sont non seulement bénéfiques à la qualité des données produites, mais permettent aussi de s'éviter certains aléas. Malgré les précautions prises, certains se sont tout de même manifestés. À Bangladesh, en début d'enquête, j'ai pu être perçu par certaines personnes comme un évaluateur du projet de monnaie locale. Si de mon avis dépendait l'avenir du projet, il fallait alors me montrer les choses sous un jour favorable (en m'orientant vers des utilisateurs sélectionnés) ou les faire apparaître comme tel, en cherchant par exemple à activer à mon insu la circulation de la monnaie (en faisant du lobby auprès de ses utilisateurs, en cherchant à réintégrer d'anciens membres, ou en réémettant de la monnaie aux membres qui n'en disposaient plus). Toujours à Bangladesh, dans une phase où les personnes étaient enquêtées selon un échantillonnage aléatoire, plusieurs personnes se sont plaintes de ne pas avoir été enquêtées, générant du mécontentement. À Mikindani, comme nous étions perçus comme liés à l'organisation Grassroots Economics et suite à des tensions internes au groupe local (apparues après le lancement de la monnaie alors que nous en suivions l'adoption), certaines personnes se sont opposées à notre enquête et ont refusé d'y prendre part tant que ces problèmes n'avaient pas été réglés par GE. Dans ces différents cas, il était donc

[163] Cette somme était donnée par l'assistant de recherche, et non par moi-même de façon à éviter de trop entretenir la vision du blanc distribuant des fonds, malheureusement bien prégnante.

important de détecter ces perceptions, et de désamorcer les stratégies qu'elles pouvaient entraîner.

3. Présentation des terrains d'étude

Le Kenya est un pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure d'après la classification établie par la Banque Mondiale. La part de la population se trouvant sous le seuil de pauvreté de 1,90 $ par jour y serait de 46 % d'après l'UNICEF. La pauvreté se manifeste notamment dans les zones urbaines, où 54,80 % de la population vivent dans des bidonvilles selon UN-Habitat.

Les deux localités où nos enquêtes ont été menées illustrent les dynamiques de pauvreté urbaine auxquelles sont confrontés un certain nombre de pays en développement. Elles possèdent toutes deux l'ensemble des caractéristiques d'un bidonville, telles que définies par UN-Habitat (2003) : l'accès insuffisant à l'eau potable, à l'assainissement et aux autres infrastructures, la mauvaise qualité structurelle des habitations, le surpeuplement, et la précarité des statuts fonciers.

Au-delà de ces points communs, nous présentons dans ce qui suit les caractéristiques propres à chacune des localités enquêtées. Sur ces terrains, l'activité économique prend place autour de ladite microentreprise informelle, dont nous présenterons également les attributs.

3.1. Les localités d'enquête et leurs monnaies locales

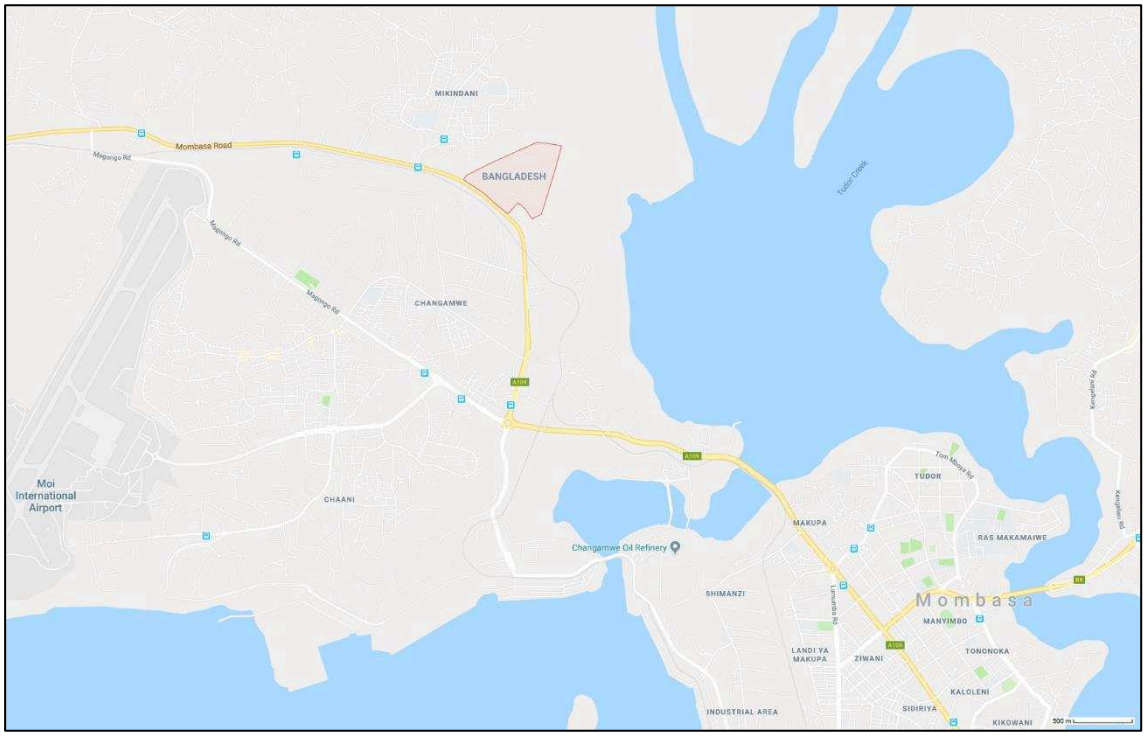
Nos deux études de terrain ont été menées dans des localités où circulent des monnaies locales. Ce choix a relevé d'une double motivation : avoir la possibilité d'étudier conjointement les deux types d'innovations monétaires (monnaie mobile et monnaies locales), et être en mesure de pouvoir investiguer plus en profondeur un objet (les monnaies locales) relativement délaissé par la littérature économique alors que la monnaie mobile a déjà fait l'objet de nombreux travaux (en particulier au Kenya), sur lesquels nous pouvons prendre appui.

Sont ici présentés quelques éléments de contexte propres aux deux localités où nos enquêtes ont été menées. Outre les caractéristiques de ces localités, sera également précisée la situation de la monnaie locale qui y circule.

3.1.1. Bangladesh (comté de Mombasa)

La première étude de terrain a été conduite de juillet à octobre 2015 à Bangladesh. C'est là qu'a été mise en place la monnaie locale éponyme, le Bangla-Pesa, la première à avoir été mise en œuvre au Kenya, et sur le modèle de laquelle les suivantes ont ensuite été répliquées. Bangladesh est situé dans la périphérie nord-ouest de Mombasa, deuxième principale ville du pays (voir carte ci-dessous). Bangladesh est réputé être le plus grand bidonville du comté. Il se trouve à 7,5 km du centre-ville, trajet pour lequel trente minutes à une heure de matatu[164] sont nécessaires selon l'état du trafic. Le bidonville est installé au bord des eaux de la Tudor creek, non loin du port de Mombasa. Il s'agit du plus important port d'Afrique de l'Est et il génère une grande partie de l'activité économique de la zone.

Figure 12 : Carte de localisation de Bangladesh



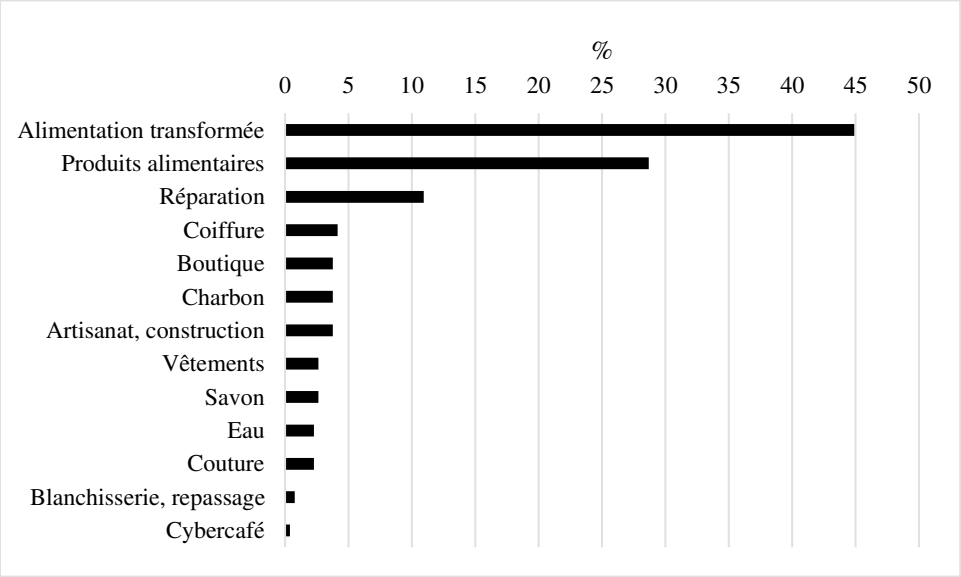
Les données sur la population de Bangladesh sont incertaines. La zone compterait environ 15 000 habitants, pour une superficie de 300 000 m². La densité de population décroît rapidement lorsqu'on s'éloigne de son centre, la zone étant bordée par une rivière au nord-ouest et par les mangroves à l'est. Les habitations sont majoritairement faites d'une structure en branches de palmiers, de murs en terre et de toits en tôle. Les orages

[164] Bus collectif constituant le principal mode de transport.

venant de l'océan en détruisent régulièrement les moins solides. La seule route asphaltée est celle qui permet de pénétrer dans le bidonville depuis la route principale. L'accès à l'eau est assuré par des bornes-fontaines dont le fonctionnement est intermittent, ou bien par les puits creusés dans les cours des habitations. Les deux sanitaires construits par des agences de coopération étrangères ne sont pas utilisés par les habitants (leur usage étant payant) : leur sont préférées les latrines de fortune disséminées à travers tout le bidonville. Aucun réseau d'évacuation des eaux usées n'existe mis à part les tranchées creusées au milieu des rues. Un certain nombre d'animaux domestiques s'y abreuvent et s'y alimentent, pendant que les déchets y sont brulés ou abandonnés. La majorité des habitants a accès à l'électricité, mais le charbon, le bois, la paraffine et le kérosène restent les principales sources d'énergie au sein des foyers.

Bangladesh est situé à proximité directe d'une importante zone logistique du port de Mombasa. Une grande part des hommes de la communauté y est donc employée, souvent à la journée, pour des activités de manutention. Les hommes qui travaillant dans le bidonville mènent quant à eux des activités informelles de vente, de construction, de réparation, ou sont menuisiers, cordonniers ou tailleurs. Les femmes travaillent de leur côté majoritairement dans le bidonville et y conduisent des activités commerciales ou alimentaires. Après un voyage quotidien au marché principal de Kongowea, elles écoulent dans le bidonville fruits, légumes, riz, poisson, produits cuisinés, ou charbon. Le graphique suivant rend compte des types d'activités économiques conduites à Bangladesh. Quasiment aucune ne peut être qualifiée de formelle, et 50 % des microentreprises ont moins de 5 ans.

Figure 13 : Répartition par type des microentreprises enquêtées à Bangladesh



Source : auteur

89 % de ces activités relèvent de structures individuelles. Parmi celles qui ont des employés, 57 % n'en ont qu'un seul, et au global elles n'ont en moyenne que 1,7 employé, qui est le plus souvent un membre de la famille. Les unités économiques de Bangladesh réalisent un volume de vente moyen hebdomadaire de 1 114 KES (9,8 €). Ce à quoi il faut ensuite retrancher l'achat des stocks, dont les coûts représentent en moyenne 75 % du volume de vente. Les profits réalisés s'élèvent donc en moyenne à 278 KES (2,45 €).

La monnaie locale Bangla-Pesa a été mise en circulation (remise en circulation, pour être exact[165]) en novembre 2013. Elle était donc utilisée depuis près de deux ans lors de notre enquête. Le Bangladesh Business Network comptabilisait alors un peu plus de deux cents membres. La monnaie locale fonctionnait selon le modèle décrit précédemment[166], aucune évolution ne lui ayant alors été apportée. Une école publique et une école privée étaient intégrées au réseau de circulation de la monnaie.

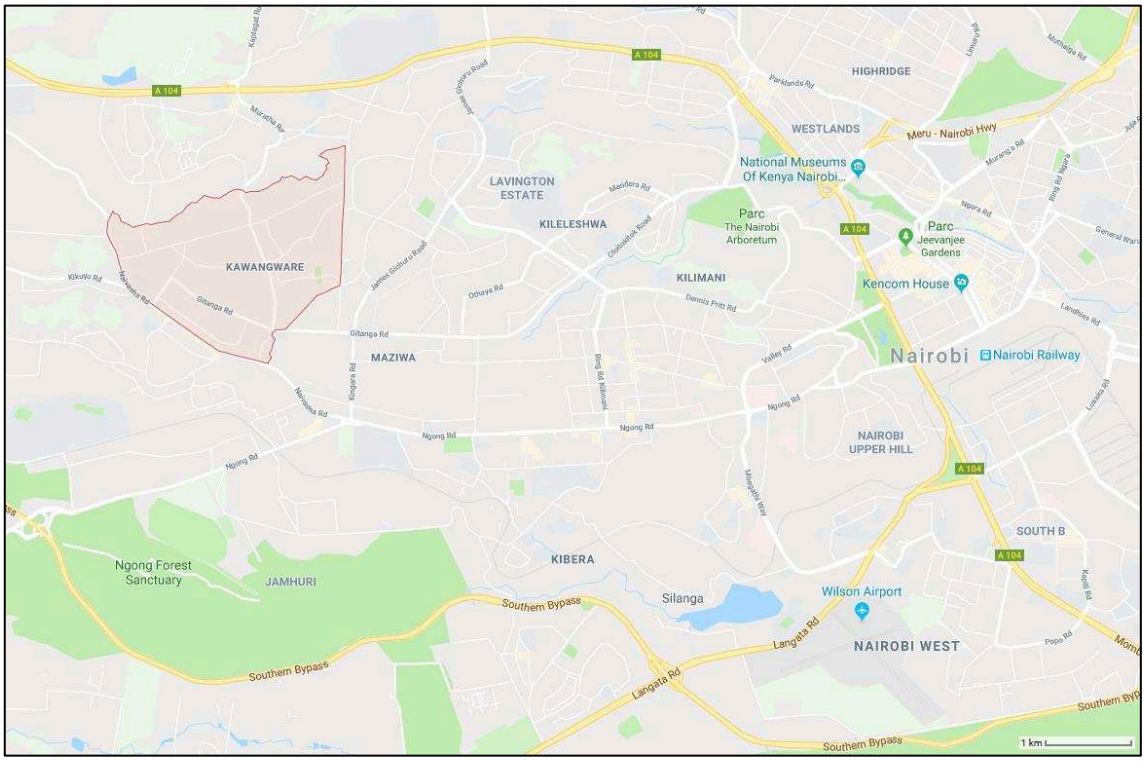
Bangladesh est mitoyen de Mikindani où a été lancé en août 2015 (durant mon séjour) la monnaie Ng'ombeni-Pesa (depuis le quartier de Kwa-Ng'ombe). Outre l'étude principale du Bangla-Pesa, j'ai ainsi pu également suivre l'adoption de cette monnaie durant les premiers temps de sa circulation. Le groupe comptait alors 86 membres.

[165] Voir chapitre 2, alinéa 2.3.2.3, p. 133.
[166] Voir chapitre 2, alinéa 2.3.2.1, p. 130.

3.1.2. Gatina (comté de Nairobi)

La seconde enquête de terrain a été menée d'août à novembre 2016 à Gatina, où circule le Gatina-Pesa, dont la mise en œuvre a suivi celle du Bangla-Pesa. Gatina est un quartier du bidonville de Kawangware, localisé à une dizaine de kilomètres à l'ouest du centre-ville de Nairobi, la capitale du pays (voir carte ci-dessous). Gatina recouvre le quart nord-ouest de Kawangware, qui d'après le dernier recensement national mené en 2009, comptait alors 113 286 habitants (Kenya National Bureau of Statistics), pour une superficie de 4,2 km².

Figure 14 : Carte de localisation de Kawangware



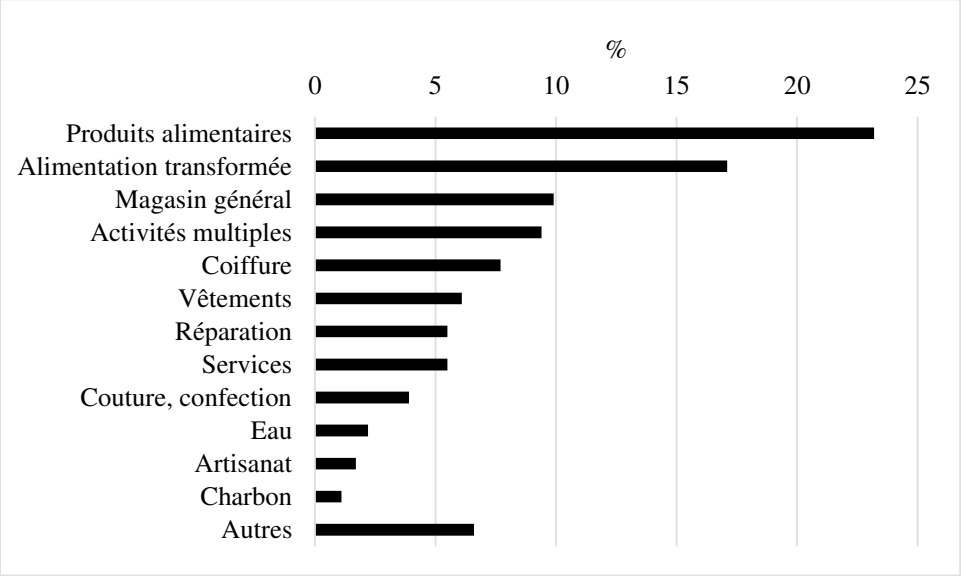
La très grande majorité des structures du bidonville sont des habitations en tôle et en bois construites sur un seul niveau. Émergent également quelques immeubles de quatre ou cinq étages. Les déficiences en infrastructures sont comparables à celles de Bangladesh. Une différence est toutefois à noter : si la gestion de l'eau était en partie communautaire à Bangladesh, elle est à Kawangware comme dans le reste de l'agglomération de Nairobi strictement privée[167]. La disponibilité de l'eau n'y est pas

[167] Elle peut être qualifiée de mafieuse pour ce qui est des bidonvilles. Des réseaux organisés y contrôlent l'approvisionnement, usant d'intimidation et de violence pour protéger leurs marchés respectifs (Migiro et Mis 2014).

davantage garantie puisque les femmes sont régulièrement contraintes de faire la queue plusieurs heures (avant le lever du jour) pour approvisionner leur foyer. Lorsqu'est demandé aux habitants quels sont les plus importants problèmes auxquels leur communauté fait face, ils déclarent le chômage (pour 73 % d'entre eux), la pauvreté (63 %), la criminalité (53 %), l'alcoolisme (48 %) et le logement (46 %).

Kawangware est le lieu d'une activité économique intense. Ces zones densément peuplées favorisent l'émergence de nombreuses microentreprises. Il y a ainsi à Kawangware plusieurs milliers de telles microentreprises (en comparaison, on n'en comptait que quelques centaines pour l'ensemble de Bangladesh). 90 % des entreprises ne sont pas formellement enregistrées. La moitié des microentreprises est dédiée à l'alimentation et aux besoins de base : kiosques de vente de fruits et légumes, de viande ou de poisson, des stands de préparation de plats alimentaires, des restaurants, ou des magasins généraux. L'autre moitié est constituée d'activités de vente, de services, ou de fabrication artisanale. Le graphique suivant rend compte de cette diversité.

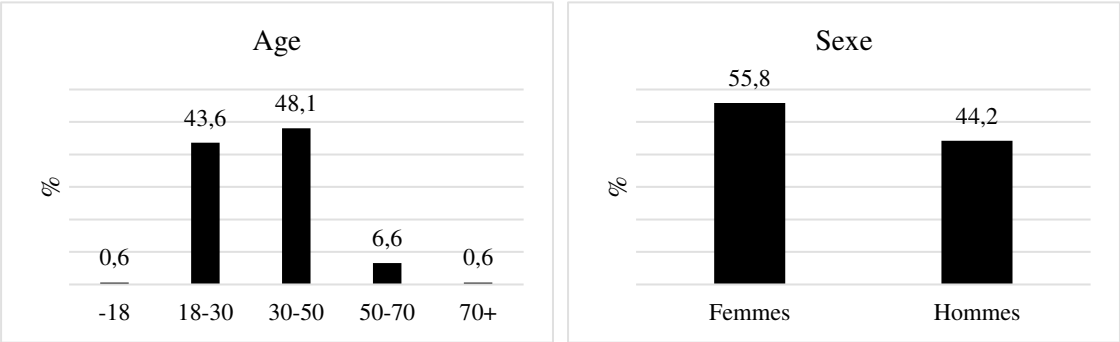
Figure 15 : Répartition par type des microentreprises enquêtées à Gatina



Source : auteur

À Gatina, la taille des microentreprises est légèrement supérieure à celle de Bangladesh, presque la moitié d'entre elles ont au moins un employé, mais la main-d'œuvre reste majoritairement familiale. Les microentreprises y sont également tenues majoritairement par des femmes. Les caractéristiques démographiques de l'échantillon enquêté sont présentées ci-dessous.

Figure 16 : Caractéristiques démographiques de la population enquêtée à Gatina



Source : auteur

Pour ceux ne conduisant pas une activité informelle localement, ce sont dans les zones résidentielles qui bordent les bidonvilles que le plus grand nombre va chercher à s'employer : pour les femmes en tant que nourrices ou employées de maison, pour les hommes comme travailleurs dans la construction, agent de sécurité ou jardinier. Les contrastes sont particulièrement marqués entre bidonvilles et zones résidentielles aisées, qui peuvent être mitoyens les uns des autres : pour les estates, les bidonvilles constituent alors des réserves de main-d'œuvre bon marché pour des emplois ne nécessitant que peu de qualifications.

Outre ces liens avec son environnement économique direct, il existe également des connexions entre le bidonville et les zones rurales. Quelques personnes y possèdent en effet des terres ou du bétail. Pour tous, « la maison » est en zone rurale et un grand nombre y retourne à l'occasion des fêtes de fin d'année. En termes de stratégies économiques, ceux qui mènent une production agricole profitent du marché local pour l'écouler, pour d'autres il s'agit de générer des revenus en zone urbaine pour ensuite disposer d'assez de capital pour aller mettre des terres en culture en zone rurale. À l'inverse, certains constituent une épargne à la campagne, en cheptel (chèvres, poules) ou en grains (maïs, blé).

La monnaie Gatina-Pesa a été lancée en octobre 2014. Comme pour notre premier terrain, elle était en circulation depuis près de deux ans lors de notre enquête. 195 personnes étaient alors membres du Gatina Business Organisation. Une école primaire, appuyée par une ONG a été particulièrement impliquée dans le lancement de cette monnaie, qui relève donc davantage d'une dynamique endogène en comparaison du Bangla-Pesa. Plusieurs autres écoles, toutes privées, avaient également rejoint son réseau

de circulation. Par rapport au modèle initial du Bangla-Pesa, des évolutions avaient été apportées dans le but de favoriser la circulation de la monnaie. À Gatina, un magasin général géré par Grassroots Economics avait été ouvert en mai 2016 : les prix qui y sont affichés précisent la part qui est payable en monnaie locale. Des opérations de credit clearing, consistant à échanger les Gatina-Pesa que les membres auraient en excès (au-delà du seuil correspondant au montant initialement alloué) avaient également été testées mais non pérénisées[168].

Gatina est frontalier de Kangemi, où circule le Kangemi-Pesa : j'y ai participé à plusieurs réunions et sessions de travail. Le bidonville de Kibera est quant à lui distant de 8 km : y circule le Lindi-Pesa, depuis le quartier de Lindi. J'ai également pu m'y rendre plusieurs fois pour rencontrer les comités locaux.

3.2. L'acteur type : la microentreprise informelle

La microentreprise informelle est l'acteur économique principal de nos terrains. C'est également la principale cible des politiques de développement mises en œuvre (dont celles dites d'inclusion financière, que nous aborderons au chapitre 5). La microentreprise informelle est vue comme un moteur du processus de développement, via l'investissement, l'accroissement de la productivité, la montée en gamme, l'augmentation de la valeur ajoutée et donc in fine du revenu généré.

Le terme de microentreprise apparaît d'abord justifié par le fait qu'il s'agit dans la majorité des cas d'entreprises unipersonnelles, n'employant que celui qui en est le créateur et le gestionnaire. Lorsque plus d'une seule personne travaille pour la microentreprise, il s'agit principalement de main-d'œuvre familiale : les enfants ou le conjoint aident à la conduite des affaires de la microentreprise. Ce caractère familial est renforcé par le fait que la microentreprise soit en général la principale source de revenu du foyer. Les ressources qu'elle génère doivent alors être suffisantes à la satisfaction de la majeure partie des besoins de ses membres. Mais la capacité de la microentreprise à générer des revenus élevés est structurellement limitée par le faible niveau de valeur ajoutée des activités mises en œuvre. C'est particulièrement le cas pour les activités strictement commerciales, qui représentent une grande part des activités conduites. Les activités de transformation (au premier rang desquelles les activités de préparation

[168] Voir Dissaux et Ruddick (2017).

alimentaire) ont un taux de valeur ajoutée supérieure. Mais ces unités sont de faible taille et s'approvisionnent en matières premières auprès des boutiquiers locaux, à des prix qui gardent leur taux de marge à des niveaux faibles.

Le terme peut cependant recouvrir une diversité de situations. Si la moyenne d'âge des microentreprises est d'environ 5 ans, derrière cette moyenne on a à la fois des microentreprises dont la durée de vie est très courte, et d'autres qui vont perdurer relativement longtemps : l'une des microentreprises enquêtées à Gatina existait ainsi depuis 28 ans. Si des microentreprises s'inscrivent dans des projets de long terme, la plupart ne relèvent pas d'une telle démarche puisque 91 % ont moins de 5 ans. Ces deux types de microentreprises reflètent les différentes stratégies des personnes et les opportunités auxquelles elles sont confrontées. Certains utilisent l'économie informelle comme solution temporaire à défaut d'opportunité d'emploi plus formel. Les frontières entre les deux économies sont poreuses et le passage de l'une à l'autre peut être très fréquent au gré des circonstances. Lorsqu'une personne perd un emploi formel et qu'elle ne peut en retrouver un, une microentreprise est initiée avec très peu de capital pour lui permettre de continuer à disposer d'une source de revenus. L'activité pourra être mise en sommeil en cas de nouvelle opportunité, et relancée ensuite. D'autres se concentrent sur le développement de leur activité entrepreneuriale au sein du bidonville et les activités sont dans ce cas plus pérennes.

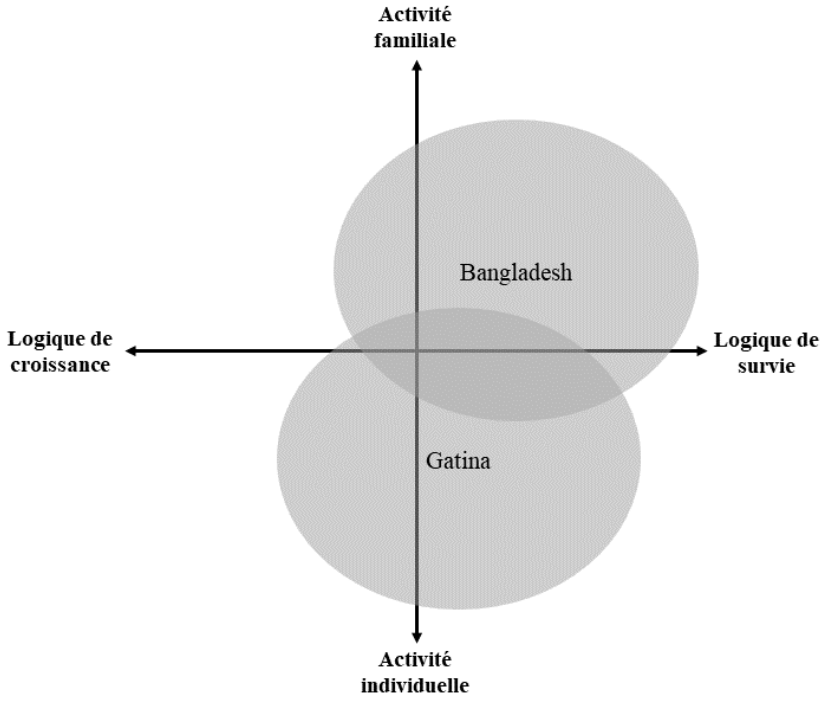
Par ailleurs, si la majorité des microentreprises n'est pas formellement enregistrée, toutes s'acquittent des redevances collectées par les autorités locales. Seules les boutiques les plus grosses seraient qualifiées de formelles : elles détiennent pour la plupart une licence, dont le coût est de 10 000 KES par an[169], ou de 5 500 pour celles de taille intermédiaire. Mais même les plus petites, celles qui seraient les plus « informelles » payent aussi une redevance, des agents passant collecter les shop levies (50 KES trois fois par semaine) ou les kiosks levies (30 KES trois fois par semaine). Toutes les entreprises, même les modestes, payent donc des frais aux autorités publiques. Comme déjà souligné ailleurs, il n'existe pas de formel ou d'informel, mais bien des degrés de formalité ou d'informalité.

Divers critères peuvent ainsi être utilisés pour différencier les activités d'économie populaire (Favreau 2014; Kervyn de Lettenhove et Lemaître 2018). En

[169] Somme pour laquelle un portrait du président de la République est offert avec la licence.

croisant le type de main-d'œuvre employée et la logique économique, on peut différencier nos deux terrains en fonction du type de microentreprise qui y est dominant. C'est ce qu'illustre la figure suivante.

Figure 17 : Types dominants de microentreprises par terrain



Source : auteur

À Bangladesh, les microentreprises sont davantage familiales et suivent presque toutes une logique de survie ou de subsistance. À Gatina, les microentreprises sont plus souvent individuelles, et sont davantage orientées vers une logique de croissance, même si la majeure partie répond toujours à une logique de subsistance.

Entrons maintenant de plain-pied sur nos terrains.

Chapitre 3. La monnaie vue depuis l'économie populaire

"Mkosefu wa mali si maskini." (« Manquer d'argent, ce n'est pas être pauvre », proverbe swahili)

"Kukopa harusi, kulipa matanga." (« Emprunter est un mariage, rembourser est un deuil. », proverbe swahili)

Avant de s'intéresser aux impacts des innovations monétaires, il nous faut d'abord étudier la monnaie, entendue ici de manière générale : dans son essence, indépendamment de ses formes particulières, en tant que matrice de la vie matérielle quotidienne des personnes. Plus précisément, nous mettrons en lumière les façons qu'a la monnaie de se manifester pour les individus de l'économie populaire, de leur imposer des contraintes ou de leur ouvrir des possibilités. Nous verrons que la monnaie possède des dimensions géographiques qu'il est important de prendre en compte. La géographie monétaire des terrains étudiés fera apparaître les dimensions spatiales de la circulation monétaire. La monnaie fait également l'objet d'une diversité d'usages, et elle est le support d'une multiplicité de pratiques financières : leur étude nous renseignera sur les différentes dimensions de la monnaie, et les besoins pluriels auxquels elle doit répondre.

Nous partirons donc du niveau mésoéconomique en nous intéressant à la façon dont les flux monétaires structurent et déterminent la géographie du développement territorial, avant de passer au niveau microéconomique des usages et des pratiques, qu'ils soient individuels ou collectifs.

1. L'influence de la géographie monétaire territoriale

L'économie géographique du développement s'intéresse principalement aux écarts internationaux de développement, les expliquant par les différences de dotations en facteurs de production et les écarts de productivité de ces facteurs, résultant dans des avantages comparatifs et des spécialisations propres à chaque pays. Le processus de

développement est donc analysé principalement sous l'angle national. Si des écarts intranationaux peuvent exister, ceux-là sont perçus comme moins problématiques puisqu'ils sont réputés pouvoir initier des effets d'entraînement au bénéfice des territoires les moins favorisés. La dimension locale est donc peu présente puisqu'« on devine sans peine que certains territoires doivent être plus performants que d'autres » (Prager et Thisse 2010, p. 28).

Nous prendrons ici le contre-pied de cette approche puisque nous abordons la problématique du développement du point de vue mésoéconomique, en nous intéressant au développement local, et nous montrerons que celui-ci est aussi déterminé par des phénomènes monétaires. Nous revenons d'abord sur les différents facteurs qui justifient une approche géographique de la monnaie, puis nous verrons comment ces facteurs se réalisent sur nos terrains. Cela nous amènera à réinterpréter la notion de trappe à pauvreté à l'aune de cette géographie monétaire territoriale.

1.1. Les facteurs de la géographie monétaire

Pour envisager les dimensions géographiques de la monnaie, il faut d'abord examiner les facteurs pouvant déterminer une telle géographie. Nous en identifions trois : la vitesse de circulation de la monnaie, la capacité du territoire considéré à capter des revenus, et sa capacité à les retenir pour en favoriser l'effet multiplicateur.

1.1.1. La vitesse de circulation de la monnaie

La vitesse de circulation de la monnaie est le premier paramètre qui va déterminer l'influence qu'a la circulation monétaire sur l'économie locale. Cela quelle que soit l'échelle d'observation, mais cette vitesse peut montrer des variations locales : la monnaie peut circuler plus rapidement au sein d'un territoire, plus lentement dans un autre. Calculée pour une période donnée, la vitesse de circulation de la monnaie s'exprime de la façon suivante :

$$V = \frac{T}{M}$$

Avec : V la vitesse de circulation, T le volume des transactions pour la période mesurée, et M la masse monétaire en circulation.

Ainsi la vitesse de circulation correspond au nombre de transactions réalisées par unité de monnaie sur une période donnée. Plus elle est élevée et plus les échanges sont

fréquents, ce qui doit entraîner un plus grand volume d'activité. Ce facteur n'est pas un paramètre facilement contrôlable, il est plutôt le résultat des comportements de consommation des agents, de leurs anticipations vis-à-vis de leurs avoirs monétaires, ou des dimensions techniques des systèmes de paiement : le développement des systèmes de paiement électronique a ainsi eu tendance à augmenter V.

Les innovations monétaires peuvent aussi faire varier la vitesse de circulation de la monnaie : De La Rosa et Stodder (2015) établissent et comparent les vitesses de circulation de neuf monnaies locales, sociales, ou complémentaires. Dans l'ensemble, elles affichent une vitesse de circulation moyenne de 4,9, que les auteurs comparent à celle du dollar américain en 2012 qui était de 1,537. Le Chiemgauer[170] (seule monnaie fondante[171] de l'échantillon), avec une vitesse de circulation de 11,30 est la deuxième plus rapide[172]. Celle ayant la vitesse de circulation la plus élevée est la seule à circuler dans un contexte en développement : il s'agit du Palmas[173], qui avait une vitesse de circulation de 13,5.

Les monnaies locales auraient donc comme effet d'accélérer la vitesse de circulation de la monnaie dans les territoires où elles circulent. Cet effet devrait également se matérialiser pour la monnaie mobile, mais pas pour la même échelle. Nous verrons ce qu'il en est dans le cas des innovations monétaires kényanes au chapitre suivant.

1.1.2. La captation de revenus

Le deuxième facteur de la géographie monétaire territoriale est la capacité d'un territoire à capter des revenus. En effet, la quantité de monnaie en circulation au sein d'un territoire sera d'autant plus élevée que celui-ci est en capacité de capter des revenus qui irrigueront ensuite l'économie locale. L'approche standard de l'économie géographique voit dans les exportations la principale source de revenus : c'est parce qu'un territoire produit pour répondre à une demande extérieure à celui-ci qu'il capte des revenus depuis les autres territoires. Cette approche entraîne donc des considérations en termes

[170] Circulant dans la région bavaroise de l'Allemagne.

[171] Le principe de la fonte a été développé par Silvio Gesell (1948). Il visait à lutter contre la dépression économique par l'accélération de la vitesse de circulation de la monnaie, celle-ci perdant de sa valeur de façon périodique.

[172] Proche de celle calculée par Volkmann (2012), qui était de 12,3 en 2008, ce qui lui donnait une vitesse de circulation deux fois et demie à trois fois supérieure à celle de l'euro.

[173] Voir la présentation de cette monnaie au chapitre 2, paragraphe 2.2.3 (p. 117).

d'attractivité et de compétitivité des territoires[174]. Les revenus sont quant à eux vus comme principalement exogènes.

Cette approche est néanmoins réductrice : c'est ce que met en avant la théorie de la base économique, réhabilitée notamment par Davezies (2009), qui cherche à identifier les moteurs du développement local en ne réduisant pas celui-ci à sa part exportatrice. Les travaux entrepris dans ce cadre montrent que les activités exportatrices expliquent de moins en moins la formation du revenu des territoires[175]. Comme les exportations ne sont pas la seule source de revenus, il s'agit d'« élargir la notion de moteur du développement, au-delà de la simple acception productive marchande, à l'ensemble des revenus marchands et non marchands qui viennent irriguer l'économie des territoires. » (Ibid., p. 49).

Quatre bases de captation de revenus sont donc identifiées dans ce cadre : la base productive (ou exportatrice) qui comprend les revenus tirés de la production de biens et services exportés, la base publique qui comprend l'ensemble des fonds transférés par l'État aux administrations publiques présentes sur le territoire, la base sociomédicale qui comprend les transferts liés aux prestations sociales et aux remboursements de soins de santé, et la base résidentielle qui comprend les revenus des actifs qui résident sur le territoire mais travaillent en dehors, ainsi que les pensions de retraite versées aux retraités résidant sur le territoire et les dépenses des touristes visitant le territoire. Face à cette diversité des sources de revenus, la capacité d'un territoire à en capter ne doit pas être réduite à sa capacité à exporter. C'est d'ailleurs un « glissement d'une acception monétaire de la base économique vers une autre, physique » (Ibid.) qui avait amené cette théorie à être délaissée dans les années 1980.

Si cette démarche est intéressante, les quatre bases telles que définies pour les économies développées ne sont pas les plus adaptées aux contextes des économies en développement, où la socialisation des revenus est moindre. Mais la théorie de la base économique invite à déterminer l'ensemble des modalités avec lesquelles les revenus irriguent les économies locales, et donc à identifier les flux monétaires qui les structurent. Cette approche incite à ne pas avoir un regard réducteur sur le développement local, et à ne pas passer « d'une approche initiale en termes de formation du revenu et de circulation

[174] C'est la logique qui prévaut pour la question du financement du développement, discutée au chapitre 1, paragraphe 2.2.2 (p. 63).

[175] Ces travaux sont principalement centrés sur les agglomérations des pays dits développés, mais peuvent être étendus aux pays en développement.

monétaire à une approche productive ricardienne qui pose la question macroéconomique locale dans les mêmes termes que celle des nations. » (Ibid., p. 48). Nous appliquerons cette démarche à nos contextes d'étude dans la sous-section suivante.

1.1.3. La rétention des revenus et l'effet multiplicateur local

Outre la capacité d'un territoire à capter des revenus, il faut ensuite que ces revenus circulent sur ce territoire sans s'en échapper. Leur impact économique sera d'autant plus grand que les revenus font l'objet d'un emploi local, et donc que les dépenses des agents du territoire sont adressées à la production locale. Au-delà de la capacité productive exportatrice, le rôle de la consommation doit donc aussi être pris en compte. On touche ici au multiplicateur, introduit par Kahn (1931), repris par Keynes (2005 [1936]), et devenu un élément central de la théorie keynésienne et post-keynésienne (Gnos et Rochon (eds.) 2008). La notion de multiplicateur montre qu'un accroissement de la dépense agrégée engendre un effet macroéconomique supérieur à cette augmentation. En effet, tout accroissement de dépense par un agent est aussi un accroissement de revenu pour un autre, qui accroîtra lui-même son niveau de dépense, et ainsi de suite. D'une augmentation initiale résulte donc une augmentation globale supérieure, par le caractère cumulatif des effets de l'augmentation initiale. En d'autres termes, l'élasticité de l'activité économique au revenu est supérieure à l'unité. Le multiplicateur m s'exprime de la façon suivante[176] :

$$m = \frac{1}{1 - c}$$

Avec : c la propension marginale à consommer, c'est-à-dire la part de revenu qui est allouée à la consommation.

Pris dans son acception commune, l'ampleur de l'effet multiplicateur dépend du partage du revenu entre consommation et épargne. On peut ici faire de ce concept macroéconomique une application locale ou mésoéconomique, en considérant non pas le partage du revenu entre épargne et consommation, mais le partage du revenu entre consommation locale et consommation importée. Ainsi, plus la propension marginale à

[176] Voir Krugman et Wells (2015, p. 347) pour la démonstration algébrique.

consommer localement est élevée, et plus les revenus captés par un territoire vont y circuler en plus grande proportion, et donc y générer un effet multiplicateur important.

Pour maximiser l'effet multiplicateur, on peut donc chercher à ce que la monnaie qui entre sur un territoire y demeure : c'est l'un des objectifs des MLSC, qui cherchent à localiser une partie de la masse monétaire et à orienter la dépense vers les acteurs du territoire, de façon à en favoriser la circulation locale. Pour en rendre compte, Sacks et al. (2002) ont développé le LM3 (local multiplier 3)[177]. Il s'agit d'un indicateur qui mesure l'impact d'un revenu pour l'économie locale, en en suivant son devenir sur 3 cycles successifs de revenu/dépense :

$$LM3 = \frac{\sum_1^3 S_l}{R_0}$$

Avec : S_l la dépense locale faite du revenu et R_0 le revenu initial.

Ainsi, plus la dépense est dirigée vers l'activité économique du territoire et plus le multiplicateur local est élevé. Au contraire, il sera d'autant plus faible que les revenus sont plus aisément dépensés pour l'achat de biens et services produits hors du territoire. Outre la captation de revenus, il s'agit donc aussi de s'intéresser à l'usage et au devenir de ces revenus. Voyons maintenant de quelles manières ces facteurs agissent sur nos terrains d'étude.

1.2. Les bidonvilles comme trappes monétaires

Les bidonvilles sont souvent analysés comme étant dans des situations de trappe à pauvreté : le potentiel de développement du territoire s'érode du fait que la pauvreté entame le capital humain de ses habitants, ce qui limite les possibilités et les incitations aux investissements, pendant que ces zones ont tendance à être négligées par l'action publique (B Marx, Stoker et Suri 2013). Au niveau microéconomique, la situation de trappe à pauvreté se manifeste par le fait que la faiblesse des revenus présents contraint les revenus futurs, de telle sorte que ceux-ci restent durablement faibles (Banerjee et Duflo 2012). Nous souhaitons ici montrer que le phénomène de trappe à pauvreté recouvre aussi des dimensions monétaires. Il ne s'y résume pas, mais il nous paraît important de cerner ces dimensions généralement négligées.

[177] Pour sa mise en œuvre en tant qu'outil de réflexion, de mobilisation et d'action en faveur du développement local endogène, voir Ward et Lewis (2002).

1.2.1. Une fuite chronique des revenus

En suivant les éléments qui ont été posés supra quant aux facteurs déterminants de la géographie monétaire territoriale, une étude mésoéconomique du développement nécessite de s'intéresser aux flux monétaires qui structurent les territoires : ils sont tributaires de flux entrants et de flux sortants dont les poids relatifs déterminent la quantité de monnaie en circulation sur le territoire, c'est-à-dire la quantité de monnaie qui y est disponible pour conduire des échanges.

L'étude de la circulation monétaire depuis et vers les bidonvilles de Bangladesh et de Gatina fait apparaître que ces territoires sont structurés par des flux dont on peut identifier trois principaux types. Pour ces territoires, la principale source d'approvisionnement en monnaie nationale est l'exportation de la force de travail locale. Comme décrit précédemment[178], ce sont principalement les hommes qui travaillent en dehors du bidonville, en trouvant à s'employer en dehors de celui-ci et qui y ramènent alors des revenus externes. Ces territoires reçoivent aussi de la monnaie lorsque des fonds sont envoyés – aujourd'hui principalement via la monnaie mobile – par la famille ou les proches. Enfin, les microcrédits qui peuvent être contractés par les habitants de ces bidonvilles (auprès d'une IMF ou plus vraisemblablement via un service de crédit mobile) constituent également un influx de monnaie au moment où ces crédits sont émis.

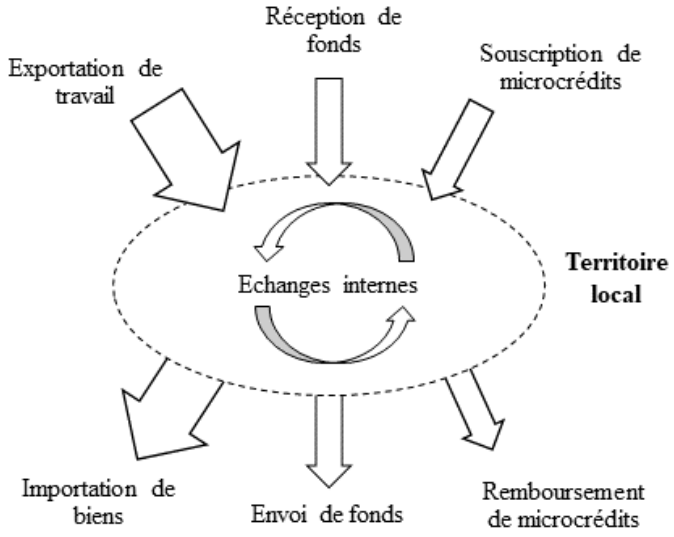
La masse monétaire locale est donc alimentée par : la rémunération du travail exporté, la réception de fonds, et l'émission de crédits. Ces différentes sources de monnaie viennent abonder les budgets familiaux, ces ressources étant ensuite dépensées pour satisfaire les besoins du ménage. La consommation est en grande partie locale : tous les besoins (qu'ils soient alimentaires, énergétiques, vestimentaires, d'équipement) peuvent être satisfaits par l'offre locale. Les ménages dépensent donc leurs revenus principalement auprès des microentreprises du bidonville. Ces échanges sont permis par le volume de monnaie disponible localement, déterminé par les trois sources qui viennent d'être identifiées.

Symétriquement aux flux monétaires entrants, d'autres amènent aussi la monnaie à quitter le territoire local. Cela notamment à cause de l'importation des marchandises consommées dans le bidonville. Ce sont dans ce cas majoritairement les femmes commerçantes qui, via leurs achats au marché central, localisé hors des zones considérées,

[178] Voir la présentation de nos terrains p.167 et seq.

dépensent une grande part des ressources disponibles pour réapprovisionner le bidonville en produits de base. Comme peu de denrées sont produites localement, la consommation alimentaire a pour contrepartie une balance courante largement déficitaire. Les deux autres types de flux, liés à la monnaie mobile et au crédit, ont également leurs pendants. Des fonds sont envoyés vers la famille et les proches habitant d'autres localités du pays, et les crédits doivent être remboursés : ces deux types d'opérations soustraient également de la monnaie au territoire local. Ces différents flux monétaires, entrants et sortants, dont dépend la quantité de monnaie disponible localement, et donc la capacité d'échange interne au territoire, sont schématisés par la figure suivante.

Figure 18 : Flux monétaires structurant le territoire local



Source : auteur

La masse monétaire locale M_L variera donc en fonction du solde des différents types de flux, c'est-à-dire, dans les termes de la comptabilité nationale ici appliquée au niveau local : du solde du compte des transactions courantes X lié aux importations de biens et aux exportations de travail, et du solde du compte financier incluant le flux de crédits K et les transferts de fonds F. D'où :

$$\Delta M_L = \Delta X + \Delta K + \Delta F$$

Évaluons chacun de ces trois flux pour en identifier l'effet dominant sur M_L. On peut d'emblée dire du flux de crédits qu'il a un solde négatif : le flux sortant inclut en effet les intérêts perçus sur les crédits, il est donc supérieur au flux entrant. Si les crédits n'ont pas mené à la création ou à l'expansion d'activités locales elles-mêmes génératrices

de revenus, alors les crédits ont un impact négatif pour le territoire[179]. Le flux sortant lié à la monnaie mobile aura également tendance à être supérieur en volume au flux entrant. En effet, la solidarité qui est réalisée par ce biais joue davantage des villes vers les campagnes : ce sont principalement les jeunes venus travailler en ville qui envoient une partie de leurs revenus aux parents restés dans les campagnes. Depuis les contextes urbains, les envois sont supérieurs aux réceptions de fonds. Le canal de la monnaie mobile aurait donc dans ce cas un effet négatif sur la quantité de monnaie présente dans les bidonvilles.

Pour ce qui est du flux principal, lié aux exportations de travail et aux importations de denrées, l'un des deux termes est plus incertain que l'autre : il s'agit du flux entrant, qui dépend directement des opportunités d'emplois disponibles, qui peuvent être variables dans le temps. Lorsque la conjoncture est mauvaise, et que la part des personnes qui trouvent à être employées baisse, c'est autant de monnaie en moins qui entre dans le bidonville. Pour ce qui est du flux sortant lié aux importations de denrées, il dépend quant à lui des besoins de base de ses habitants, qui ne dépendent pas de la conjoncture économique. Ces besoins sont globalement constants et le flux monétaire sortant qui en est la contrepartie le sera donc également (tant que des ressources monétaires internes restent disponibles). Pour le principal flux de monnaie du territoire, on a donc une entrée qui est variable pendant que la sortie est continue. Le solde qui en résulte sera donc lui-même variable, et il n'est pas exclu qu'il devienne négatif en fonction de la conjoncture.

L'action de ces différents flux fait qu'il existe au total une pression à la baisse sur la quantité de monnaie disponible à l'intérieur du bidonville :

ΔX	$+\Delta K$	$+\Delta F$	$=\Delta M_L$
Solde incertain, possiblement négatif	Solde négatif	Solde négatif	→ Pression à la baisse

On est dans ce cas dans une situation de trappe à pauvreté, une trappe qui est monétaire. C'est la fuite des avoirs monétaires, et l'indisponibilité de la monnaie qui peut en résulter, qui contraignent les échanges conduits sur le territoire, alors que des besoins doivent y être satisfaits. La notion de « piège » à pauvreté, qui serait une traduction plus correcte de poverty trap, prend ici tout son sens.

[179] Cet effet potentiellement négatif est pointé par Servet (2015c).

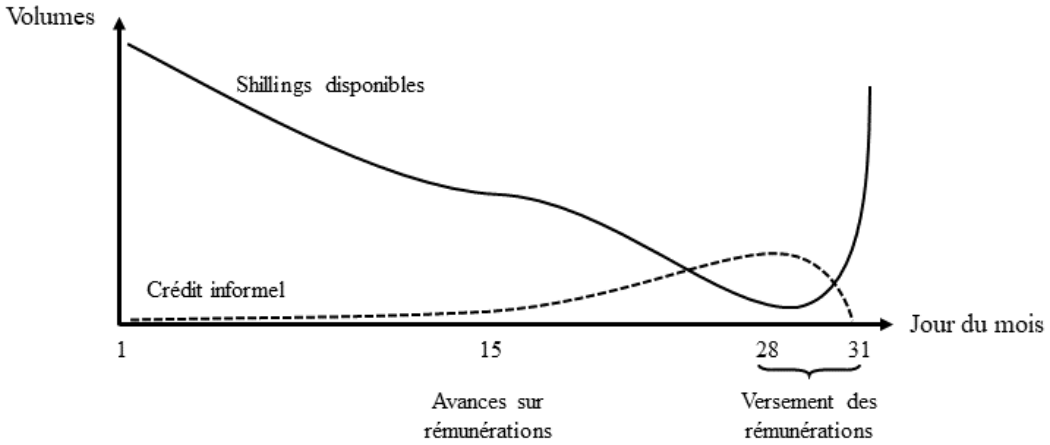
1.2.2. Des économies rythmées par la monnaie et son indisponibilité

Nous venons de voir que le principal flux de monnaie irriguant les bidonvilles était lié à l'exportation de la force de travail qui y est disponible : sont ainsi captés des revenus depuis l'extérieur. Si les travailleurs sont pour la plupart employés sur une base journalière, le versement des rémunérations intervient quant à elles majoritairement en fin de mois. Cette périodicité mensuelle imprime son rythme à l'économie locale et illustre la situation de trappe monétaire que nous venons d'exposer. La quantité de monnaie disponible dans le bidonville va en effet subir une pression à la baisse pendant toute la durée du mois : peu de rémunérations sont versées, pendant que les besoins de base (alimentaires notamment) ont besoin d'être satisfaits. De ce fait, le bidonville importe, la monnaie s'en échappe, sans qu'un flux inverse ne vienne compenser cette sortie. La quantité de monnaie disponible diminue donc tout au long du mois jusqu'à ce que soient versées les rémunérations, ce qui constitue pour le territoire une injection de monnaie. Des avances peuvent aussi être faites en milieu de mois, ce qui permet un rebond relatif du volume de la masse monétaire locale.

La quantité de monnaie disponible impacte directement les échanges : la consommation suit sur le mois la même évolution à la baisse, élevée en début de mois, elle décroît jusqu'à devenir contrainte par l'insuffisante disponibilité de la monnaie en fin de mois. Les échanges au sein du bidonville sont affectés par la cyclicité de la disponibilité de la monnaie. La consommation connaît finalement un pic concomitant à l'influx mensuel de monnaie. En réaction à la raréfaction de la monnaie au sein du bidonville, le crédit informel prend en partie le relais : son volume va croissant au fil du mois, et est annulé en fin de mois lorsqu'il est remboursé. Ce crédit est notamment étendu entre les microentreprises et leurs clients. L'un de ces entrepreneurs constate : « Il y a un temps dans le mois à partir duquel vous devez faire crédit à vos clients, vous n'avez pas le choix. » [E][180] Cela est particulièrement le cas à partir du 20. Mais l'extension du crédit informel ne compense qu'en partie l'indisponibilité du shilling. Et seuls les individus pouvant créer des liens de dette ont la capacité de recourir à ce palliatif, les autres subissant pleinement l'indisponibilité de la monnaie nationale. La figure suivante illustre la cyclicité qui vient d'être décrite :

[180] Les citations marquées [E] sont tirées de nos entretiens.

Figure 19 : Cyclicité mensuelle de l'économie locale



Source : auteur

Ce vécu de l'ensemble des habitants du bidonville est confirmé par les données que nous avons collectées sur les volumes de vente des microentreprises. Le graphique suivant représente l'évolution des ventes journalières sur un mois, calculées à partir de l'agrégation de données journalières collectées auprès de 8 microentreprises sur une durée de deux mois. La tendance est bien celle décrite plus haut d'une décroissance des ventes au cours du mois, qui sont de plus en plus contraintes par l'indisponibilité de la monnaie nationale.

Figure 20 : Évolution mensuelle moyenne des ventes à Gatina

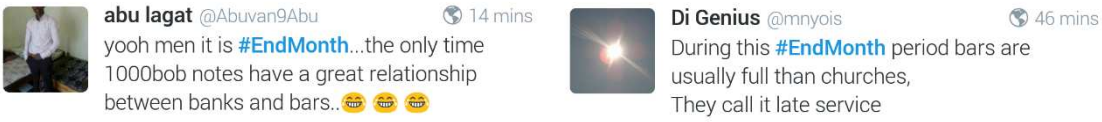
Source : auteur

Cette cyclicité mensuelle impose son rythme à l'économie locale à tel point que chaque période de fin de mois est un évènement, dont la survenue se ressent directement

dans l'activité du bidonville. Sur les réseaux sociaux, au mot-clé « #EndMonth » sont associés des témoignages qui rendent compte de l'impact important qu'a cette cyclicité sur la consommation des individus :

Source : Twitter

Les messages reflètent aussi les problèmes associés à cette période de fin de mois, lorsqu'une partie des salaires est dépensée en alcool. Durant les jours de fin de mois, le bidonville est alors quelque peu électrique, particulièrement lorsque la période de fin de mois correspond en plus à un week-end.



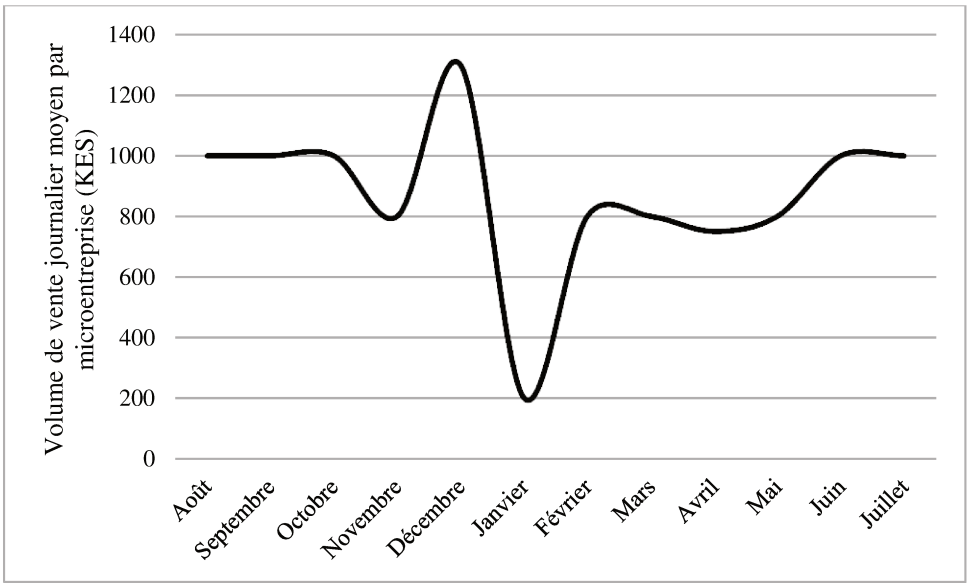
Source : Twitter

1.2.3. La trappe approfondie par la variabilité macroéconomique

Comme nous l'avons vu, le bidonville est tributaire pour son approvisionnement en monnaie de son environnement économique, qui fournit les opportunités d'emplois à l'origine des revenus alimentant le bidonville en monnaie. Le territoire va donc être directement impacté par les variations du niveau d'activité de la région. Lorsque les opportunités d'emplois se font rares, une plus grande part de la main-d'œuvre employable reste sans activité : le flux de revenus alimentant le territoire en monnaie diminue donc. Dans le même temps, les besoins de base de toute sa population doivent continuer à être satisfaits : la sortie de monnaie qui est la contrepartie de la consommation continue quant à elle au même rythme, indépendamment du dynamisme économique de la région et du niveau d'emploi de ses habitants. La satisfaction des besoins nécessite de continuer à importer des produits de l'extérieur pendant que l'exportation de la force de travail ne permet pas d'alimenter suffisamment la communauté en monnaie : la quantité qui y est disponible diminue. Le flux sortant ne se réduit que lorsque les échanges internes butent sur l'indisponibilité de la monnaie : les échanges et la satisfaction de base se réduisent, au détriment des personnes qui souffrent de la privation inhérente à cette rareté monétaire.

Le dynamisme économique régional suit les variations macroéconomiques qui peuvent être observées au niveau national. Elles sont liées à la saisonnalité du calendrier agricole, ainsi qu'au calendrier des fêtes religieuses et au calendrier scolaire, qui imposent des dépenses importantes en certaines périodes de l'année (notamment en fin d'année). La conjonction de ces différents facteurs mène in fine à une forte variabilité des marchés locaux. Celle-ci est représentée par le graphique suivant, telle que mesurée à Bangladesh.

Figure 21 : Variation annuelle de l'activité économique de Bangladesh



Source : auteur, données GE

Du fait de ces variations, les microentreprises locales subissent d'importantes fluctuations de leurs revenus. Les chiffres de leurs volumes de vente moyens entre les différentes phases du cycle sont synthétisés par le tableau suivant. On voit qu'à Bangladesh, les revenus peuvent fluctuer du simple au double, et qu'à Gatina, ils varient d'un facteur 3.

Tableau 6 : Volumes de vente moyens des microentreprises selon les périodes de conjoncture

Volume de vente moyen	Bangladesh	Gatina
Bonne semaine	9 090 KES	25 964 KES
Semaine normale	6 684 KES	16 867 KES
Mauvaise semaine	4 404 KES	8 787 KES

Source : auteur

Les dimensions géographiques et temporelles de la monnaie entraînent donc des périodes récurrentes d'indisponibilité de la monnaie nationale, qui ont pour conséquence une sous-utilisation chronique des ressources locales.

1.2.4. Une sous-utilisation des ressources locales

L'économie territoriale amène à considérer que tout territoire est doté de ressources diverses, entendues au-delà d'une définition restrictive en termes de facteurs de production, ces ressources pouvant être matérielles comme immatérielles. Néanmoins, la ressource « n'est pas encore une ressource accomplie tant qu'elle n'est pas confrontée au processus de sa mise en œuvre » (Gumuchian et Pecqueur (eds.) 2007, p. 7). Cette mise en œuvre de la ressource requiert différents éléments, dont aussi le véhicule monétaire qui la permet. Dans les bidonvilles, en période de rareté monétaire, des biens et services demeurent disponibles, pendant que des besoins ont à être satisfaits. Mais ces deux termes ne se rencontrent pas du fait du manque de monnaie qui permettrait les échanges et la valorisation des ressources disponibles : celles-ci sont alors sous-utilisées. Ces ressources disponibles peuvent prendre la forme de biens, par exemple des stocks de denrées constitués par les commerçants, stocks qui seront gâchés s'ils ne font pas l'objet d'une vente. Elles peuvent aussi prendre la forme des divers services qui sont fournis localement et qui n'ont besoin que du travail de celui qui les fournit.

Cette sous-utilisation des ressources des bidonvilles est le constat principal ayant motivé la mise en œuvre des monnaies locales kényanes. Cette sous-utilisation constitue symétriquement le potentiel d'une monnaie locale, celle-ci devant mettre en circulation les ressources qui n'auraient pas fait l'objet d'un échange en l'absence de la monnaie nationale. Ce potentiel peut être quantifié : « La capacité excédentaire peut être mesurée comme la différence entre les ventes quotidiennes moyennes et les ventes maximales pendant les bonnes périodes. »[181] (Ruddick, Richards et Bendell 2015, p. 24). Sur la base de données collectées à Bangladesh avant le lancement du Bangla-Pesa, il avait été déterminé que les microentreprises locales avaient une capacité excédentaire moyenne de 1 039 KES. Cette somme représente « la quantité de biens et services qu'ils pourraient vendre, si la demande était entièrement satisfaite dans le cas où un moyen d'échange était

[181] « Excess capacity can be measured as the difference between the average daily sales and the maximum sales during good periods. »

disponible. »[182] (Ibid., p. 25). Si cette capacité excédentaire était utilisée, alors cela entraînerait une augmentation du volume de vente des microentreprises de 144 % d'après les estimations de Ruddick et al. L'un des visuels utilisés par Grassroots Economics, reproduit ci-dessous, illustre ces ressources locales et leur accomplissement via la circulation de la monnaie locale.

Figure 22 : Circulation type attendue de la monnaie locale

Source : Grassroots Economics

Passons maintenant du niveau méso au niveau microéconomique, et intéressons-nous aux usages et aux pratiques qui sont mises en œuvre par les personnes dans le cadre qui vient d'être présenté.

2. Usages de la monnaie et pratiques financières de l'économie populaire

La monnaie fait l'objet d'une pluralité d'usages et elle est le support d'une diversité de pratiques financières. Nous entendons ici par usages de la monnaie les modalités d'emploi des formes monétaires, et par pratiques financières les actes modifiant l'état de l'actif ou du passif d'un individu. Les usages de la monnaie vont donc faire varier son solde monétaire, pendant que les pratiques financières vont également impliquer la création ou le dénouement de liens de dette.

Nous verrons d'abord de quelles façons, en tant que recours obligé pour les actes économiques mais aussi pour des actes sociaux, la monnaie s'impose aux individus : elle est impérieuse. Nous verrons ensuite que les pratiques développées au sein de ce qui est communément regroupé sous l'étiquette de « finance informelle » permettent de

[182] « the amount of goods and services they could sell, if demand was fully met because a means of exchange was present. »

discerner les dimensions plurielles de la monnaie, ainsi que les besoins divers auxquels elle doit répondre.

2.1. Le caractère impérieux de la monnaie

Se dit de quelque chose qui s'impose, qui est nécessaire, à laquelle on ne peut résister, qu'elle est impérieuse. La monnaie l'est certainement : elle est indispensable, car c'est elle qui détermine en dernière instance l'action marchande, en même temps qu'elle apparaîtra pour ceux qui se trouvent en situation de pauvreté, comme insaisissable. Toute transaction devant être médiatisée par elle, celui qui en subit l'absence se voit exclu des échanges.

Le constat le plus largement partagé par la littérature économique quant à la situation des pauvres est justement celui d'une exclusion, qualifiée de financière. Nous analyserons dans un premier temps cette exclusion en tentant de dépasser les explications fonctionnelles qui lui sont généralement données. Cela nous amènera à questionner les modalités d'accès des personnes à la monnaie, ainsi que les déterminants de la génération de revenus par les microentreprises de l'économie populaire.

2.1.1. L'exclusion financière comme cause ou comme symptôme de la pauvreté

Pour ce qui est des enjeux financiers liés aux populations pauvres, deux notions sont fréquemment utilisées : celle d'un constat – l'exclusion, et celle d'un projet – l'inclusion[183]. L'exclusion a principalement été qualifiée de bancaire[184], puisque les banques étaient jusque récemment les principales institutions vouées à offrir des services monétaires et financiers aux populations. L'inclusion est quant à elle aujourd'hui principalement qualifiée de financière puisque ce ne sont principalement pas les banques qui la réalisent, mais des acteurs non bancaires, au premier rang desquels on trouve les opérateurs téléphoniques[185], mais aussi une diversité d'entreprises des fintechs. Il faut ici préciser que lorsqu'est employée l'expression « exclusion financière » dans la littérature économique, il faut la comprendre comme « exclusion financière formelle ». Mais comme

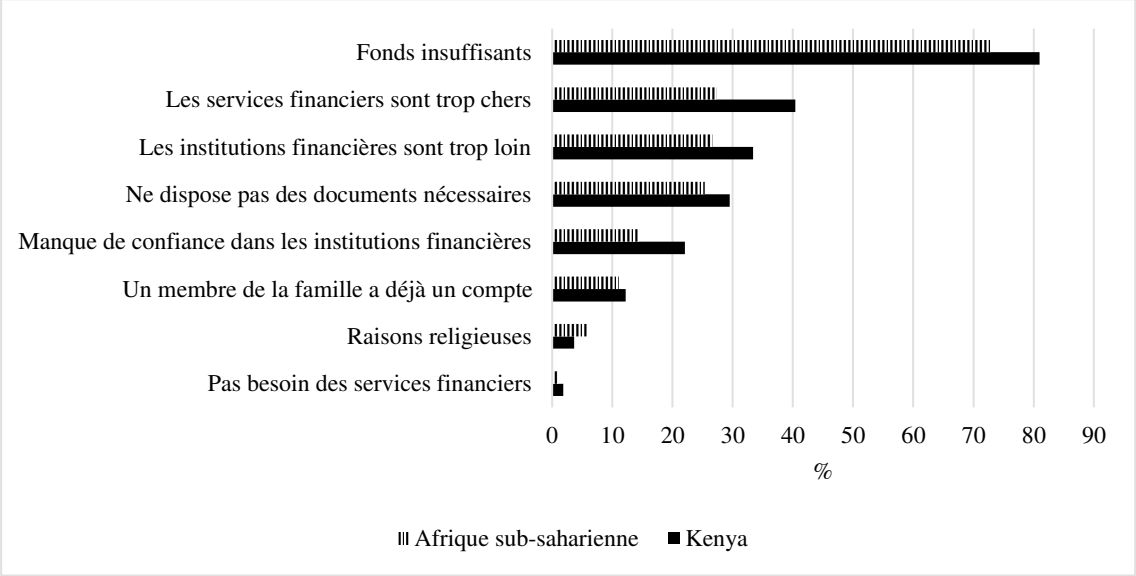
[183] Le chapitre 5 sera en grande partie dédié à ce projet d'inclusion financière, que la monnaie mobile doit réaliser. Nous ne l'abordons ici que succinctement.
[184] Voir sur ce thème Gloukoviezoff (2010).
[185] Avec les services de monnaie mobile, comme nous l'avons vu au chapitre 2.

on le verra, les populations exclues du point de vue financier formel entretiennent tout de même un grand nombre de pratiques financières. En Afrique subsaharienne, 57 % de la population ne possède aucun compte auprès d'une institution financière formelle, quel qu'en soit le type (Demirgüç-Kunt et al. 2017). Une majorité est donc effectivement en situation d'exclusion financière, situation dont la prévalence augmente avec la pauvreté : pour les 40 % les plus pauvres, l'exclusion financière s'élève à 68 % (Ibid.). Cette exclusion se matérialise bien sûr sur nos terrains : elle est de 90 % à Bangladesh, et de 51 % à Gatina.[186]

Suivant le diagnostic communément posé par la littérature économique à propos de l'exclusion financière, celle-ci devrait pouvoir être expliquée par des barrières posées à l'accès aux services bancaires et financiers, et/ou par le coût trop élevé de ces services. Il s'avère que les contraintes perçues par les populations ne correspondent pas à ce diagnostic. En effet, ces contraintes de barrières ou de coûts ne sont pas celles qui sont éprouvées par les individus : lorsque leur est demandée la raison pour laquelle ils n'utilisent pas de compte bancaire, la première raison invoquée (pour 56 % de nos enquêtés à Gatina) est qu'ils considèrent ne pas avoir assez d'argent pour avoir un compte. Ce constat se retrouve également dans les enquêtes nationales puisqu'en 2007/2008, 59,1 % des personnes expliquaient ne pas avoir de compte du fait de ne pas avoir de revenu régulier (Comninos et al. 2008). L'enquête Global Findex de la Banque Mondiale confirme également ces chiffres. Les raisons invoquées par la population adulte au fait de ne pas avoir de compte, pour l'Afrique subsaharienne et pour le Kenya, sont synthétisées par la figure suivante. Au Kenya, ce sont 81 % des adultes qui voient dans le manque de fonds l'une des raisons de leur exclusion financière.

[186] Si les agences bancaires à proprement parler ne sont pas implantées dans les bidonvilles, les services bancaires y sont quand même accessibles via les agents bancaires (déployés sur le même modèle de franchise que les agents de monnaie mobile). Les institutions de microfinance sont quant à elles très peu présentes.

Figure 23: Raisons invoquées pour ne pas avoir de compte



Source : Demirgüç-Kunt et al. (2017)

Les facteurs d'accessibilité et de coût ne sont quant à eux pas perçus comme des obstacles majeurs puisque 2 % de nos enquêtés mettent en avant des problèmes d'accessibilité, pendant que 3 % expliquent ne pas recourir aux services bancaires en raison de leur coût. Les personnes touchées par l'exclusion financière l'expliquent donc par une contrainte de revenu, plutôt que d'accès ou de coût : c'est parce que leurs revenus sont chroniquement insuffisants et instables que les individus n'utilisent pas de compte bancaire. Ainsi ce qui apparaît pour les personnes comme la contrainte principale à laquelle ils doivent faire face – la génération de revenus suffisants et stables – semble être minimisée par la littérature économique dans l'explication de cette exclusion. Dans tous les cas, il y a une différence notable entre les populations et les experts dans l'importance donnée aux différents facteurs de l'exclusion bancaire et financière.

Ce que suggère cet écart de jugement entre économistes et populations, c'est une différence de diagnostic quant à la pauvreté elle-même. Pour les premiers, c'est parce que les pauvres ne peuvent accéder aux services financiers et en faire usage, qu'ils ne sont pas en capacité de générer des revenus suffisants (notamment car ils ne peuvent investir), ou de lisser leur consommation (à défaut de pouvoir épargner et emprunter de façon efficace). Autrement dit, l'exclusion financière serait une cause de la pauvreté. Les individus concernés par celle-ci renversent le raisonnement en ne voyant dans leur exclusion qu'une simple conséquence logique de leur pauvreté, et non une cause de celle-ci. La cause serait davantage à rechercher dans l'insuffisance des ressources monétaires

disponibles. Adopter ce second point de vue amène alors à interroger les conditions d'accès à la monnaie.

2.1.2. Au-delà de l'accès aux services financiers, l'accès à la monnaie

Pour que des relations monétaires puissent se nouer, il faut qu'elles puissent être monétarisées, donc que la monnaie qui leur est nécessaire soit disponible et accessible. Les individus ayant des besoins d'échanges, il nous faut déterminer les modalités selon lesquelles ils sont en capacité d'accéder à la monnaie pour les réaliser. De leur capacité effective à accéder à la monnaie dépendra leur capacité à satisfaire leurs besoins, aux premiers rang desquels se trouvent les besoins de base.

Les individus peuvent accéder à la monnaie selon différentes modalités, qui ont chacune leurs conditions propres pour être effectives. La première modalité d'accès – et la plus commune – est l'emploi de sa force de travail. L'accès à la monnaie passe dans ce cas par la génération d'un revenu : la rémunération monétaire du travail ouvre au travailleur un accès à la monnaie. Dans les sociétés salariales, le travailleur dispose d'un accès relativement stable à la monnaie. Mais le trait caractéristique de nos terrains est précisément leur informalité[187]. Dans ce cadre, et en considérant le modèle de la microentreprise individuelle, chacun doit alors générer son revenu de façon autonome sur le marché. L'informalité implique donc une insécurité forte des individus vis-à-vis de leur accès à la monnaie, les individus étant tributaires des revenus générés par la microentreprise. Cet accès à la monnaie par rémunération du travail suppose dans le cas du salariat que des employeurs capitalistes (donc ayant eux-mêmes accès à la monnaie) soient demandeurs de travail, ou dans le cas de l'auto-emploi que l'individu dispose d'une capacité productive de biens ou services qui rencontre sur le marché une demande solvable.

Outre la rémunération du travail, d'autres modalités peuvent exister. L'accès à la monnaie peut passer par la perception d'un revenu secondaire, notamment via les transferts sociaux, lorsque des mécanismes de solidarité collective existent, ou par le tirage sur le budget du foyer auquel l'individu appartient. Il faut dans ce cas qu'au moins un des membres du foyer ait accès à la monnaie. Enfin, l'accès – non pas forcément dans

[187] Nous reprenons ici par commodité le terme consacré « informel », en gardant à l'esprit les réserves émises à propos de celui-ci en introduction.

ce dernier cas à la monnaie mais à une capacité d'échange[188] – peut se réaliser dans l'endettement interpersonnel, c'est-à-dire par le crédit informel (sur lequel nous reviendrons). Il faut dans ce cas que l'individu dispose de pairs avec lesquels il lui est possible de nouer des obligations de dette en contrepartie de l'échange.

Les différentes modalités d'accès à la monnaie dont les individus disposent sont synthétisées dans le tableau suivant. À chacune d'elle correspondent des conditions particulières, qui ont besoin d'être réalisées pour que la modalité d'accès considérée soit effective. On retrouve dans ces différents modes d'accès à la monnaie les différents principes d'intégration mis en avant par Polanyi (2009 [1944]) : marché, redistribution, partage domestique et réciprocité.

Tableau 7 : Modalités d'accès à la monnaie et leurs conditions

Mode d'accès à la monnaie	Conditions	Principe d'intégration
Rémunération, par le salariat	Existence d'employeurs capitalistes demandeurs de travail	Marché
Rémunération, par l'auto-emploi	Capacité productive d'un bien ou d'un service rencontrant une demande solvable	
Perception d'un transfert social	Mécanisme institué de solidarité collective, et droit vis-à-vis de ce mécanisme	Redistribution
Mise en commun via le budget familial	Appartenance à un groupe domestique dont au moins un des membres a accès à la monnaie	Partage domestique
Endettement interpersonnel	Pairs avec lesquels il est possible de nouer des obligations	Réciprocité

Source : auteur

La principale modalité par laquelle les populations étudiées sont censées accéder à la monnaie est l'auto-emploi par la microentreprise. Elles vont donc être tributaires des revenus qu'elles sont en capacité de générer pour disposer de la monnaie. Il convient alors de s'interroger sur les déterminants de la génération de revenu au sein de l'économie populaire.

[188] Ce que nous considérons comme équivalent, les deux participant aux capabilités (Sen 1999) de l'individu en termes d'échange.

2.1.3. Les déterminants de la génération de revenu par les microentreprises de l'économie populaire

Nous avons vu plus haut les caractéristiques de la microentreprise type : elle génère notamment un faible taux de valeur ajoutée. Cela l'oblige à générer des volumes de vente conséquents pour être en capacité de dégager un revenu qui soit significatif. Atteindre des volumes de vente importants est difficile pour ces microentreprises, car elles sont toutes soumises à une concurrence particulièrement rude, du fait des caractéristiques des marchés dans lesquels elles sont insérées, marqués par :

- une diversité relativement faible d'activités, centrées sur les besoins de base des populations résidentes (alimentation, petit équipement, services du quotidien) ;
- la densité très élevée des microentreprises : il n'est pas rare que des microentreprises quasiment identiques entre elles soient situées à quelques mètres l'une de l'autre ;
- et, conséquence des deux premières caractéristiques, la saturation des marchés locaux en termes d'offre.

Notons que ce contexte de concurrence élevée n'implique pas forcément une rivalité exacerbée entre les personnes. Ainsi, une mama mboga[189] explique : « Il n'y a pas de compétition entre nous, puisque chacune a ses propres clients, en fonction des tribus, des personnes vivant alentour, qui elles-mêmes en amènent aussi d'autres… » [E] Les liens de clientèle se basent donc sur les réseaux d'appartenance et d'interconnaissance. Mais même sans être livrées aux pures règles marchandes, les microentreprises sont de fait placées en situation de rivalité élevée pour la captation de revenus.

Une autre caractéristique importante de ces économies, c'est le caractère de « prosommateurs » de ses acteurs. Les individus sont tout à la fois producteurs – en tant que gestionnaires d'une microentreprise, et consommateurs – en tant que membres d'un foyer familial. Ils vont donc alternativement recevoir et dépenser localement de la monnaie, les individus entretenant par là une forme d'interdépendance réciproque dans leur accès respectif à la monnaie. Si tous les individus ne sont pas à la tête d'une microentreprise, chaque foyer a en général au moins un de ses membres pour qui c'est le

[189] Littéralement « maman légumes », nom donné aux vendeuses de produits frais, cette activité étant quasi exclusivement féminine.

cas, la microentreprise constituant la principale source de revenu du foyer. Alors, pour qu'une microentreprise puisse augmenter ses revenus, il faut que sa clientèle dispose elle-même d'un surplus de revenu, surplus qui ne peut lui-même exister que dans le cas où l'activité des autres microentreprises dont ces individus dépendent augmente également. Pour que les revenus des producteurs augmentent, il faut que ceux des consommateurs augmentent, et réciproquement. On est donc ici face à une sorte d'impossibilité.

Ces caractéristiques des marchés locaux entraînent donc un fait crucial : toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de revenu pour une microentreprise se fait nécessairement au détriment d'une autre. Il semble alors dans ces conditions difficile que puisse s'initier dans ces contextes une dynamique endogène d'investissement, d'accumulation, et de croissance. Cela en dépit du niveau élevé de la demande potentielle (de par les besoins non satisfaits d'une large population). La génération de revenus par les microentreprises est donc davantage contrainte par des facteurs de demande que des facteurs d'offre, la demande solvable étant largement inférieure à la demande potentielle.

L'inclusion financière, dans ses modalités de rendre accessibles les services financiers, n'accroît pas en soi les possibilités de génération de revenu, et ne garantit pas davantage l'accès à la monnaie. Ces facteurs semblent pourtant au moins aussi décisifs que la possibilité d'accès aux services financiers. Le projet d'inclusion financière paraît alors de ce point de vue s'attaquer simplement à un symptôme de la pauvreté (l'exclusion financière), plutôt qu'à l'une de ses causes (le faible accès à la monnaie et la faible capacité de génération de revenu). Si tel est le cas, l'efficacité de telles politiques pour la réduction de la pauvreté serait incertaine, puisque l'exclusion financière serait avant tout le résultat d'une pauvreté chronique, dont les politiques d'inclusion financière n'interrogent pas les causes.

2.2. Des informalités financières révélatrices des besoins monétaires

Les pratiques financières qualifiées d'« informelles » ou relevant du « secteur non structuré » (Banque Mondiale 1989) ne mettent pas en jeu d'institutions financières formellement reconnues : elles se déploient entre les personnes et au sein des groupes sociaux. Du fait de leur caractère officieux, elles ont longtemps été négligées, n'étant abordées que sous l'angle du dualisme et de la répression financière (Lelart (ed.) 2000) : les sociétés étaient réputées être segmentées entre un secteur moderne et un secteur

traditionnel – auquel la finance informelle appartiendrait, celle-ci n'existant que du fait des déficiences du système financier formel (imputables à l'action négative exercée par le secteur public). Mais plutôt que d'être vue comme un archaïsme voué à disparaître avec la modernisation et le développement des systèmes financiers, la finance informelle devrait plutôt être comprise et prise en compte pour ce qu'elle est. Pour cela, elle ne doit pas être abordée seulement du point de vue économique :

> « Il convient d'abord de repenser les pratiques financières informelles, semi-formelles et formelles à travers le cadre culturel qui les supporte, de découvrir des solidarités et des réseaux humains là où la plupart des économistes voudraient ne voir que la confrontation d'offres et de demandes. Alors que l'acte d'épargne-endettement est généralement défini par les économistes dans un rapport individuel au temps, un grand nombre d'opérations financières sont en Afrique subsaharienne par exemple comprises par les populations comme un rapport de groupe. La connaissance de rapports, toujours spécifiques selon les sociétés, des individus au groupe implique l'absence d'explications uniformes. Chaque type de pratiques financières informelles ou semi-formelles répond à un ensemble de contraintes différentes. » (Servet (ed.) 1995, p. 11)

Notre objectif est ici de voir en quoi les pratiques financières informelles développées sur nos terrains par les personnes de l'économie populaire sont révélatrices des dimensions plurielles de la monnaie et des actes financiers qu'elle doit médiatiser. Deux types d'informalités financières seront différenciés : des informalités collectives qui mettent en jeu des rapports de groupe, et des informalités interpersonnelles se nouant entre les personnes sur une base bilatérale.

2.2.1. Des informalités collectives par lesquelles se joue la solidarité

Différents types de structures financières informelles collectives existent au Kenya, où elles sont regroupées sous le terme générique swahili de chama, qui signifie « groupe ». On en compte trois principaux types[190] :

- Les ROSCAs (Rotating savings and credit associations), plus connues localement sous le nom de merry-go-rounds, sont des groupes au sein

[190] En laissant de côté les SACCOs (Savings and credit cooperatives), structures formelles utilisées pour la mise en œuvre collective d'un investissement productif.

desquels les membres contribuent de façon régulière, en général une somme fixe, et disposent de la somme ainsi constituée à tour de rôle[191]. Les membres bénéficient donc par ce biais d'un accès gratuit au crédit (si l'on exclut le coût d'opportunité de l'immobilisation de la somme versée durant la durée du cycle).

- Les ASCAs (Accumulating savings and credit associations), communément décrites comme du table banking, constituent des fonds collectifs d'épargne, utilisés pour faire des prêts aux membres qui se partagent ensuite les intérêts générés.
- Les welfare groups organisent des mécanismes d'assurance entre leurs membres, qui contribuent à un fonds pouvant être mobilisé dans le cas où un évènement imprévu affecte l'un des membres (décès d'un membre de la famille, frais médicaux …).

Ces groupes, comparés à d'autres modalités d'épargne, présentent un double avantage. Le premier est que l'obligation sociale de contribuer à ces groupes est forte, du fait de l'inscription collective de l'acte d'épargne : cette obligation est appréciée, car elle contraint à l'épargne et permet d'accumuler des sommes plus importantes que par d'autres moyens. L'épargne de chacun est placée sous le contrôle des pairs, ce qui aide à épargner. À l'inverse, ne pas honorer sa contribution, c'est manquer à ses obligations vis-à-vis des autres membres du groupe, et donc aussi risquer de perdre le soutien potentiel que représente le groupe. La sauvegarde de sa place dans le groupe et au sein de ses liens de solidarité collective peut alors passer par des stratégies potentiellement coûteuses à court terme. L'un de nos enquêtés avait ainsi déjà préféré à deux reprises s'endetter via le service de crédit mobile M-Shwari, de façon à être en capacité d'honorer sa contribution au groupe, plutôt que d'en être exclu.

Au-delà de leurs trois principaux types, une infinité de déclinaisons de ces groupes existe : les modalités de base sont complexifiées ou combinées en fonction des profils des membres et de leurs besoins. Cela rend parfois difficile la catégorisation de ces groupes. Par exemple, des femmes peuvent épargner collectivement sur une base annuelle, chacune contribuant ce qu'elle peut en prévoyance des fêtes de fin d'année : deux femmes sont choisies pour administrer les fonds, qui peuvent être prêtés au cours de l'année, ce

[191] C'est l'équivalent des tontines.

qui permet de faire fructifier leur épargne. Au-delà de la dimension de mise en commun des fonds, le groupe peut aussi servir à orienter l'usage des sommes reçues par chacun. Des femmes formaient ainsi un groupe mettant en commun des fonds dont l'usage, individuel et donc potentiellement libre, devait être dédié à l'achat d'ustensiles de cuisine. Des groupes peuvent aussi être imbriqués entre eux : nous avons rencontré le cas d'un groupe ayant formé une SACCO et un groupe de table banking, ce dernier servant à assurer les versements à la SACCO, de façon à en sauvegarder la note de crédit auprès de l'institution financière auprès de laquelle elle se finançait. Si une personne ne pouvait honorer un remboursement, elle s'endettait auprès de l'ASCA plutôt que de ne pas honorer sa dette auprès de la SACCO. D'une manière générale, les groupes ne sont pas fermés sur eux-mêmes puisque les fonds qui y sont accumulés peuvent être prêtés à des non-membres (avec un taux d'intérêt supérieur à celui appliqué aux membres), et peuvent accueillir de nouveaux membres sur une base de cooptation. Nous avons également rencontré des groupes dont les contributions sont en nature : des femmes ayant une activité de préparation alimentaire peuvent ainsi former des groupes pour la farine, le sucre ou l'huile. Dans ce cas, chacune contribue une même quantité de façon à ce que l'une d'entre elles puisse faire des stocks ou réaliser une production plus importante. L'un de nos enquêtés avait quant à lui pour habitude d'utiliser les fonds de son groupe de merry-go-round pour nourrir des poules, transformant ainsi une épargne monétaire en épargne en nature pouvant aussi constituer un capital générateur de revenus.

Certaines personnes peuvent avoir une activité financière particulièrement intense, en étant membre d'un grand nombre de groupes. Prenons l'exemple de Joséphine, directrice adjointe d'une des écoles de Gatina et également propriétaire d'un salon de coiffure. Elle est membre de 9 groupes d'épargne, auxquels elle contribue un total de 21 300 KES / mois, soit environ 177 €. Joséphine a évidemment des revenus largement supérieurs à la moyenne locale, mais elle reconnaît que « Si tu veux t'en sortir, il faut que les chiffres suivent au cours du mois : il faut prendre à l'un pour contribuer à l'autre. » La structure de ce portefeuille d'épargne est synthétisée par le tableau suivant.

Tableau 8 : Groupes d'épargne auxquels appartient Joséphine

Composition des groupes	Montants des contributions
Professeurs de l'école	1 000 KES / mois (2 parts)
Parents de l'école	1 000 KES / mois
Amis du quartier	5 000 KES / mois
Professeurs d'une école voisine	2 000 KES / mois
Microentrepreneurs en lien avec son salon de coiffure	200 KES / jour
Famille étendue	2 000 KES / mois
Microentrepreneurs et personnes diverses	500 KES / semaine
Voisins	100 KES / jour
Famille nucléaire	500 KES / mois

Source : auteur (entretiens)

Si le cas de Joséphine ne représente pas la norme en termes de sommes engagées, il est par contre représentatif des engagements multiples que tous entretiennent. Ces engagements peuvent aussi être non monétaires. Ainsi l'une de nos enquêtées était membre de trois groupes : un pour la farine, un pour le sucre, et un pour le savon. Chacun comptait une douzaine de membres, qui se réunissent le mardi pour la farine, le dimanche pour le sucre, et tous les jours pour le savon. Ces groupes instituent donc une entraide collective, réciproque et durable, qui a pour but d'améliorer le quotidien de leurs membres.

Du point de vue quantitatif, les personnes ont très largement recours à ces groupes. À Bangladesh, 86 % des personnes prennent part à au moins un groupe, et à Gatina c'est le cas de 80 %. À Gatina, et tous types de groupes confondus, leurs membres y contribuent en moyenne 1 446 KES par mois (médiane : 500 KES), ce qui représente 5 % du profit moyen de la microentreprise. Au-delà de l'entraide, ces groupes peuvent constituer une modalité d'épargne significative pour leurs membres, et avoir une importance supérieure à celle des outils formels. L'un de nos enquêtés explique ainsi ne « presque jamais » aller à la banque, et seulement une fois avoir constitué une épargne assez importante grâce aux chamas desquels il est membre. Les groupes sont vus comme plus efficaces pour constituer une épargne, comparé à d'autres moyens, du fait des obligations collectives qui leur sont inhérentes. Les avoirs qui y sont déposés ne sont pas facilement accessibles, ce qui est vu comme permettant d'éviter les dépenses « superflues ».

Les groupes constituent en outre des filets de sécurité essentiels. Ainsi, lorsqu'est demandé à un enquêté dans quelle mesure il lui est facile de trouver de l'assistance financière : « ça dépend du jour où le besoin survient, en fonction de quel jour est la prochaine réunion du chama. » [E] Les groupes peuvent aussi constituer des mécanismes d'assurance : au sein des welfare groups, une contribution de 300 KES par mois permet d'avoir accès aux fonds du groupe en cas d'urgence. L'un de nos enquêtés contribuait à l'un de ces groupes 1 000 KES par an : s'il décède, ses ayants droit touchent 100 000 KES, et si c'est l'un des membres de sa famille qui décède, il touche 45 000 KES.

Les groupes témoignent du fait que les individus préfèrent entretenir des solidarités consenties, qui peuvent être anticipées, à l'inverse de solidarités imposées ou imprévues lorsqu'elles sont sollicitées par d'autres. La pression peut en effet être importante de la part des membres de la famille ou des proches pour contribuer à l'occasion d'évènements divers tels que mariages ou funérailles, « ce que certains appellent le parasitisme familial » (Ibid., p. 282), ou lorsque des proches sont simplement dans le besoin. Chacun fait face à des demandes de soutien fréquentes, qu'il ne peut pas toutes honorer. Les groupes permettent alors de constituer une épargne qui est « protégée » de ces demandes. Investie auprès de son groupe, l'épargne ne peut être mobilisée et permet de pouvoir résister aux sollicitations : les siennes comme celles des autres. L'épargne est à travers le groupe rendue en partie illiquide, sans être pour autant « solidifiée » comme elle le serait par une épargne en nature. L'harambee, la collecte de fonds au sein des communautés à l'occasion des évènements importants, demeure cependant une pratique courante et consacrée (harambee, qui signifie littéralement « tous ensemble » est la devise officielle du Kenya).

Les pratiques financières, médiatisées par la monnaie, sont donc liées à des dimensions collectives et insérées dans un ensemble de relations sociales. Les outils financiers et la monnaie sont encastrés dans les structures sociales, qu'ils participent aussi à reproduire.

2.2.2. Des informalités interpersonnelles qui pallient à l'indisponibilité de la monnaie

Dans la sous-section précédente, nous avions considéré l'endettement interpersonnel (le crédit informel) comme un mode d'accès à la monnaie, en tant que cet

endettement permet la génération d'une capacité d'échanger pour ceux qui le nouent[192]. Le créditeur donne accès à des biens et services sur la base d'une promesse de contrepartie future de la part du débiteur.

Le recours au crédit informel est sur nos terrains très répandu puisqu'à Gatina, 49 % de nos enquêtés y recourent au moins une fois par mois, et 27 % au moins une fois par semaine. Quand est demandé à l'un de nos enquêtés s'il lui arrive de consommer à crédit auprès des microentreprises du quartier, celui-ci répond sur le ton de l'évidence : « Bien sûr, tous les jours, il faut bien que je mange ! » [E] Pour un grand nombre de personnes, ce mode d'accès aux denrées de première nécessité est routinier, et les relations de crédit sont le plus souvent des relations stables et durables entre les personnes. Du côté des microentreprises, ce sont 78 % d'entre elles qui fournissent leurs biens et services à crédit à leurs clients au moins une fois par mois, et 50 % au moins une fois par semaine[193]. Certains commerçants utilisent un livre pour tenir le compte des crédits octroyés, avant qu'ils ne soient remboursés pour la plupart en fin de mois[194]. Les personnes étendent donc des relations de crédit à défaut de disposer à tout moment de la monnaie nécessaire à la conduite de leurs échanges. Ce crédit informel a pour objectif d'assurer la continuité des échanges même en l'absence de moyen de paiement.

Ces liens de dette participent aussi de l'entretien de liens de clientèle : c'est préférentiellement entre personnes qui se connaissent que des liens de dette peuvent être étendus. Le propriétaire d'un petit restaurant explique par exemple : « On a cinq clients qui sont employés occasionnels. Ils mangent tous les jours mais sont payés par semaine. Donc on leur fait crédit pour la semaine et ils payent à la fin. » [E]. La relation bilatérale de dette implique que celui qui cède des biens et services consente à le faire à crédit, ce qui nécessite qu'il connaisse la personne devenant débitrice, et qu'il ait confiance en elle. Ce crédit n'est pas octroyé à tout le monde car « parfois, à la fin du mois, des personnes ont déménagé d'ici et sont parties avec tes dettes » [E].

Les informalités interpersonnelles ne se limitent pas au crédit mais peuvent aussi concerner l'épargne. Une enquêtée partageait par exemple une tirelire avec sa voisine : elles contribuaient 50 KES par jour et utilisaient les fonds tous les 6 mois. Cette modalité

[192] Voir p. 197 et seq.

[193] L'achat de stocks à crédit auprès de leurs fournisseurs est plus rare pour les microentreprises : 21 % le font au moins une fois par mois.

[194] Voir p. 188 et seq.

n'amène pas davantage de fonds mais fait jouer le ressort du contrôle mutuel pour que les fonds ne soient pas utilisés avant l'échéance qui leur avait été donnée.

Par la monnaie passe donc la création et l'entretien de liens de solidarité, et son absence amène l'extension de liens de dette. Ces diverses pratiques financières informelles, médiatisées par la monnaie ou qui pallient à son manque, nous renseignent sur les divers besoins auxquels celle-ci doit répondre.

2.3. Les besoins monétaires et financiers de l'économie populaire

Une analyse des besoins des plus pauvres sous l'angle strictement économique amène à une appréciation simple de ceux-ci : « Ces besoins ne sont pas surprenants : des services financiers pratiques, abordables, flexibles, disponibles en permanence, fiables et sûrs. »[195] (United Nations 2006, p. 45). Il faut cependant dépasser ce cadre, en en prenant en compte les dimensions extraéconomiques, et en ne restreignant pas l'analyse aux dimensions financières mais en incluant celles qui sont plus spécifiquement monétaires, qui ont trait à la circulation. Plusieurs besoins auxquels la monnaie doit répondre peuvent ainsi être identifiés : des besoins de liquidité, de résilience financière, d'investissement, et de reproduction des liens sociaux.

2.3.1. Des besoins de liquidité

De par le caractère monétaire des relations marchandes, la capacité des individus à conduire des échanges de ce type est subordonnée à la disponibilité d'un moyen de paiement, c'est-à-dire à la disponibilité de la monnaie. Le premier besoin monétaire de l'économie populaire est donc un besoin de liquidité. Une liquidité suffisante à la conduite des échanges liés aux opérations quotidiennes de production et de consommation doit être disponible. Le volume de liquidité doit être adapté aux caractéristiques de l'économie locale et à ses besoins, en fonction des ressources qui y sont disponibles. Sa détermination ne devrait donc pas dépendre de mécanismes exogènes et de variables indépendantes du besoin d'échange du territoire. Autrement dit, la capacité des individus à conduire des échanges aux niveaux micro et mésoéconomique ne devrait pas être conditionnée à la

[195] « These needs are not surprising: convenient, affordable, flexible, permanently available, reliable and safe financial services. »

réalisation de dynamiques macroéconomiques qui rendent disponible (ou non) la monnaie nécessaire à ces niveaux inférieurs.

Comme nous l'avons montré plus haut, le volume de liquidité qui est disponible au sein des bidonvilles est déterminé non pas sur la base des capacités d'échanges internes à ces bidonvilles ou des ressources qui y sont disponibles, mais par des facteurs exogènes à ces territoires. L'adéquation du volume de liquidité disponible avec les besoins est donc incertaine, ce volume ayant plutôt tendance à être insuffisant.

2.3.2. Des besoins de résilience

La résilience désigne la capacité d'un système ou d'un organisme à faire face aux chocs et à retrouver ses caractéristiques initiales après la survenue de ce choc. Les populations de l'économie populaire sont exposées à de nombreux chocs pouvant affecter leur situation financière : maladie ou décès d'un proche, sinistre affectant le domicile (incendie, effondrement de la structure), vol, etc. Face à ce type d'évènements, il est souvent difficile pour les individus de supporter les dépenses qui leur sont afférentes, ces dépenses pouvant compromettre la subsistance même de l'individu sur le moyen / long terme.

Le cas d'Emily est représentatif de cette faible résilience financière. Lorsque je l'ai rencontrée, elle était sans revenu, car elle avait été contrainte de cesser son activité à la suite d'un problème médical touchant son fils. Alors qu'elle conduisait jusque-là une activité de préparation alimentaire, elle avait dû utiliser les ressources qu'elle avait de disponibles ou de mobilisables pour les frais d'hôpital (environ 8 000 KES), la laissant dans l'impossibilité de continuer son activité à défaut de disposer des fonds nécessaires au rachat de stocks. Cet évènement la laisse donc dans une situation durable d'impossibilité de générer des revenus, malgré le fait qu'elle soit en capacité d'en générer puisque le capital productif (son équipement) est toujours disponible. Elle peut par contre être entraînée dans une spirale de décapitalisation (qui affectera sa capacité productive) et d'appauvrissement. En l'absence de moyens pour y faire face, ces chocs peuvent donc avoir des conséquences durables, même pour des difficultés impliquant des montants relativement faibles.

La résilience financière permet d'éviter ces spirales négatives. Elle passe notamment par la disponibilité d'une épargne, accessible pour faire face aux chocs ou pour lisser la consommation lorsque les revenus fluctuent. Être en capacité de faire face

aux urgences est la deuxième raison la plus citée par les individus pour épargner (45 % des individus citent ce motif comme première ou deuxième raison). Le recours aux tirelires est caractéristique de ce besoin d'épargne. Bien qu'il soit difficile d'évaluer l'étendue du phénomène d'épargne domestique – les personnes parlant peu des sommes qui sont gardées sous leur toit – la grande disponibilité de ces tirelires (fabriquées à partir de boites de conserve reconditionnées) sur les étalages des boutiques témoigne de leur usage. Le fait que l'ouverture de ces boites ne soit pas prévue – un outil est nécessaire pour en ôter la partie supérieure – atteste aussi du fait que les fonds qui y sont accumulés ne doivent être utilisés qu'en cas de besoin urgent. Quelques-uns de nos enquêtés témoignent de leur usage. L'un souligne que « C'est bien d'avoir une tirelire, car tu ne sais pas combien il y a à l'intérieur. Donc tu n'es pas tenté. » [E]. Un autre qu'« Avec la tirelire, il n'y a pas de frais de retrait. Tu as juste à renverser la boite et l'argent est là. » [E] Une femme commerçante considère quant à elle que « c'est toujours bien d'avoir du cash à la maison en cas d'urgence. Par exemple au cas où un enfant est malade et que M-Pesa ne fonctionne pas.[196] » [E]

Les individus ont donc besoin d'outils augmentant leur résilience financière. Ces outils doivent pouvoir être mobilisables rapidement pour que les personnes ne soient pas placées sur des trajectoires négatives affectant leur situation sur le moyen / long terme.

2.3.3. Des besoins d'investissement

Pour que les microentreprises informelles constituent un moteur de croissance et de développement, il leur faut pouvoir être en capacité d'investir, et donc de financer cet investissement. L'investissement dans la microentreprise est le premier motif d'épargne de nos enquêtés : 71 % le citent comme première ou deuxième raison au fait d'épargner. Mais le financement de l'activité productive constitue un problème important pour tous ces entrepreneurs. Il est en particulier difficile pour eux de concilier la constitution d'un capital et la satisfaction des besoins quotidiens.

Le financement peut prendre trois modalités : l'autofinancement, le prêt, ou le crédit. L'autofinancement passe par la mobilisation d'une épargne constituée par l'individu, le prêt va mobiliser l'épargne de pairs, des amis ou des membres de la famille et c'est alors l'entraide qui assure le financement. Enfin, le crédit implique un

[196] Il peut arriver que le réseau soit coupé. Cela ne dure en général que quelques heures dans les zones urbaines, mais peut durer plusieurs jours dans les zones rurales.

intermédiaire financier, qui peut être bancaire ou non. L'autofinancement est de loin la modalité principale de financement des microentrepreneurs : 73 % d'entre eux ont utilisé leur propre épargne pour créer leur activité.

Des financements doivent donc être accessibles, pour des sommes modérées lorsqu'il s'agit de financer le fonds de roulement (pour l'achat de stocks notamment), ou pour des sommes plus importantes dans le cas d'investissements en capital (pour accroître la taille de la microentreprise ou diversifier son activité). Dans le cas du crédit, les financements doivent pouvoir être accessibles à un coût raisonnable, et les délais de remboursement doivent être adaptés à la capacité de remboursement de l'emprunteur et aux délais inhérents à la mise en œuvre de l'investissement.

2.3.4. Des besoins de reproduction des liens sociaux

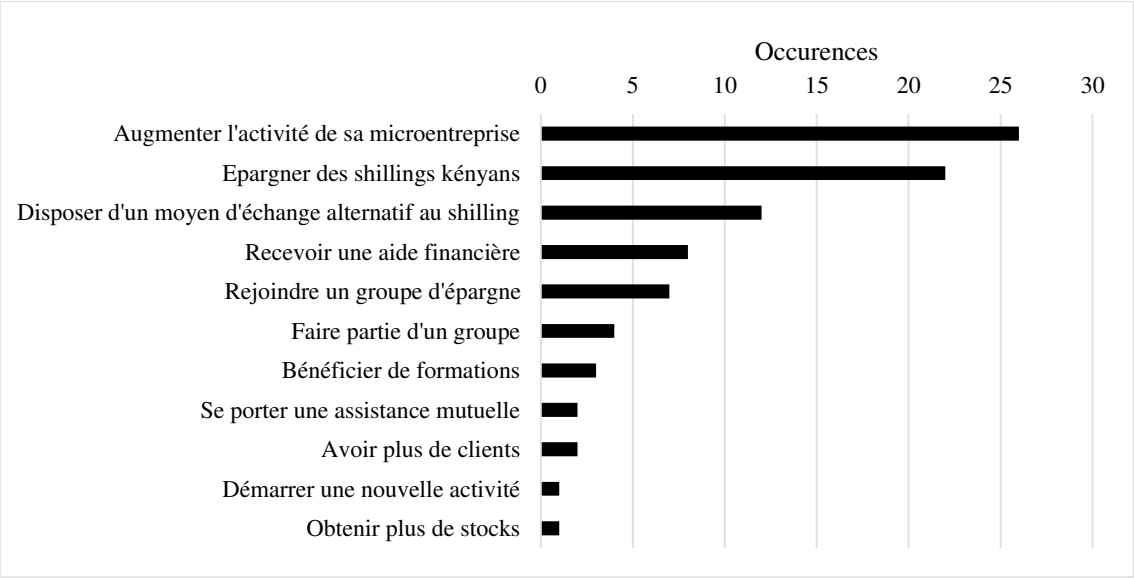
Les relations monétaires et financières que nous avons présentées jusqu'ici ne sont pas seulement des relations marchandes. Elles s'adossent à un ensemble de relations sociales, qu'elles participent aussi à entretenir. La mise en commun des budgets familiaux fait évidemment intervenir des dimensions extraéconomiques, mais ces liens sociaux se retrouvent bien au-delà des cercles familiaux. Les formes collectives de financement utilisées à l'occasion des mariages ou des funérailles instituent des formes de réciprocité entre les individus. Cette réciprocité perpétue les liens entre les personnes.

L'appartenance à un groupe d'épargne ne relève pas non plus du strict choix rationnel vis-à-vis de la constitution d'un portefeuille de placements. De la même façon, les relations financières informelles que les individus entretiennent ne sont pas guidées par le seul intérêt individuel. À travers la monnaie se jouent la création et l'entretien de liens de solidarité[197]. La monnaie n'est pas qu'un outil technique facilitant les échanges et ses dimensions extraéconomiques doivent aussi être prises en compte pour comprendre les pratiques qui la mobilisent, et pour en adapter les modalités de façon à rendre ces usages possibles. Les usages économiques de la monnaie peuvent en effet être inconciliables avec ses usages sociaux.

[197] On peut à ce sujet noter que si la littérature économique standard fait peu de cas des dimensions sociales de la monnaie, les opérateurs financiers les ont quant à eux bien compris : Safaricom notamment a très largement pris appui sur les relations sociales médiatisées par la monnaie pour favoriser l'adoption de la monnaie mobile.

Les divers besoins monétaires et financiers qui viennent d'être exposés sont reflétés par les motivations des utilisateurs des monnaies locales. Celles-ci sont d'abord économiques : les membres souhaitent augmenter l'activité de leur microentreprise, de façon à générer plus de profit, et souhaitent pouvoir épargner davantage. Ces deux motivations correspondent aux objectifs du projet : dynamiser les échanges pour favoriser l'activité économique, et permettre d'utiliser une plus grande partie de ses revenus en monnaie nationale pour d'autres usages que la satisfaction des besoins de base, qui peut alors se faire grâce à la monnaie locale. La troisième motivation la plus importante pour les membres est ensuite la possibilité de disposer d'un moyen d'échange, même lorsque la monnaie nationale est rare : un grand nombre d'entre eux expriment la survenue de ce phénomène de rareté monétaire qui rend les échanges difficiles et qui a des conséquences en termes de satisfaction des besoins, notamment alimentaires. L'occurrence des motivations exprimées par les membres interrogés est synthétisée par la figure suivante.

Figure 24 : Raisons ayant motivé l'adoption du Bangla-Pesa



Source : auteur

(Lecture : 26 % des utilisateurs du Bangla-Pesa ont rejoint le projet de monnaie locale dans le but d'augmenter l'activité de leur microentreprise.)

Conclusion du chapitre 3

Dans ce chapitre nous avons cherché à identifier les phénomènes monétaires qui affectent les personnes de l'économie populaire. Nous avons montré que la géographie monétaire des bidonvilles importait pour le développement territorial : la monnaie ne se

diffuse pas de manière uniforme et automatique, ce qui peut entraîner des situations de trappes monétaires lorsque des territoires sont de façon chronique insuffisamment alimentés en monnaie. Ainsi, si les individus sont le plus souvent qualifiés comme étant en situation d'exclusion financière, nous avons mis en avant le fait qu'ils puissent également être en situation d'exclusion monétaire. Celle-ci n'est pas prise en compte par la littérature économique et par les programmes de développement qui sont mis en œuvre. Si elle est souvent négligée, la monnaie est pourtant impérieuse au sens où elle commande les échanges et les relations financières entre les individus, en même temps qu'elle est faiblement disponible pour les populations étudiées. Ces dimensions monétaires ne sont pas anodines puisque nous avons montré qu'elles commandent en partie la capacité des microentreprises informelles à générer des revenus.

Les usages de la monnaie et les pratiques financières dites informelles auxquelles la monnaie participe mettent en lumière les dimensions plurielles de la monnaie. Les informalités financières ne doivent pas être comprises comme des solutions palliatives aux déficiences des systèmes formels, mais comme des pratiques instituées ayant leur sens propre au sein des sociétés. À travers ces usages et pratiques, nous avons identifié les différents besoins auxquels la monnaie doit répondre. Ces besoins sont multiformes et peuvent rentrer en conflit les uns envers les autres, la satisfaction de l'un rendant plus compliquée la satisfaction d'un autre. Outre les dimensions économiques qui touchent à l'épargne, à l'investissement, et au partage des risques, à travers les relations monétaires et financières se jouent aussi la création et l'entretien de liens sociaux. Mais une grande part des pratiques informelles répond aussi au besoin de liquidité non pourvue par la monnaie nationale. Les facteurs explicatifs de l'usage des outils monétaires et financiers ne peuvent par ailleurs se résumer à des considérations de coûts et de bénéfices.

Sur la base de ce qui a été développé dans ce chapitre, et en forme d'hypothèse et d'ouverture vers la suite de cette thèse, il nous est possible de revisiter le concept de Nurkse de cercle vicieux de la pauvreté présenté au chapitre 1[198]. Dans ce schéma, offre et demande faibles s'entretiennent mutuellement, Nurkse pointant « l'absence de pouvoir d'achat interne, exprimé non point en termes monétaires, mais en termes réels » (Nurkse 1968 [1953], p. 13). Au contraire, nous avons montré que c'est la demande solvable qui est faible, c'est-à-dire la demande monétaire, pendant que la demande potentielle est

[198] Voir paragraphe 1.1.3, p. 31.

quant à elle élevée : une large population voit une grande part de ses besoins insatisfaits, notamment en termes de besoins primaires. Comme on l'a vu, c'est bien l'absence de pouvoir d'achat monétaire qui entretient la situation de trappe à pauvreté, alors que des ressources sont disponibles. Ainsi, alors que Nurkse préconisait l'investissement comme moyen de casser le cercle vicieux de la pauvreté et entraîner une dynamique de croissance, une autre solution serait la solvabilisation des besoins non satisfaits, c'est-à-dire leur monétarisation. C'est l'objectif assigné aux monnaies locales, dont nous étudierons les impacts, ainsi que ceux de la monnaie mobile, au chapitre suivant. Il s'agira de voir si ces innovations monétaires peuvent répondre aux enjeux de développement à leurs différentes échelles, et si elles répondent aux besoins des populations de l'économie populaire.

Chapitre 4. Impacts des innovations monétaires sur l'économie populaire

> « Utilisons une image : la monnaie est une porte qui sépare les domaines économique et non économique. Comme toute porte, elle a deux faces et peut être ouverte ou fermée. L'économiste, lorsqu'il adopte une approche monétaire, décrit l'une d'entre elles, de la pièce où cette porte lui a permis d'entrer. Savoir où il se trouve l'oblige à considérer son autre face et à explorer le reste de la maison. » (Cartelier 1996, p. 94)

Nous avons au chapitre précédent documenté le contexte monétaire dans lequel les personnes de l'économie populaire évoluent. L'objet de ce chapitre sera de montrer comment les innovations monétaires étudiées – la monnaie mobile et les monnaies locales – s'insèrent dans ce contexte et viennent le modifier : nous nous intéresserons donc aux impacts de ces dispositifs. Suivant la démarche abductive adoptée, il nous faudra dans un premier temps définir ce que sont les « faits attendus » : quelles sont les prédictions que la littérature amène à faire vis-à-vis de l'objet étudié ? Ici, quels sont les impacts qui sont attendus de l'adoption des innovations monétaires ? La première section identifiera les chaînes d'impact qui doivent être réalisées, depuis l'usage des dispositifs jusqu'aux bénéfices qui en sont attendus. Une fois identifiés, les impacts attendus seront confrontés aux impacts observés sur nos terrains.

La notion d'impact ne devra cependant pas être entendue de façon restrictive. Si l'évaluation d'impact procède en règle générale d'une analyse causale entre une intervention – ici la mise en œuvre de dispositifs monétaires spécifiques – et les changements éprouvés par les populations affectées par cette intervention, l'impact ne doit pas seulement être évalué à l'aune de ce qui est attendu. Seront donc inclus dans la notion d'impact deux dimensions que sont résultats et effets. Les résultats sont les changements produits directement par l'intervention, alors que les effets sont les incidences de l'intervention sur son contexte de mise en œuvre. Ainsi :

> « L'impact d'une action de développement, c'est la situation issue de l'ensemble des changements significatifs et durables, positifs ou négatifs, prévus ou imprévus, dans la vie et l'environnement des personnes et des groupes et pour lesquels un lien de

causalité direct ou indirect peut être établi avec le projet de développement. » (F3E 1999, p. 10)

Les résultats sont directement reliés à l'intervention, ils procèdent d'une chaîne causale relativement directe et unidirectionnelle entre intervention et changements. La gamme des résultats qui peuvent être attendus de l'intervention a donc une certaine prévisibilité, l'évaluation venant révéler les résultats effectivement réalisés au sein de cette gamme et en mesurer l'ampleur. À l'inverse, les effets relèvent de dynamiques rétroactives entre les personnes touchées par l'intervention, celles qui n'en font pas l'objet, leur environnement socioéconomique, et l'intervention elle-même. Chaque effet devient potentiellement la cause de la génération d'autres effets (Hulme 2000), qui sont donc en grande partie imprévisibles. La majorité des effets ne sera donc pas perçue par l'évaluateur s'ils ne sont recherchés qu'au prisme d'un schéma causal prédéterminé. Il convient également d'avoir une appréhension la plus large possible de la population considérée par l'évaluation, car les individus faisant l'objet d'une intervention ne sont pas isolés des autres et de leur environnement.

Si l'évaluateur ne doit pas se cantonner aux impacts attendus, ce sont en tous cas ceux-là qui justifient ex ante la mise en œuvre des interventions. Nous commencerons donc par voir les impacts attendus du déploiement des dispositifs monétaires, avant d'en voir les impacts effectifs.

1. Impacts attendus des innovations monétaires

L'analyse des justifications théoriques respectives à la mise en place des dispositifs de monnaie mobile et de monnaies locales reflète la nature différente de ces projets, déjà mise en lumière au chapitre 2. Alors qu'il est attendu de la monnaie mobile qu'elle soit un vecteur de croissance via les gains d'efficacité qu'elle permet, il est attendu des monnaies locales qu'elles favorisent un développement endogène en générant pour le niveau local une liquidité supplémentaire.

1.1. Les technologies et la monnaie mobiles comme vectrices d'efficacité économique

De nombreux travaux théoriques se sont attachés à la formalisation des impacts liés à l'adoption de la monnaie mobile. Ces travaux principalement microéconomiques

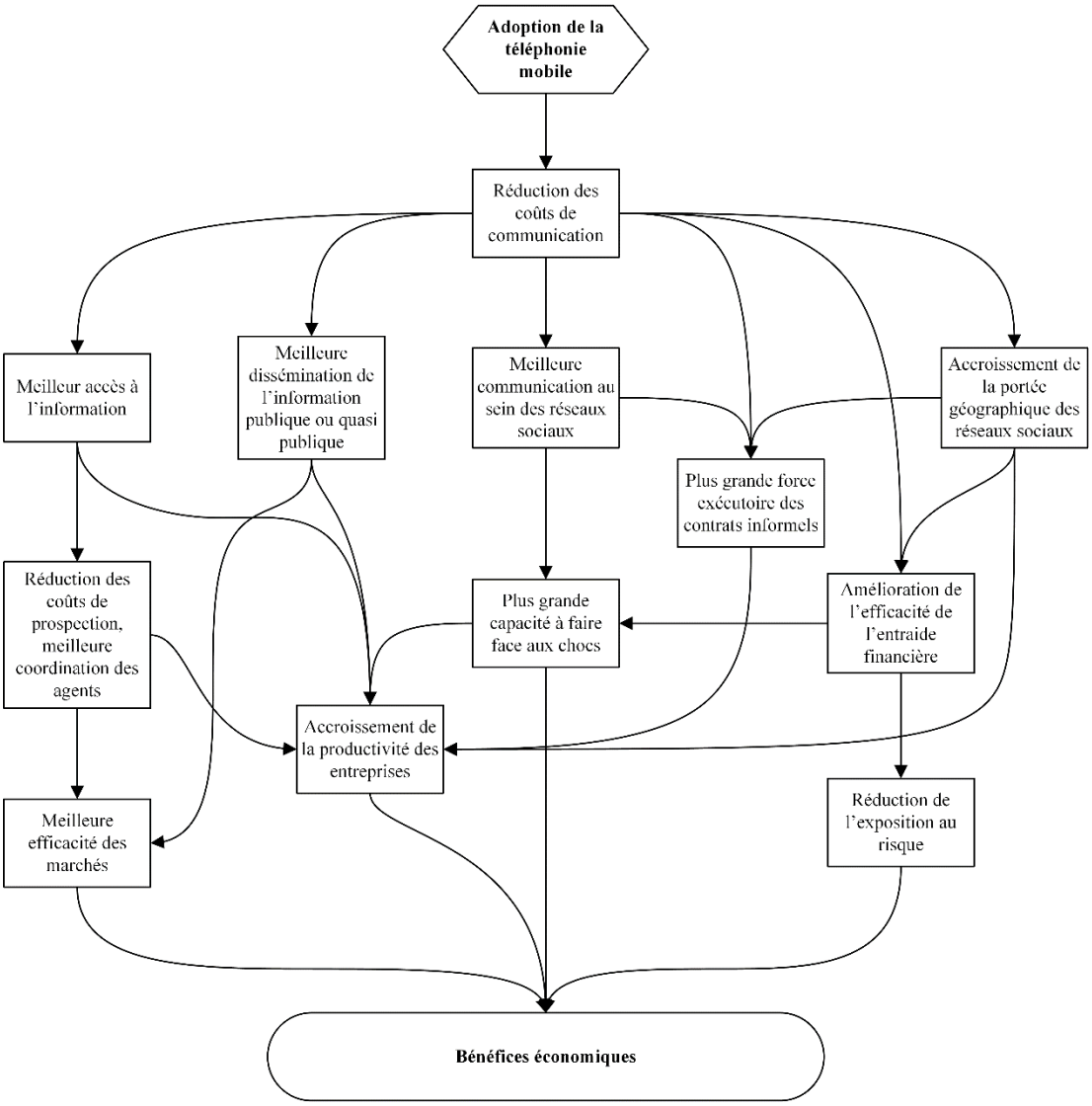
s'inscrivent dans le cadre des théories de la croissance à la Solow, en conférant à l'adoption et à l'usage des nouvelles technologies un rôle moteur important pour la croissance économique. Avant d'en venir à la monnaie mobile, ces travaux ont traité de la technologie qui l'a précédée et permise : la téléphonie mobile. Les arguments qui seront mis en avant à propos de la monnaie mobile étant dans la continuité de ceux avancés à propos de la téléphonie mobile, il est intéressant de commencer par examiner ceux-là.

Différents mécanismes par lesquels la téléphonie mobile doit apporter des bénéfices économiques sont identifiés par la littérature (Aker et Mbiti 2010; Aker et Blumenstock 2015). Elle doit en premier lieu améliorer l'accès à l'information et son utilisation, réduisant ainsi les coûts de recherche, améliorant la coordination des agents, et augmentant l'efficacité des marchés. Face à une information imparfaite ou asymétrique, les personnes qui dépendaient jusque-là majoritairement de déplacements physiques pour accéder à l'information peuvent maintenant y accéder à un coût moindre, à distance et instantanément. Cette réduction des coûts de recherche doit alors avoir pour effet de réduire la variance des prix d'équilibre (notamment sur les marchés agricoles, qui sont particulièrement fractionnés), et de permettre un meilleur appariement des offreurs et des demandeurs, améliorant l'efficacité des marchés tant pour les biens et services que pour l'emploi, ce qui doit ainsi réduire le chômage. La dissémination de l'information publique ou quasi publique (concernant la météo par exemple) devient plus efficace, ce qui bénéficie aux agents (par exemple les agriculteurs). Cette meilleure communication devrait améliorer l'efficacité productive des entreprises en leur permettant de mieux gérer leurs chaînes d'approvisionnement, les relations avec les fournisseurs et les clients étant facilitées. Pour ce qui est des contrats informels, considérés par ces auteurs comme empreints d'aléa moral, la téléphonie mobile devrait permettre d'en améliorer la force exécutoire, les parties aux contrats étant davantage en mesure d'exercer un contrôle mutuel et de faire respecter les engagements pris. Au sein des réseaux sociaux, la téléphonie mobile devrait permettre aux individus et aux ménages de mieux répondre aux chocs et de réduire leur exposition au risque : les réseaux d'entraide sont rendus plus efficaces et leur portée géographique est accrue.

D'autres bénéfices, plus indirects, sont également attendus. En tant que secteur économique, la téléphonie mobile crée de nouveaux emplois pour répondre à la demande de services mobiles, offrant ainsi de nouvelles opportunités de revenus, tant les secteurs formels (pour les emplois qualifiés) que dans le secteur informel (notamment pour la

distribution). Le secteur de la téléphonie mobile revendique ainsi une contribution au PIB de l'Afrique subsaharienne de 7,7 %[199] en 2016, avec 3,5 millions d'emplois directs et indirects (GSMA 2017b). Enfin, les applications basées sur la téléphonie mobile et les projets de développement s'appuyant sur les technologies mobiles auraient le potentiel d'accroître l'usage des services financiers, agricoles, sanitaires ou éducatifs, ainsi que l'apprentissage des populations dans ces domaines, et la dissémination facilitée de l'information civique devrait accroître la participation citoyenne et politique. La figure suivante synthétise l'ensemble de ces impacts attendus.

Figure 25 : Chaînes d'impact attendues de l'adoption de la téléphonie mobile



Source : auteur

[199] 2,6 % de contribution directe, 0,7 % de contribution indirecte, et 4,3 % de gains de productivité permis par le secteur au profit de l'ensemble de l'économie.

Pour ce qui est de la monnaie mobile, de nombreux articles ont traité des bénéfices attendus du M-Pesa. Le plus cité d'entre eux est certainement celui de William Jack et Tavneet Suri[200] (2011) : « Mobile Money: The Economics of M-PESA ». Une première série d'arguments porte sur la capacité qu'offre M-Pesa de stocker son argent de façon sûre : celui-ci pourrait donc augmenter le niveau d'épargne nette des ménages (entendue nette des vols et des pertes ou des éventuelles destructions d'avoirs monétaires conservés à domicile). D'autre part, la possibilité pour tous de disposer d'un compte personnel de monnaie mobile devrait permettre à ceux ayant moins de pouvoir de négociation d'avoir un meilleur contrôle sur leurs finances personnelles. Cela doit notamment bénéficier aux femmes, et entraîner des effets bénéfiques en termes d'allocation des ressources au sein des ménages.

Au-delà de ces arguments portants sur la capacité de stocker son argent, la majeure partie des bénéfices attendus du M-Pesa doit venir de ses possibilités de transferts : c'est de la circulation facilitée de la monnaie qu'est attendue la majorité des impacts de la monnaie mobile. La facilitation des transferts devrait d'abord encourager les échanges, et donc favoriser le commerce. S'il est plus simple de payer, des volumes supérieurs d'échange et de production devraient être réalisés. Par exemple, une vendeuse de poisson à Nairobi n'a plus besoin de se déplacer jusqu'à Kisumu, en bordure du lac Victoria, pour se réapprovisionner : elle peut payer à distance le pêcheur qui lui expédie sa marchandise. Cela lui permet de faire des économies et de gagner en efficacité. Cette capacité à faire circuler la monnaie entre les personnes sur de longues distances devrait aussi augmenter l'investissement dans le capital humain et améliorer son allocation : les ménages doivent en effet devenir davantage enclins à envoyer un ou plusieurs de leurs membres tirer profit d'opportunités économiques géographiquement éloignées, s'ils sont plus à même d'en bénéficier en retour (par l'envoi d'une partie des revenus qui seront générés par les membres distants). La monnaie mobile devrait également améliorer l'allocation de l'épargne en approfondissant le marché du crédit interpersonnel. En retour, cela doit augmenter le rendement du capital et bénéficier au niveau d'épargne des ménages.

La monnaie mobile permettrait enfin un partage des risques plus efficace en étendant les réseaux d'entraide, donnant ainsi aux individus une plus grande capacité de faire face aux chocs en mobilisant en cas de besoin un plus grand nombre de contributions

[200] Georgetown University et MIT Sloan School of Management, respectivement.

au sein de leur réseau social, même si le montant de chacune de ces contributions est faible. La capacité même de mobiliser de faibles montants est mise en avant, car elle permettrait de faire face aux chocs même de faible ampleur, sans avoir besoin d'attendre d'être dans une situation critique pour faire appel à son réseau social. Cette dimension est approfondie par Jack et Suri (2014), qui voient dans les réseaux informels des mécanismes incomplets d'assurance, dont l'un des facteurs de cette incomplétude sont les coûts de transaction : leur abaissement « pourrait avoir des répercussions importantes sur la taille et la fréquence des envois domestiques de fonds et, partant, sur la capacité [des ménages] à réduire les risques » (Ibid.)[201].

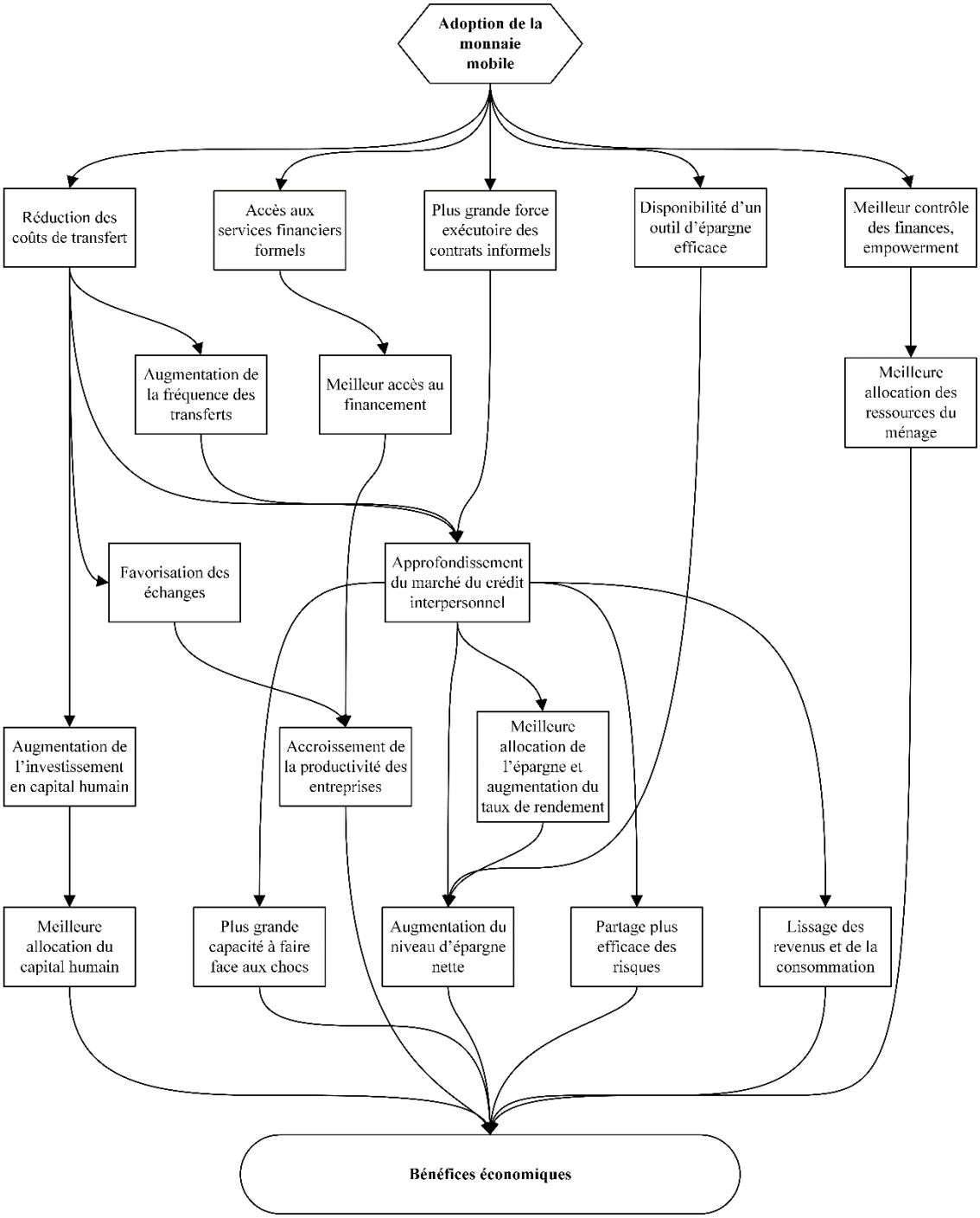
Beck et al. (2016) développent un modèle d'équilibre général intégrant la monnaie mobile en tant qu'instrument de paiement. La monnaie mobile vient s'intégrer dans une économie modélisée dont les principales caractéristiques sont le risque de vol, l'imperfection de crédit liée au risque de non-respect des contrats, et l'asymétrie d'information. Le modèle étudie l'interaction entre l'adoption de la monnaie mobile et la force exécutoire (enforceability) des contrats de crédit entre les entreprises, et doit montrer que la monnaie mobile permet pour les entreprises un plus grand accès à des prêts, la monnaie mobile agissant comme un « mécanisme d'engagement envers les créditeurs »[202] (Ibid., p. 6). Ce plus grand accès au crédit ayant en retour un impact positif sur la production des entreprises.

À la monnaie mobile sont aussi adossés un certain nombre de services financiers qui doivent aussi bénéficier aux populations, via leur inclusion financière (Cull, Ehrbeck et Holle 2014). Au niveau microéconomique, les services financiers doivent aider les ménages à lisser leurs revenus et leur consommation, et à investir dans du capital productif. Les microentreprises doivent bénéficier d'un meilleur accès au financement, pendant que le niveau de richesse des ménages doit augmenter (les outils formels étant plus efficaces), et que ceux-là ont moins besoin d'une épargne de précaution importante. Les niveaux de consommation augmentent en même temps que « les ménages pauvres résistent plus facilement aux tentations de dépenses immédiates »[203] (Ibid.). Ces impacts microéconomiques doivent in fine se traduire dans des bénéfices macroéconomiques en

[201] Les auteurs apportent une démonstration économétrique à cet argument sur la base de données de panel.
[202] « the use of mobile money as a payment device can serve as commitment mechanism vis-a-vis creditors »
[203] « poor households resist more easily immediate spending temptations »

termes de croissance et d'emploi. La figure suivante synthétise l'ensemble de ces impacts attendus.

Figure 26 : Chaînes d'impact attendues de l'adoption de la monnaie mobile



Source : auteur

Tournons-nous maintenant vers le second type d'innovation monétaire, de façon à voir si les impacts qui en sont attendus sont de même nature.

1.2. Les monnaies locales comme outil du développement local endogène

Nous avons déjà souligné le jugement porté par la littérature économique standard sur les monnaies locales, sociales, ou complémentaires : pathologiques, symptomatiques de dysfonctionnements conjoncturels, elles seraient vouées à disparaître. Dans ce cadre, leur existence durable ne peut être justifiée, et leurs impacts sont vus au mieux comme nuls, lorsqu'ils ne sont pas considérés comme clairement négatifs (du fait de leur caractère « inefficace », ces monnaies introduisant coûts de transaction supérieurs et barrières aux échanges). La pluralité monétaire inhérente à l'existence des MLSC, qui signifie la circulation simultanée sur un même territoire de moyens de paiement ou d'unités de compte différentes, est par ailleurs difficilement accommodée par ce corpus (Blanc et al. 2018).

Pour une approche positive (c'est-à-dire non normative) des MLSC, il faut se détourner du « savoir économique autorisé » (Théret 2011) sur la monnaie et explorer une littérature animée, outre les chercheurs s'intéressant au sujet, par les acteurs de ces innovations monétaires[204]. Ceux-là cherchent à faire reconnaître la pertinence de ce type d'outils, tout en étant cantonnés aux marges de la littérature économique légitime[205]. Nous en examinerons ici les arguments avec la même neutralité que celle adoptée envers les arguments développés par les auteurs de la monnaie mobile. Pour les monnaies locales kényanes, il s'agira donc d'examiner plus particulièrement les travaux de leur principal instigateur (Ruddick 2011; Ruddick 2013; Ruddick et Mariani 2013; Ruddick, Richards et Bendell 2015; Ruddick 2015)[206]. Nous en synthétisons ici les potentiels impacts positifs mis en avant pour justifier de la mise en place de ces monnaies.

Le premier objectif des monnaies locales de type Bangla-Pesa est de répondre à l'indisponibilité chronique de la monnaie nationale, indisponibilité qui se manifeste en

[204] Il faut noter que pour les MLSC comme pour les systèmes de monnaie mobile, ce sont souvent les promoteurs de ces monnaies qui mettent en avant ses impacts potentiels dans des publications académiques (voir chapitre 2, notamment paragraphe 1.3.2, p. 98). Mais dans le cas de la monnaie mobile, les auteurs bénéficient d'une légitimité supérieure (de par leurs statuts académiques ou professionnels) à celle des acteurs traitant des MLSC.

[205] Chercheurs et acteurs se retrouvent notamment autour de l'International Journal of Community Currency Research (IJCCR), seule publication académique dédiée à ce thème.

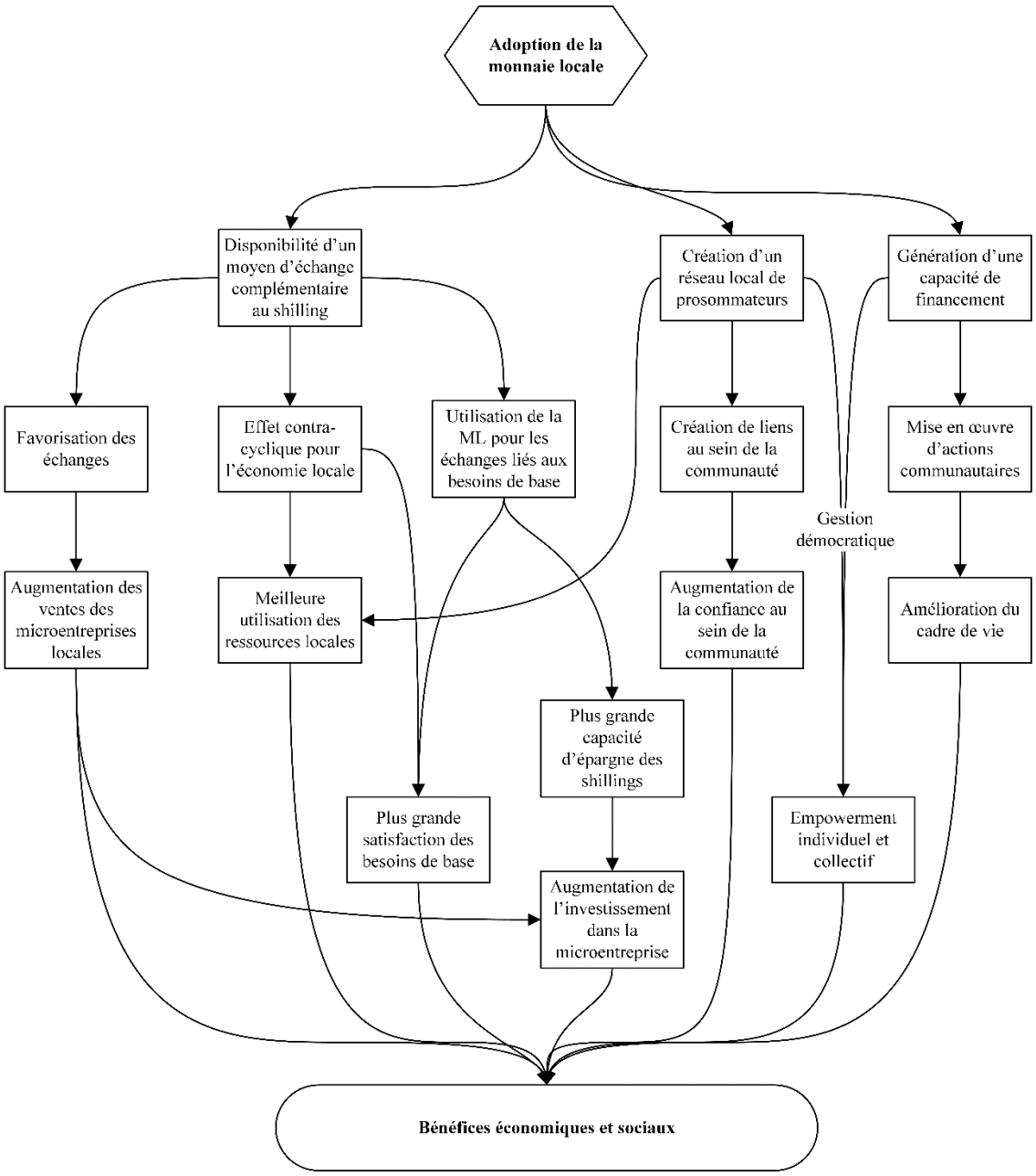
[206] Signalons ici, outre les travaux de son promoteur, les études menées notamment par des étudiants sur les monnaies locales kényanes (Gerbaux 2015; Kiguru 2015; Mbula Mule 2016; Omanga 2016; Anagrius 2017; Dezyn 2017; Sillen 2017; Cauvet 2018).

particulier dans les bidonvilles du fait des dynamiques exposées précédemment[207]. Pour cela, la monnaie locale vient augmenter la masse monétaire qui circule sur le territoire. La monnaie locale doit permettre au peu de monnaie nationale présent localement de circuler, en la complétant dans le paiement : lorsqu'une personne ne dispose pas de la somme nécessaire à un achat en monnaie nationale, elle peut la compléter en utilisant la monnaie locale. En cela, elle doit favoriser les échanges, et entraîner des volumes de ventes supérieurs pour les microentreprises, ainsi qu'une plus large satisfaction des besoins de base (en premier lieu des besoins alimentaires). Il est donc attendu de l'usage de la monnaie locale qu'il soit inversement proportionnel à la disponibilité de la monnaie nationale : la monnaie locale devrait avoir un effet stabilisateur sur l'économie locale, amortissant ainsi les périodes de ralentissement, et permettant de contrer la forte variabilité des économies locales. Elle doit favoriser une meilleure utilisation des ressources, qui peuvent continuer à rentrer dans les échanges même en période d'insuffisante disponibilité de la monnaie nationale. Alors que des biens et services peuvent être disponibles localement et rester inutilisés, la monnaie locale doit faciliter la rencontre de ces ressources locales sous-utilisées et des besoins locaux insatisfaits du fait du manque de liquidité dans le bidonville. Enfin, les individus pouvant utiliser la monnaie locale pour les échanges liés à leurs besoins quotidiens, ils peuvent réallouer une partie de leurs avoirs en monnaie nationale vers d'autres usages. Ils seraient alors plus à même d'épargner celle-ci, cette épargne pouvant être investie dans les microentreprises locales, augmentant ainsi la capacité productive du territoire.

Outre ces impacts pour les utilisateurs individuels, la monnaie locale doit aussi générer des impacts collectifs. Son émission s'accompagnant de la génération d'une capacité de financement (via le fonds communautaire), elle permet la réalisation de projets d'amélioration du cadre de vie ou d'animation sociale de la communauté choisis par le groupe. Et la formation du réseau d'échange et la participation aux activités du groupe doivent encourager la proximité entre ses membres et favoriser une dynamique bénéfique à la communauté. La monnaie locale doit donc constituer un outil collectif de développement local, outil devant donner au collectif qui le porte les moyens d'action en faveur de son propre développement. La figure suivante synthétise l'ensemble de ces impacts attendus.

[207] Voir chapitre 3, section 1, p. 179.

Figure 27 : Chaînes d'impact attendues de l'adoption de la monnaie locale



Source : auteur

Dans la suite de ce chapitre, nous comparerons nos données de terrain à ces impacts attendus, de façon à les corroborer ou à les infirmer.

2. La monnaie mobile M-Pesa : un dispositif aux impacts contradictoires pour l'économie populaire

Sur nos terrains urbains et d'un dynamisme économique relativement important (notamment pour Gatina), l'usage de la monnaie mobile est supérieur à la moyenne nationale. Que ce soit à Bangladesh ou à Gatina, ce sont 95 % de la population qui y ont recours. Pour les autres, même s'ils ne disposent pas de compte de monnaie mobile, ils y ont souvent recours indirectement via un membre de leur famille proche qui en possède un[208]. Safaricom est le fournisseur largement dominant puisque 95 % des utilisateurs de monnaie mobile utilisent M-Pesa[209]. Lancé en 2007, il a été rapidement adopté puisque 66 % de nos enquêtés de Gatina l'utilisaient depuis au moins 5 ans.

Au-delà de ces chiffres d'adoption, la monnaie mobile a également acquis une place importante dans les usages monétaires et les pratiques financières des populations. Lorsque leur est demandé quels sont les outils les plus importants pour la gestion de leurs finances, la monnaie mobile est citée comme étant le plus important ou le deuxième plus important par 71 % de nos enquêtés. En étudiant les usages qui en sont faits, nous chercherons dans cette section à identifier ce qui rend cet outil important aux yeux de ses utilisateurs, ainsi qu'à caractériser les impacts qu'il a pour les individus de l'économie populaire.

Nous verrons d'abord que les usages qui sont faits de la monnaie mobile sont relativement restreints, pendant que l'ubiquité du cash reste incontestée. La monnaie mobile apparaît avoir un impact limité sur le développement entrepreneurial et la pauvreté, contrairement à ce qui est attendu. Nous identifions finalement des effets potentiellement négatifs générés par la monnaie mobile : via celle-ci, les populations les plus pauvres sont en effet exposées à de nouveaux risques.

---

[208] Il est aussi possible pour les personnes ne disposant pas d'un compte de monnaie mobile de conduire des opérations « over the counter », via le compte d'un agent de monnaie mobile (cette pratique est normalement interdite mais reste utilisée).

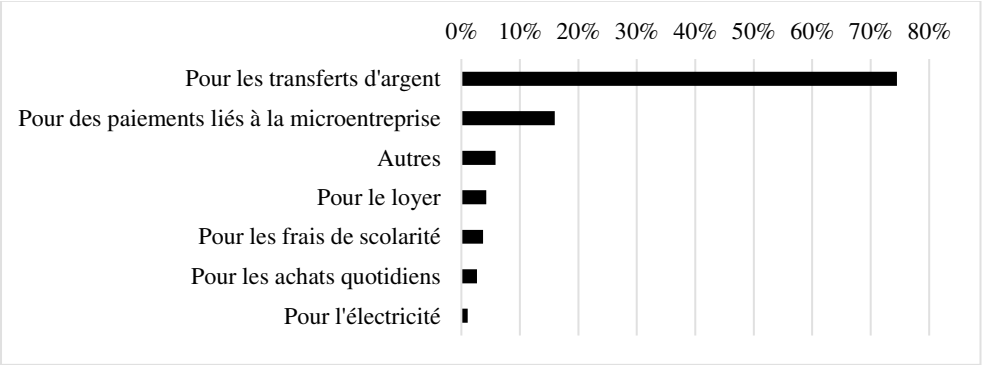
[209] 5 % des utilisateurs ont recours à plus d'un fournisseur de monnaie mobile, les personnes ayant souvent plusieurs lignes téléphoniques (une part importante des téléphones étant dual SIM). Disposer de différents comptes permet des transferts via différents opérateurs, en fonction de celui utilisé par la personne avec qui est réalisé le transfert, de façon à en réduire les frais, ou d'utiliser une ligne pour les appels et les SMS et l'autre pour les transferts.

2.1. Des usages restreints

Nous avons vu la diversité des services offerts via monnaie mobile : les transferts, le paiement en magasins et des factures, l'accès à une diversité de services financiers d'épargne et de crédit, etc.[210] Les usages possibles de la monnaie mobile sont nombreux, celle-ci pouvant potentiellement servir pour tous les aspects de la vie économique d'un individu. C'est d'ailleurs ce qui est attendu d'elle : avec le développement de l'« écosystème de la monnaie mobile »[211], les unités de valeur doivent servir un nombre croissant d'usages et ce, sans être reconverties, donc sans quitter cet écosystème[212].

Les usages de la monnaie mobile par les populations enquêtées révèlent cependant un premier fait saillant : leur caractère restreint, ces usages se concentrant principalement sur deux fonctions : l'épargne et les transferts, cette dernière étant particulièrement prépondérante. C'est ce que montrent nos données collectées à Bangladesh et à Gatina, synthétisées par les deux figures suivantes pour chacun de ces deux terrains[213].

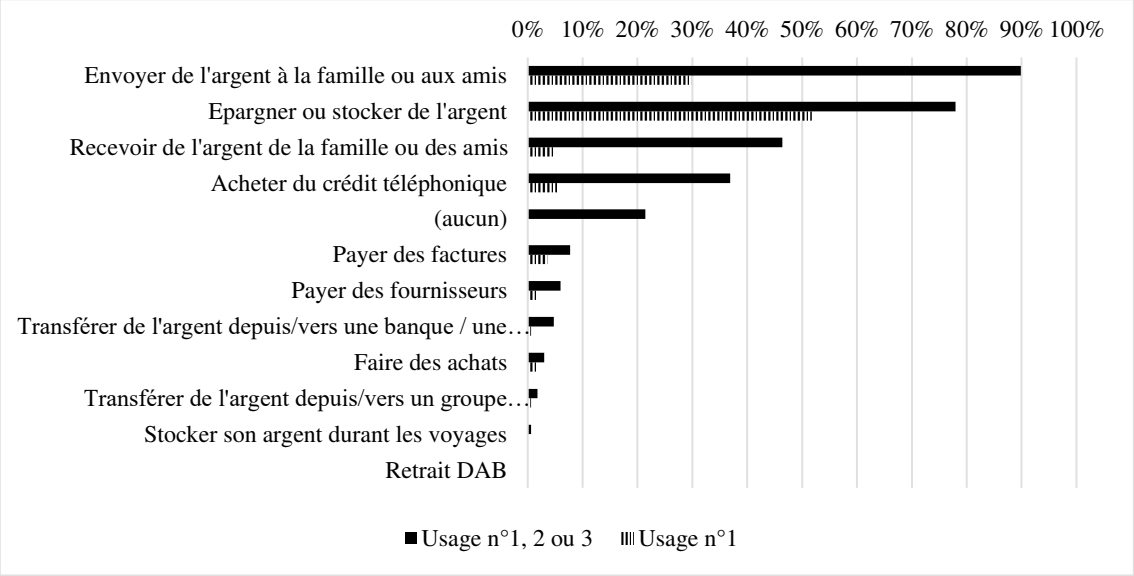
Figure 28 : Usages de la monnaie mobile à Bangladesh



Source : auteur

[210] Voir chapitre 2, paragraphe 1.1.2, p. 86.
[211] Pour reprendre le terme de Kendall et al. (2011).
[212] Sur le caractère captif de la monnaie mobile, voir chapitre 2, paragraphe 1.3.3, p. 101.
[213] Étant donné que nous avons davantage investigué ces usages à Gatina, les données collectées sont plus détaillées sur ce point que celles collectées à Bangladesh.

Figure 29 : Usages de la monnaie mobile à Gatina



Source : auteur

Nous détaillerons les usages qui sont faits de la monnaie mobile dans la suite de cette section, ainsi que les raisons faisant qu'elle n'est pas utilisée pour nombre d'autres. La monnaie mobile est encore loin de médiatiser l'ensemble des activités monétaires et financières des populations. Elle est avant tout utilisée pour les envois de fonds de personne à personne, c'est-à-dire pour sa fonction de transfert, à laquelle nous nous intéresserons d'abord. Vient ensuite sa fonction de stockage, le deuxième principal usage de la monnaie mobile étant l'épargne. Au-delà de ces deux principaux emplois, la monnaie mobile est au bout du compte peu utilisée comme moyen de paiement, la suprématie de la monnaie manuelle – du cash – restant incontestée malgré son remplacement attendu.

2.1.1. L'importance des transferts

Une majorité de la population, bien que vivant en zone urbaine, entretient des relations étroites avec la ruralité. Ils la décrivent comme « la maison », bien qu'ils puissent avoir déjà passé une grande partie de leur vie en ville. Mais envers celle-ci, le sentiment d'appartenance est faible. À la campagne, certains possèdent des terres ou du bétail, et la quasi-totalité souhaite y retourner pour y passer ses vieux jours. De nombreux liens existent donc entre villes et campagnes, dont l'entretien passe notamment par des transferts monétaires, à travers lesquels se joue une solidarité qui peut être bidirectionnelle : les plus jeunes installés en ville pour leurs études vivent grâce aux fonds

envoyés depuis les campagnes par leurs familles, et dès qu'ils travaillent et ont leurs propres revenus envoient en retour des fonds aux membres de leur famille. Ces transferts peuvent avoir une importance élevée pour nombre de ménages : pour les personnes qui reçoivent des transferts, 27,6 % d'entre elles déclarent que les sommes reçues constituent leur principale source de moyens de subsistance (FSD Kenya 2007).

Divers canaux sont disponibles pour procéder à des envois de fonds à l'intérieur du pays. En 2006, soit avant que ne soit lancé M-Pesa, les personnes avaient majoritairement recours à des méthodes informelles de transfert : 50,4 % confiaient les sommes à un ami ou un membre de la famille, et 29,4 % passaient par une compagnie de bus, en confiant les sommes à envoyer à un chauffeur. Les services spécialisés de transfert (Western Union, MoneyGram) étaient également utilisés par 28,5 % des personnes envoyant des fonds. Toutes ces méthodes souffraient néanmoins, pour leurs utilisateurs, d'importants défauts :

> « Le bus et l'envoi avec un ami sont [les méthodes de transfert] les moins chères, les plus faciles d'accès mais en même temps les plus risquées et les plus lentes. D'un autre côté, les services spécialisés de transfert d'argent (tels que Western Union ou Moneygram) sont rapides et les moins risqués, mais ils sont les plus chers. »[214] (Ibid., p. 28)

Si les méthodes informelles étaient alors privilégiées, il n'était pas rare qu'une partie ou que la totalité des fonds soit « perdue » en cours de route, en plus du délai d'envoi. Une meilleure solution que celles alors existantes semblait nécessaire : c'est cette solution que devait constituer M-Pesa, commercialisé avec le slogan « Send money home »[215]. C'est pour cet usage que le service a rencontré le succès qu'on lui connaît. Morawczynski (2008), à partir d'une étude ethnographique à Kibera[216] après le lancement de M-Pesa, relève que beaucoup de ceux qui l'utilisent l'ont adopté car ils étaient mécontents des autres options disponibles pour réaliser des transferts. Ils leur préféraient dorénavant M-Pesa, et beaucoup ne savaient pas que le service pouvait être utilisé à d'autres fins. Cet usage a aussi été un vecteur de diffusion de M-Pesa puisqu'une des

[214] « Bus/matatu and sending with a friend are the least expensive, the easiest to get to but at the same time the most risky and the slowest. Specialist money transfer services (such as Western Union or Moneygram) on the other hand is fast and the least risky, but it is the most expensive. »

[215] Après un repositionnement du produit, comme nous l'avons vu au chapitre 2 (voir paragraphe 1.3.1, p. 96).

[216] Principal bidonville de Nairobi.

personnes enquêtées par Morawczynski avait par exemple expliqué avoir convaincu sa mère de s'inscrire à M-Pesa pour lui envoyer des fonds par ce biais.

M-Pesa est donc devenu le principal vecteur des transferts interpersonnels. D'après les chiffres globaux de la GSMA (2017a), les transferts interpersonnels représentent 43 % de la valeur circulante en monnaie mobile. Compte tenu du faible coût relatif comparé aux autres solutions, et de sa praticité (les individus n'ayant plus besoin de se déplacer en ville jusqu'à un guichet), M-Pesa permet des transferts plus fréquents. Sur notre terrain de Gatina, 74,6 % des personnes reçoivent des fonds au moins une fois par mois, et ce sont 90,2 % qui en envoient au moins une fois par mois. Les envois sont ainsi plus fréquents que les réceptions : dans ce contexte urbain où les revenus sont en moyenne plus élevés qu'en zone rurale, la solidarité joue principalement depuis la ville vers la campagne[217]. Une des personnes que nous avons enquêtée reconnaît par exemple ne jamais recevoir de fonds, mais en envoyer très régulièrement car c'est elle qui a les revenus les plus élevés de son réseau social et familial.

M-Pesa a donc rencontré un succès important car il répondait à un besoin de transferts en même temps qu'il prenait appui sur les pratiques monétaires et les liens sociaux qui lui préexistaient. Avec son adoption, la fréquence des transferts a effectivement augmenté. Mais comme on le verra par la suite, il n'est pas certain que les impacts suivants sur cette chaîne d'impacts (en termes de résilience des individus et de réduction de la pauvreté) soient vérifiés également.

2.1.2. M-Pesa comme outil complémentaire d'épargne

Comme le montrait la Figure 29, l'épargne est le deuxième principal motif d'usage de la monnaie mobile : 78 % de nos enquêtés la citent parmi leurs trois principaux usages. C'est le motif le plus cité en tant qu'usage principal : 52 % des personnes se servent principalement de leur compte de monnaie mobile pour épargner. Globalement, 94 % des utilisateurs de M-Pesa stockent des fonds sur leur compte de monnaie mobile (qui ne porte pas intérêt[218]). C'est l'un des deux moyens d'épargne préférés pour 75 % des

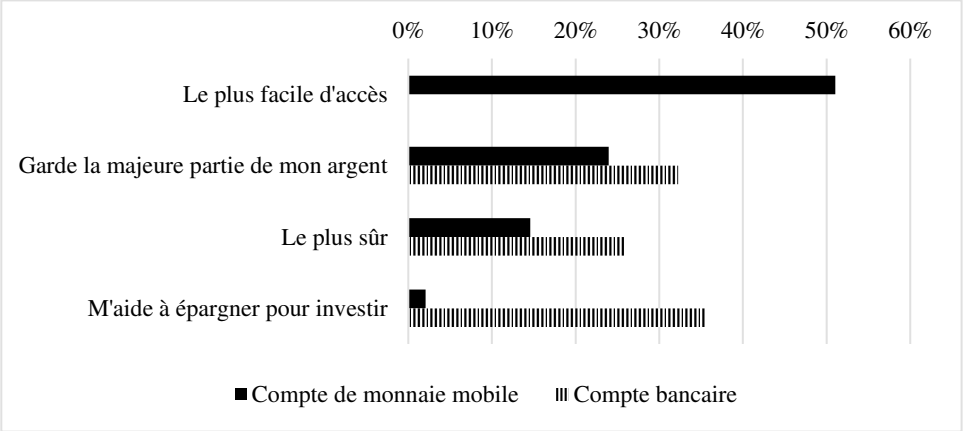
[217] D'où l'impact négatif de M-Pesa sur la masse monétaire locale (voir chapitre 4, paragraphe 1.2.1, p. 185).
[218] Les fonds peuvent être transférés vers M-Shwari, qui donne quant à lui accès à une épargne rémunérée, et pouvant être bloquée pour une période définie par l'utilisateur.

personnes de notre échantillon, pendant que 89 % considèrent que la monnaie mobile les aide à constituer une épargne.

Plusieurs avantages de cet outil sont mis en avant. Lorsque l'épargne sur le compte de monnaie mobile vient remplacer une épargne qui aurait été constituée en espèces, cette épargne est moins facilement dépensée. Ne pas disposer de son argent sous forme de cash évite de le dépenser trop facilement : « Avoir de l'argent dans la poche incite à l'achat compulsif. Alors que d'avoir l'argent sur le compte M-Pesa permet de dépenser moins. » [E] Les avoirs restent néanmoins facilement accessibles et mobilisables immédiatement en cas de besoin, ce qui permet de faire face aux imprévus. Le compte de monnaie mobile offre aussi une flexibilité importante dans les versements puisqu'à la différence d'un groupe d'épargne pour lequel les cotisations s'imposent aux personnes, dans leur montant et leur échéance, et à la différence d'un compte bancaire pour lequel les versements doivent être supérieurs à un montant minimum, le compte de monnaie mobile permet de faire des versements même pour de faibles sommes, et aussi souvent que l'utilisateur le désire. Comparé aux banques, M-Pesa présente l'avantage de ne pas occasionner de frais : « M-Pesa c'est bien car au moins ils ne prennent rien pour garder ton argent, comme font les banques. Avec elles, tu dois payer pour qu'elles gardent ton argent. » [E]

Le compte de monnaie mobile se distingue clairement, dans les qualités qui lui sont données par les utilisateurs, du compte bancaire. Lorsque leur est demandé ce qui fait à leurs yeux que chaque type de compte est important, les raisons sont relativement divergentes pour ces deux types de comptes, comme le montre la figure suivante.

Figure 30 : Raisons exprimées au fait que le compte soit vu comme le plus important



Source : auteur

C'est bien l'accessibilité du compte de monnaie mobile qui est avant tout appréciée. Mais si celui-ci aide à épargner, il n'aide que peu à investir. Justement car cette accessibilité, et donc la liquidité élevée que possède la monnaie mobile, s'oppose à la constitution d'une épargne importante. Si l'épargne constituée sur le compte est moins facilement utilisée que les espèces, elle l'est beaucoup plus que l'épargne constituée au sein des groupes d'épargne notamment. Le compte de monnaie mobile est donc adapté à l'épargne de précaution, de court terme et de montant relativement faible : elle permet de faire face aux aléas du quotidien, mais pas de financer un projet tel qu'un investissement productif. Le compte de monnaie mobile est donc utilisé comme moyen d'épargne temporaire, avant que les fonds destinés à l'épargne de long terme ne soient transférés vers d'autres options jugées comme meilleures telles qu'un groupe d'épargne ou un compte bancaire. Pour le compte en banque, pouvoir réaliser des transferts vers celui-ci via M-Pesa présente par contre l'avantage d'éviter d'avoir à se rendre physiquement à la banque : « D'abord tu peux mettre ton argent sur M-Pesa puis tu peux le transférer à la banque sans avoir besoin de te déplacer. » [E]

Bien que parmi les moyens préférés d'épargne, le compte de monnaie mobile n'abrite pas la majeure partie de la valeur totale de l'épargne des personnes. Les avoirs en monnaie mobile représenteraient plutôt des montants relativement faibles en comparaison des sommes mises en jeu par l'ensemble des relations financières informelles qui sont entretenues. Et comme on l'a vu, l'adoption de la monnaie mobile n'a pas non plus remplacé d'autres formes d'épargne telles que l'épargne domestique en espèces.

2.1.3. Une monnaie qui sert peu de moyen de paiement

Il est attendu de la monnaie mobile qu'elle devienne utilisée pour l'ensemble des échanges : après avoir été initialement adoptée pour faciliter les transferts, les individus devraient de moins en moins reconvertir les unités de valeur dont ils disposent, et les faire circuler – dans un circuit relativement fermé – en réglant leurs achats ou en payant leurs factures par ce biais. Les entreprises recevraient quant à elles la monnaie mobile en paiement de la fourniture de leurs biens et services et pourraient utiliser celle-ci avec leurs fournisseurs. La monnaie mobile devrait ainsi participer à l'émergence d'économies « cash lite », avant l'avènement d'économies « cash less » telles que souhaitées par un certain nombre d'économistes et d'organisations internationales.[219]

La monnaie mobile devrait donc premièrement être utilisée en tant que moyen de paiement. Pour ce qui est des économies populaires que nous avons enquêté, on est encore loin de voir la monnaie mobile remplir cette fonction. Alors qu'il est censé favoriser les échanges en facilitant les paiements, M-Pesa n'est qu'exceptionnellement utilisé à cette fin. À Gatina, 90 % des personnes n'utilisent jamais la monnaie mobile pour faire des achats, pendant que 82 % des commerçants n'acceptent pas les paiements en monnaie mobile. Dans les bidonvilles, demander à payer un achat via M-Pesa est le plus souvent vu comme singulier par le vendeur. Dans la quasi-totalité des cas, il répondra d'aller retirer la somme en espèces auprès d'un agent M-Pesa (qui a toutes les chances de se trouver à quelques mètres de là). Dans le cas où il accepterait de recevoir un paiement via M-Pesa, le client devra inclure dans son transfert le montant des frais que le commerçant devra payer pour retirer la somme[220]. Même pour le paiement des factures, pour lequel l'usage de la monnaie mobile permet d'éviter des désagréments tels que les déplacements aux guichets et les files d'attente, seuls 48 % des individus recourent à ce moyen de paiement. Pour les entreprises, il existe bien un système de paiement dédié, nommé « Lipa Na M-Pesa » (« Lipa » signifiant « payer » en swahili). Mais les microentreprises ne souhaitent pas y avoir recours[221] : les commissions sont souvent jugées trop élevées, mais c'est surtout la préférence pour le cash qui explique sa faible adoption (préférence sur laquelle nous reviendrons infra). Si la monnaie mobile n'est que peu utilisée pour les

[219] Nous reviendrons sur cet idéal au chapitre 5.

[220] Tout le monde connaissant par cœur le montant de ces frais en fonction des montants.

[221] Sur les freins à l'adoption de M-Pesa pour les paiements du point de vue des entreprises, voir Mas et Ng'weno (2012).

échanges entre clients et entreprises, elle ne l'est pas plus pour les échanges interentreprises. 90 % des microentreprises enquêtées ne payent jamais leurs fournisseurs via monnaie mobile[222], et seuls 5 % ont déjà remboursé une dette contractée auprès d'un fournisseur via monnaie mobile. Son impact sur le crédit interentreprises reste donc lui aussi marginal.

La monnaie mobile est donc très peu utilisée en tant qu'outil transactionnel, ce qu'elle est pourtant censée être en premier lieu. L'impact théorique sur les échanges ne se vérifie pas en pratique. Malgré les incitations mises en place par les fournisseurs de services de monnaie mobile, les circuits de circulation de celle-ci sont largement perméables, la monnaie mobile étant à de nombreuses occasions reconvertie vers le cash plutôt que de circuler sous cette forme.

2.1.4. L'ubiquité du cash

« Libérée des contraintes physiques, la monnaie numérique est simplement plus polyvalente que le cash. »[223] (Mas et Ng'weno 2012) : malgré les assertions de ce type et les motivations diverses à réduire l'intensité des économies en espèces « sonnantes et trébuchantes », le cash reste omniprésent, même au Kenya où la monnaie mobile a été largement adoptée. 37 % de nos enquêtés de Gatina citent le cash comme l'un de leurs deux plus importants outils financiers, et comme on l'a vu, la place de celui-ci dans les échanges reste incontestée : « Dans le bidonville, tout se paie cash. Donc M-Pesa n'aide pas à faire du business. » [E] Toutes les opérations peuvent être réalisées cash, alors que les usages de la monnaie mobile sont plus spécifiques. Lorsque les personnes reçoivent un transfert, 86 % d'entre eux en convertissent immédiatement tout ou partie en espèces[224], plutôt que de conserver des unités mobiles et de les utiliser sous cette forme[225].

La première raison du recours dominant aux espèces est le montant moyen particulièrement faible des transactions conduites au sein du bidonville. La plupart d'entre elles ont pour but principal de répondre aux besoins de base, tels que les besoins

---

[222] L'un de nos enquêtés, un gérant de boutique, utilisait la monnaie mobile avec un seul de ses fournisseurs : Unilever. Le paiement même via M-Pesa continue de se faire à la livraison des marchandises.

[223] « Freed from physical constraints, digital money is simply more versatile than cash. »

[224] 52 % vont en retirer une partie pour les usages immédiats, en en laissant le reste sur le compte de monnaie mobile pour un usage ultérieur. 22 % retirent la majorité de la somme, et 12 % retirent la totalité.

[225] Cela se retrouve dans l'usage du compte bancaire, pour ceux qui en ont un. 84 % de nos enquêtés disposant d'un compte ne l'utilisent tout au plus qu'une fois par mois. Dans de nombreux cas, soit les personnes reçoivent un salaire sur le compte et retirent la majeure partie ou la totalité du montant chaque mois, soit les personnes déposent, tout au plus une fois par mois, une somme venant abonder une épargne.

alimentaires, et une transaction vise donc souvent l'achat des aliments du jour. Un vendeur de maïs grillé, lorsqu'il lui est demandé s'il utilise la monnaie mobile pour sa microentreprise, s'exclame ainsi « Pour 10 shillings, comment pourrais-je utiliser M-Pesa ? » [E]. Les espèces constituent donc le moyen de paiement le plus pratique pour la petite économie. Dans le même temps, l'usage de la monnaie mobile expose ses utilisateurs aux frais qui lui sont liés. Au moment de nos enquêtes, toutes les transactions, même pour les montants les plus faibles, entraînaient des commissions. Comme elles sont dégressives, elles sont en proportion les plus élevées pour les transactions de faible montant. Pour les microentreprises locales, la très grande majorité des transactions a un montant compris entre 5 et 20 shillings[226], sommes pour lesquelles les frais étaient les plus élevés. Si un commerçant accepte des paiements en monnaie mobile, il aura dans la plupart des cas besoin de convertir les sommes en espèces, ce qui lui coûtera les frais de reconversion. Ces frais peuvent avoir une valeur significative puisqu'au moment de nos enquêtes, l'envoi de fonds à un autre utilisateur M-Pesa impliquait des frais pouvant s'élever à 10 % de la somme envoyée, et reconvertir de la monnaie mobile en cash entraînait des frais pouvant atteindre 25 % de la valeur reconvertie.

Le 4 novembre 2016, Safaricom a annoncé la fin des frais pour toutes les transactions d'un montant inférieur à 100 KES. Ce changement est intervenu après nos enquêtes et nous n'avons donc pas pu en apprécier l'effet. Mais aucun effet de cette baisse des frais sur la fréquence des échanges n'a à notre connaissance été montré. L'importance donnée au cash ne tient de toute façon pas qu'aux coûts des autres moyens de paiement. On peut ainsi faire l'hypothèse que même dans le cas où l'usage de la monnaie mobile serait complètement gratuit, elle ne remplacerait pas, à courte échéance, la monnaie manuelle, compte tenu de l'importance accordée à celle-ci par les personnes. D'abord car la matérialité et la tangibilité des espèces a son importance. Au-delà des dimensions symboliques que les espèces peuvent revêtir, pouvoir voir et toucher son argent permet notamment aux plus pauvres un meilleur contrôle de leurs finances. La forme matérielle de l'argent est donc valorisée. 58 % des personnes à faible revenu enquêtées par Wareru (2017) considèrent qu'il est important ou très important de disposer d'espèces plutôt que de monnaie mobile. Les personnes n'envisagent pas de détenir tous leurs avoirs sous forme de monnaie mobile, et lorsque leurs réserves d'espèces diminuent, elles

[226] Chez Collins, Zollmann et Fleming (2012), la valeur médiane des transactions est de 1 $, les deux tiers des transactions ont une valeur inférieure à 3 $, et moins de 10 % des transactions ont une valeur supérieure à 10 $.

préfèrent convertir de la monnaie mobile pour les reconstituer. D'autant que la monnaie mobile peine à être perçue comme un service suffisamment fiable et digne de confiance. Ses utilisateurs signalent notamment leur insatisfaction vis-à-vis des pannes fréquentes du système. lazzolino et Nambuwani (2015) mettent en avant le fait que pour comprendre les choix des acteurs en matière monétaire et financière, il faut « étudier le raisonnement par lequel les personnes associent un moyen de paiement particulier à une interaction sociale spécifique »[227] : à la monnaie mobile n'est pas associée la relation d'échange marchand. Aux différents instruments monétaires peuvent être donnés des sens particuliers, en termes de socialité ou de temporalités : à M-Pesa sont associés les liens de parenté et d'amitié pour des temporalités courtes.

M-Pesa reste donc largement cantonné aux deux fonctions de transfert et d'épargne. Les impacts indirects attendus de l'adoption de la monnaie mobile étant en grande partie conditionnés à son usage pour les opérations courantes (et donc au-delà de ces deux fonctions), le caractère au contraire restreint des usages de la monnaie mobile par les populations de l'économie populaire compromet la réalisation de ces impacts indirects, notamment pour ce qui est du développement entrepreneurial et de la réduction de la pauvreté.

2.2. Des impacts limités sur le développement entrepreneurial et la pauvreté

Les bénéfices économiques attendus de la monnaie mobile doivent notamment se matérialiser au niveau des microentreprises, pour lesquelles la monnaie mobile doit générer de la croissance, ainsi qu'au niveau des ménages et des individus, pour lesquels la monnaie mobile doit permettre un accroissement du niveau de vie. Nous verrons dans cette section que plusieurs des principaux impacts attendus ne dépassent pas le cadre théorique dans lequel ils ont été formulés : les individus demeurent dans une situation de forte vulnérabilité financière, les microentreprises ne sont pas en capacité de générer davantage de revenus, et les possibilités de financements restent quant à elles limitées.

[227] « look at the reasoning through which people associate a particular means of payment to a specific social interaction »

2.2.1. Une vulnérabilité persistante des individus malgré des transferts facilités

Comme nous l'avons vu plus haut, les technologies de la télécommunication en général et la monnaie mobile en particulier doivent permettre un partage des risques optimal entre les individus. Dans le cas où une personne ferait face à un besoin financier urgent, par exemple en cas de maladie ou d'accident, elle devrait être en mesure de mobiliser le soutien financier de ses proches, lui permettant ainsi de répondre au choc sans qu'il n'impacte sa trajectoire de plus long terme. L'impact sur les transferts a été vérifié : grâce à la monnaie mobile, ils sont effectivement plus fréquents. Bien que d'un montant unitaire moyen plus faible qu'en l'absence de la monnaie mobile, leur fréquence accrue et la capacité donnée aux individus de pouvoir envoyer des fonds au moment qui est pour eux le plus adéquat, devraient mener à une augmentation globale des volumes envoyés.

Mais le fait de pouvoir réaliser des transferts facilement ne réduit pas forcément la vulnérabilité financière des personnes. D'abord car ces transferts sont facilités dans les deux sens : chacun peut certes plus facilement demander du soutien financier à ses proches, mais chacun est également d'autant plus sollicité pour soutenir les autres. Tout le monde est donc mis sous la pression des multiples sollicitations qu'il reçoit – cette pression pouvant s'avérer particulièrement forte. Pour certaines demandes, par exemple celles liées aux funérailles d'un proche, il est presque impossible pour un individu de refuser son soutien. Ces demandes de soutien financier peuvent donc aussi mettre en difficulté l'individu et son ménage. Si davantage de fonds peuvent potentiellement être reçus, il faut aussi en envoyer davantage, et selon une temporalité qui dans ce cas est subie. Ainsi chacun est potentiellement moins exposé aux chocs qui affectent sa propre personne, mais se retrouve d'autant plus exposé aux chocs affectant les autres. Une fois prises en compte ces deux dimensions du partage du risque, l'impact positif attendu de la monnaie mobile sur ce point est au mieux neutre, s'il n'est pas négatif. Un article de la presse locale titrait ainsi « La peur des harambees fait que les hommes se méfient de mettre leur argent sur M-Pesa » (Omondi 2018), qui expose leurs fonds aux demandes de leurs proches via ces formes collectives de financement, M-Pesa les ayant transformées en fardeau. Les femmes semblent avoir une perception plus positive de M-Pesa, qui leur permet d'entretenir des liens affectifs avec d'autres femmes, parfois en secret de leurs maris (Mintz-Roth 2018).

Si le risque est partagé entre les personnes grâce à la monnaie mobile, ce partage s'opère au sein de réseaux sociaux en général homogènes en termes de niveaux de vie, les plus pauvres étant insérés dans des réseaux sociaux eux-mêmes marqués par la pauvreté. La monnaie mobile ne vient dans ce cas pas augmenter la capacité collective de ces réseaux à faire face aux chocs. À Gatina, 28 % des personnes interrogées considèrent que cela leur est difficile voire très difficile de trouver de l'assistance financière auprès de leurs proches en cas de difficulté. Les individus continuent à dépendre majoritairement de leurs propres ressources : pour 72 % d'entre eux, leur première source de fonds en cas d'urgence reste leur propre épargne. L'une de nos enquêtées constate ainsi à propos de ses proches : « Ils sont tous pauvres ! Si je leur demande de l'aide, ils me racontent toute une histoire pour ne pas m'envoyer d'argent. » [E] La monnaie mobile ne modifiant pas le caractère partagé et collectif de la pauvreté, les pauvres ne peuvent pas être davantage en mesure de faire face aux chocs.

Enfin, les populations n'ont pas attendu la monnaie mobile pour développer ce que la littérature économique désigne comme « marché du crédit interpersonnel », en plaquant l'idéal marchand sur des pratiques informelles qui n'entrent justement que peu dans de telles logiques. Malgré le développement important des pratiques de crédit informel[228], la monnaie mobile n'y intervient que marginalement puisqu'à Gatina, seuls 3 % des individus ont déjà remboursé une dette via monnaie mobile, pendant que c'est le cas pour 6 % des microentreprises vis-à-vis d'un de leurs clients.

2.2.2. Des possibilités de financement qui restent limitées

Le modèle de croissance et de développement devant être favorisé par l'adoption de la monnaie mobile s'appuie sur les microentreprises informelles qui, grâce aux services financiers qui leur sont rendus accessibles, devraient pouvoir augmenter leur productivité, ce qui générerait ainsi des gains économiques. Pour cela, il est important que ces microentreprises aient accès aux financements, donc que les individus soient en capacité d'investir dans leur activité productive. Tous les utilisateurs de M-Pesa ont potentiellement accès au financement, via le service de crédit M-Shwari[229]. Il faut

[228] Voir chapitre 3, paragraphe 2.2.2, p. 205.
[229] Voir chapitre 1, paragraphe 1.1.3, p. 88.

néanmoins comparer cette possibilité ouverte à la capacité effective d'emprunter qu'ont les personnes de l'économie populaire.

On peut en premier lieu relever que 35 % des personnes de notre échantillon ont une limite de crédit qui est nulle, c'est-à-dire que ces personnes ne sont pas autorisées à emprunter via M-Shwari, en raison de leurs faibles ressources. Le montant de crédit autorisé à chacun est en effet calculé sur la base de l'ensemble des informations dont dispose Safaricom sur l'utilisateur, qu'elles soient financières ou extrafinancières. Ce qui fait que la moyenne du montant de crédit autorisé sur M-Shwari est pour chaque personne de notre échantillon de 2 993 KES soit 25 € (médiane 1 000 KES soit 8,3 €). En ne comptant que ceux ayant une limite de crédit positive, celle-ci est en moyenne de 4 596 KES soit 38 € (médiane 3 000 KES). Même pour ceux qui peuvent effectivement emprunter via M-Shwari, le montant qui leur est accessible est donc trop faible pour financer des investissements productifs. En effet, le montant nécessaire à la réalisation des projets entrepreneuriaux (qu'il s'agisse d'augmenter la taille de l'activité, de la diversifier ou d'en créer une nouvelle) est en moyenne de 115 300 KES soit 960 € (médiane 40 000 KES soit 333 €), montant qu'il n'est donc pas possible de mobiliser via M-Shwari. Ainsi, malgré le développement des outils financiers mobiles, la grande majorité des microentrepreneurs n'ont utilisé que leur propre épargne pour financer le lancement de leur microentreprise : c'est le cas de 73 % d'entre eux. Si l'on compare les sommes mobilisables en fonction des différents canaux, on voit également que les structures informelles sont potentiellement plus efficaces dans leur participation au financement : ceux ayant emprunté via M-Shwari sur les douze derniers mois avaient en moyenne emprunté une somme de 19 200 KES, pendant que ceux qui ont emprunté auprès des groupes d'épargne dont ils étaient membres ont emprunté en moyenne 45 900 KES. Dans les deux cas, l'investissement dans la microentreprise est le motif principal d'emprunt (43 et 42 % respectivement).

La monnaie mobile ne permet donc pas d'accroître les possibilités de financement, en particulier pour les plus pauvres. M-Shwari est davantage adapté au financement du fonds de roulement, usage pour lequel il semble être le plus utilisé. Mais relativement peu de personnes utilisent ce service (encore relativement mal connu) : à Gatina les

utilisateurs de M-Pesa sont 52 % à épargner en utilisant le service M-Shwari, et 35 % à emprunter par ce biais[230].

2.2.3. Un impact incertain sur la génération de revenu et le développement local

Nous avons vu précédemment que les acteurs ont collectivement un accès limité à la monnaie, et sont donc au niveau individuel dans une condition d'interdépendance pour leur propre accès à la monnaie[231]. La demande solvable est faible, et elle est inférieure à la demande potentielle. En conséquence, les entreprises de l'économie populaire ont une capacité limitée de générer des revenus, une augmentation de revenu pour l'une se faisant au détriment d'une autre[232]. Dans ce contexte, la monnaie mobile rend plus largement accessibles les services financiers, mais accroît-t-elle l'accès des personnes à la monnaie ? La principale modalité d'accès à la monnaie qui avait été identifiée est la rémunération par l'auto-emploi, dont les conditions sont que la personne dispose d'une capacité productive d'un bien ou d'un service, qui rencontre elle-même une demande solvable. La monnaie mobile pourrait permettre aux personnes d'accroître leurs capacités productives dans le cas où elle offrirait des possibilités de financement suffisantes. Mais nous avons vu que ces possibilités étaient limitées (et restent fermées à un certain nombre de personnes) et qu'elles ne sont que peu adaptées au développement des activités productives. Pour ce qui est de la demande solvable, la monnaie mobile ne l'accroît pas directement, si elle le fait ce n'est que très indirectement et à la condition que ses impacts primaires[233] soient réalisés, l'augmentation des revenus et donc de la demande solvable étant des impacts subordonnés aux précédents. L'autre modalité d'accès à la monnaie via la rémunération, par le salariat, n'est de la même façon élargie qu'à la condition du développement de l'économie capitaliste formelle, ce qui nécessite bien davantage que l'adoption de la monnaie mobile. La modalité marchande d'accès à la monnaie n'est donc pas étendue par la monnaie mobile, à part très indirectement et à moyen – long terme. La modalité redistributive peut bénéficier de la monnaie mobile pour ce qui est de l'efficacité des transferts sociaux, mais elle ne permet pas en elle-même le

[230] Elles avaient en moyenne emprunté 4,5 fois (médiane 3) au cours des 12 derniers mois.
[231] Voir chapitre 3, paragraphe 2.1.2, p. 197.
[232] Voir chapitre 3, paragraphe 2.1.3, p. 199.
[233] Tels que synthétisés par la Figure 26, p. 221.

développement des systèmes de solidarité collective. De même pour la modalité de partage domestique, ce partage peut être plus efficace mais sans que les ressources partageables soient accrues. La modalité réciprocitaire enfin n'est pas affectée puisqu'elle est indépendante des formes monétaires utilisées. Globalement, la monnaie mobile ne modifie donc pas les possibilités d'accès à la monnaie des personnes.

Outre les modalités d'accès à la monnaie et de génération de revenu, nous avons également vu les facteurs monétaires géographiques qui s'opposent au développement local du fait de la situation de trappe à pauvreté qu'ils entraînent, et de la dépendance du territoire local aux dynamiques macroéconomiques[234]. Le premier facteur de la géographie monétaire est la vitesse de circulation de la monnaie. Si la monnaie mobile peut potentiellement l'accélérer, notamment en facilitant les transferts, son effet semble rester marginal. Mbiti et Weil (2011) calculent qu'en 2010, le M-Pesa avait une vitesse de circulation comprise entre 4 et 5, proche de celle de la monnaie nationale. Pour que ce facteur agisse sur le développement local, il faudrait que la vitesse de circulation augmente au niveau interne des bidonvilles, ce qui ne peut être le cas puisque la monnaie mobile n'y est pas utilisée pour les échanges. Elle va par contre agir au niveau externe, via les transferts dont le flux net fait sortir la monnaie des bidonvilles. En conséquence, la captation de revenus ainsi que leur rétention et l'effet multiplicateur local vont avoir tendance à être réduits, la monnaie mobile approfondissant alors la situation de trappe car favorisant d'autant plus la fuite des avoirs monétaires depuis le territoire local vers le reste de l'économie.

La monnaie mobile n'a donc pas les caractéristiques lui permettant de favoriser le développement local. En tant qu'instrument facilitant la circulation de la monnaie au niveau macroéconomique, les déséquilibres locaux de développement ne sont pas corrigés, et peuvent même s'en trouver exacerbés. Pour les modèles économiques qui motivent le développement de la monnaie mobile, ses bénéfices devraient également se matérialiser au niveau local, mais ce serait alors un résultat indirect, résultant d'un effet de ruissellement qui demeure incertain.

[234] Voir chapitre 3, sous-section 1.2, p. 184.

2.3. L'émergence de risques associés à la monnaie mobile

La littérature économique, nous l'avons souligné, a une tendance à l'optimisme vis-à-vis des impacts à attendre de l'adoption de la monnaie mobile. De même, les risques qui peuvent être associés à son usage ne sont qu'exceptionnellement mis en avant. Mais la monnaie mobile accroît d'abord l'exposition à certains risques existants : 57 % des utilisateurs de monnaie mobile auraient par exemple été victimes de fraude via ce canal (M Connect 2018)[235]. La monnaie mobile fait surtout émerger de nouveaux risques qui lui sont spécifiquement associés. Nos études de terrain nous amènent à en identifier trois principaux. La liquidité supérieure de la monnaie mobile, si elle peut être bénéfique sur certains plans, peut aussi être au désavantage des individus. De par l'accès au crédit qu'elle permet, la monnaie mobile peut également être un vecteur de surendettement. Enfin, elle peut entraîner le développement de conduites dangereuses telles que la pratique des jeux d'argent, en très forte croissance au Kenya à la suite de celle de la monnaie mobile.

2.3.1. Une monnaie trop liquide

La monnaie mobile amène une liquidité supérieure pour les usages qu'elle médiatise : elle circule plus facilement, plus rapidement et ce, quelles que soient les distances. Bien que la monnaie mobile soit perçue par un grand nombre de ses utilisateurs comme un bon substitut aux espèces, qui sont facilement dépensées, l'impact global de la monnaie mobile sur la capacité des individus à mieux gérer leurs finances est incertain pour plusieurs raisons.

D'abord, car il y a un domaine pour lequel la liquidité est particulièrement accrue grâce à la monnaie mobile : l'ensemble des services fournis par l'entreprise Safaricom, gestionnaire de M-Pesa. La monnaie mobile permet à l'entreprise qui la gère de faire de la vente croisée pour ses autres services : chacun peut très facilement acheter des services Safaricom directement via son compte de monnaie mobile. Ainsi, plusieurs des personnes enquêtées expriment le même constat : « M-Pesa ne m'aide pas vraiment à dépenser plus judicieusement car j'utilise beaucoup de ce qu'il y a sur le compte pour acheter du crédit

[235] Sur la fraude, voir aussi Mudiri (2013).

[téléphonique]. » [E] Le solde du compte de monnaie mobile représente autant de monnaie affectée préférentiellement à l'achat de services Safaricom, tels que le crédit téléphonique qui sert aux télécommunications (étant donné que l'ensemble du marché de la téléphonie mobile est un marché du prépayé). Le compte de monnaie mobile facilite alors trop certaines dépenses, ce qui le rend inadéquat à remplir efficacement une fonction d'épargne. Pour cette raison, une partie des personnes enquêtées lui préfèrent le compte en banque justement parce que celui-ci est difficilement accessible. Ce qui est souvent présenté comme un défaut ou une limite des services financiers est donc dans certains cas vu comme un avantage par leurs utilisateurs.

Le deuxième revers de cette liquidité accrue se joue autour des transferts interpersonnels, pour lesquels l'impact de la monnaie mobile a été le plus grand. La facilité des transferts a dans ce cas comme conséquence qu'il est plus difficile, pour les personnes qui sont au sein de leur réseau social dans la position d'envoyer des fonds, de refuser les sollicitations qui leur sont adressées, comme on l'a vu. Les personnes ont alors une moindre autonomie dans leurs décisions d'envois de fonds, ce qui peut être pour eux source de difficultés dans la gestion de leurs propres finances. En conséquence, avec l'adoption de M-Pesa, la fréquence des envois de fonds a augmenté mais la valeur moyenne des transferts a quant à elle plutôt eu tendance à décroître[236]. La monnaie mobile change également la nature de ces envois, qui pouvaient prendre des formes non monétaires. Une étude ethnographique de l'impact de M-Pesa sur les transferts montre ainsi que :

> « pas tout le monde ne préfère le service M-PESA pour les envois de fonds. Une non-utilisatrice interviewée a déclaré que M-PESA n'était « pas bon » car il ne facilitait pas les transferts en nature. Elle a expliqué que beaucoup de ses parents étaient endettés et ne pouvaient pas recevoir de transfert d'argent parce qu'ils seraient alors « harcelés » par les créanciers pour le remboursement. Pour cette raison, elle enverrait plutôt à ses proches des "cadeaux en nature" »[237] (Morawczynski 2008).

Enfin, les transferts étaient souvent, sans la possibilité de recours à M-Pesa, des transferts en mains propres, et étaient donc synonymes de la visite de la personne

[236] Bien que de multiples envois de petites sommes coûtent – en proportion des sommes envoyées – plus cher que quelques envois de sommes plus élevées.

[237] « not everyone preferred the M-PESA service for the transfer of remittances. One non-user interviewed said that M-PESA was 'no good' because it did not facilitate transfers in kind. She explained that many of her relatives were in debt and could not receive cash transfers because they would be 'hassled' by debtors for repayment. For this reason, she would send these relatives 'gifts in kind' »

transférant des fonds aux personnes auxquelles les fonds étaient destinés. Waweru (2017) signale qu'il y a consensus parmi les utilisateurs de M-Pesa sur le fait que la monnaie mobile ait entraîné une réduction du nombre de fois où les personnes se sentaient obligées de rendre visite à leurs proches. On voit donc une augmentation du degré de déconnexion entre les personnes, qui peut potentiellement, sur le moyen terme, nuire aux relations sociales existantes. Cela semblerait être particulièrement le cas pour les interactions avec la famille élargie et les amis habitant dans des régions éloignées (par rapport à la famille nucléaire). Si la monnaie mobile est censée catalyser les relations sociales existantes et favoriser l'assistance financière qu'elles permettent, la monnaie mobile participe donc également à la dissolution de ces liens. Cela s'applique également aux groupes d'épargne, pour lesquels des systèmes mobiles de gestion d'une épargne collective sont en développement. Mais que deviendraient ces groupes sans la rencontre de leurs membres, alors que les aspects relationnels entre leurs membres sont justement au cœur de la logique de ces groupes ?

La liquidité n'est donc ni toujours souhaitable ni toujours recherchée, comme l'avait déjà montré l'étude des pratiques informelles d'épargne, qui mettent au contraire en œuvre des formes de solidification des avoirs monétaires.

2.3.2. L'exposition accrue au surendettement

La monnaie mobile a mis le crédit – et donc la dette – à portée de téléphone. Grâce à M-Shwari, le principal service de crédit via monnaie mobile, les utilisateurs de M-Pesa ont simplement à composer le code *234*6# pour être instantanément informés de leur limite de crédit autorisé[238], et une confirmation de leur part suffit à contracter un prêt. Lancé en janvier 2013, à la fin de 2014 le service comptait 7,2 millions d'utilisateurs épargnants et 2,8 millions d'emprunteurs (FSD 2016). En quatre ans, M-Shwari, aurait totalisé 60 millions de prêts. D'après une enquête de 2015, 28 % des personnes enquêtées avaient déjà utilisé M-Shwari pour le crédit (ce chiffre étant de 39 % en zone urbaine) (Mustafa et al. 2017).

M-Shwari peut certes être vu comme une option relativement peu chère puisque les frais apparents sont de 7,5 % des sommes empruntées. Safaricom et la Commercial Bank of Africa insistent sur le fait que « Le prêt M-Shwari n'attire aucun intérêt. Les 7,5 %

[238] Voir chapitre 2, sous-section 1.1.3, p. 88 pour les modalités de credit scoring.

facturés constituent une taxe de facilitation du prêt payable une seule fois pour chaque prêt. »[239]. Mais ces frais doivent d'abord être mis en regard de la durée des crédits, qui est de 30 jours. Et contrairement à ce que laisse entendre la citation précédente, ces frais se cumulent en cas de retard : la période de remboursement du crédit est alors prolongée de 30 jours supplémentaires et des frais de 7,5 % s'appliquent sur le solde du montant emprunté. Lorsqu'un crédit est contracté, l'épargne que l'utilisateur a constituée sur son compte M-Shwari est également gelée durant toute la durée du prêt pour un montant égal à la somme empruntée (à laquelle est ajouté le montant des frais). Outre sa contribution limitée au financement des activités productives, l'attractivité de ce service de crédit doit donc être nuancée.

Les personnes que nous avons enquêté à Gatina connaissent leur limite de crédit sans avoir à la vérifier. Nombre d'entre eux adoptent des stratégies destinées à la faire augmenter. La plus utilisée consiste à contracter un prêt pour le rembourser aussitôt. L'une des personnes que nous avons enquêtée avait ainsi emprunté six fois de suite au cours de l'année, pour des montants croissants[240], simplement dans le but d'augmenter sa limite de crédit (au prix des intérêts versés). Ces stratégies peuvent aussi avoir un but réparateur, lorsque la personne n'a pas repayé à temps un précédent prêt. L'un de nos enquêtés raconte ainsi : « J'étais un client très fréquent, mais un jour je n'ai pas repayé à temps, donc ils m'ont coupé l'accès pour un certain temps et maintenant il faut que je regagne leur confiance, il faut que je leur montre que j'épargne. » [E] Nos résultats montrent que les motifs d'emprunt vont être différents en fonction des sources de crédit. Ainsi, pour nos enquêtés, les « dépenses personnelles » constituent le deuxième principal motif d'emprunt via M-Shwari (25 % des emprunteurs le citant), alors que ce motif n'est que le quatrième le plus évoqué dans le cas des emprunts auprès d'un groupe d'épargne (par 9 % des membres). Cet accès facilité au crédit donne donc lieu à des motifs d'emprunt nouveaux, moins liés aux besoins de base. M-Shwari fait que les personnes s'endettent pour des motifs pour lesquels ils ne le faisaient pas jusque-là, et pour des dépenses qui sont davantage accessoires.

Au-delà de M-Shwari, le développement de la monnaie mobile a entraîné la prolifération des multiples plateformes de crédit (Hwang et Tellez 2016). Des pages

[239] « The M-Shwari loan DOES NOT attract any interest. The 7.5% charged is a loan facilitation fee payable only once for each loan taken. », Safaricom M-Shwari FAQ, https://www.safaricom.co.ke/, consulté le 25 mars 2018.

[240] Pour des montants successifs de 500, 1 000, 3 000, 4 500, 9 000, et 9 000 KES.

internet proposent des listes aux titres tels que « 10 Ways To Access Quick Unsecured Loans in Kenya »[241], et au moins 50 applications pour smartphones dédiées à l'accès au crédit[242] sont disponibles au téléchargement. Les sommes empruntées transitent dans tous les cas via M-Pesa qui, s'il ne constitue pas dans ce cas la source des crédits, en est bien le conduit. Le développement de ces multiples sources de crédit fait que 35 % des adultes ayant un téléphone empruntent via un service de crédit mobile (Totolo 2018). Aucun travail de recherche ne permet pour l'instant d'évaluer l'impact de cette abondance de crédit sur le surendettement, mais le risque semble bien réel. Même le CGAP[243], d'ordinaire enthousiaste vis-à-vis de ce type d'évolutions, en vient à se demander à propos du crédit mobile si le temps est « à la fête ou à l'inquiétude »[244] (Kaffenberger et Chege 2016). Le risque de surendettement est renforcé par le fait que les Kényans possèdent souvent plusieurs lignes téléphoniques : 45 % possèdent deux lignes téléphoniques mobiles et 25 % en possèdent trois ou plus (Mazer 2018). Mais la principale source d'inquiétude est le coût de ces formes de crédit. L'application Tala, lancée au Kenya en 2014 et téléchargée par près de trois millions de Kényans, affiche des taux d'intérêt annuels allants de 61 à 243 %. Pour d'autres applications, le taux peut monter jusqu'à 521 % (Rizzi, Barrès et Rhyne 2017). On voit ainsi le nombre de personnes inscrites dans les fichiers des incidents de remboursement des crédits augmenter : c'était le cas de 500 000 personnes en juin 2018 (Ilako 2018). Beaucoup le sont pour des sommes pouvant être inférieures à deux euros. Le surendettement ainsi alimenté peut toucher toutes les dimensions de la vie d'un individu : « le surendettement est un processus d'appauvrissement par la dette, où l'appauvrissement est pris dans un sens très large : matériel, social, culturel et symbolique. Une personne devient surendettée si sa dette érode de manière significative et continue ses actifs, son niveau de vie ou son réseau social, son statut et sa réputation. »[245] (Guérin, Morvant-Roux et Villarreal (eds.) 2014, p. 297).

---

[241] https://betmoran.co.ke/quick-unsecured-mobile-loans-kenya/, consulté le 28 mai 2018.

[242] De telles applications, une fois installées, accèdent à l'ensemble des données du téléphone et des réseaux sociaux desquels la personne est membre pour établir sa note de crédit.

[243] Le Consultative Group to Assist the Poor, partenariat international abrité par la Banque Mondiale, a largement contribué à la promotion de la microfinance commerciale, et participe aujourd'hui activement à celle de l'inclusion financière par la monnaie mobile.

[244] Sous le titre « Digital Credit in Kenya: Time for Celebration or Concern? »

[245] « over- indebtedness as a process of impoverishment through debt, where impoverishment is taken in a very broad material, social, cultural and symbolic sense. A person becomes over- indebted if his/her debt significantly and continuously erodes his/her assets, standard of living and/or social network, status and reputation. »

Aucun cadre réglementaire ne garantit pour l'instant la protection des consommateurs vis-à-vis des nombreuses entreprises de crédit, qui n'ont pas le statut bancaire. Certaines d'entre elles apparaissent comme particulièrement prédatrices envers les plus pauvres[246].

2.3.3. Le développement des jeux d'argent

Outre la fourniture de services financiers, l'infrastructure mise en place par la monnaie mobile a permis à un grand nombre d'entreprises d'atteindre une clientèle, notamment les plus pauvres, qu'elles n'avaient pas la capacité d'atteindre jusque-là. Elles le peuvent dorénavant en utilisant la téléphonie mobile et la monnaie mobile comme canal de distribution et comme moyen de paiement. Parmi ces nouveaux services rendus accessibles au plus grand nombre, on trouve notamment les plateformes de paris sportifs. SportPesa, lancé en 2014, est au Kenya le leader de cet important marché. Son fonctionnement est particulièrement simple puisque les mises sont envoyées par M-Pesa et les paris peuvent être passés par SMS[247], les rendant accessibles même aux détenteurs de téléphones les plus basiques.

Les paris sportifs ont connu un développement particulièrement important au Kenya grâce à (ou à cause de) la monnaie mobile. Les paris constituent le principal motif d'usage de la fonction « Pay Bill » de M-Pesa pour 21 % des personnes, selon une enquête du CGAP (Mazer 2018). Le taux de pénétration des paris en ligne serait au Kenya de 27 %, alors qu'il n'est que de 5 % en Tanzanie voisine (Njanja 2018). À Gatina, l'un de nos enquêtés avait comme principal usage de M-Pesa les paris sportifs.

Mwadime (2017), sur la base d'une enquête auprès d'utilisateurs dans le comté de Nairobi, montre que « la monnaie mobile a été un catalyseur important des paris sportifs »[248]. La connexion du compte de monnaie mobile avec les plateformes de jeu rend leur accès et leur usage particulièrement aisés. La confidentialité que permet la monnaie mobile est également mise en avant par les utilisateurs. De même que pour le

[246] Une de nos enquêtées utilisait Pata-Pesa, une plateforme de prêts « P2P » faisant reposer l'ensemble du risque de crédit sur les individus prêteurs, qui jouent le rôle d'« agents de crédit » en évaluant les demandes qui leur sont adressées. Les agents ont également obligation de trouver un nouvel emprunteur pour pouvoir toucher les commissions de l'emprunteur précédent, ce qui ne manque pas d'évoquer un montage financier pyramidal.

[247] « SMS your prediction (GameID#Your Pick#Bet Amount) to 79079 », www.sportpesa.co.ke, consulté le 25/05/18.

[248] « mobile money was a major enabler of sports betting. »

crédit, aucune mesure règlementaire n'a pour l'instant été prise par le gouvernement kényan pour protéger les segments les plus vulnérables de la population.

La monnaie mobile peut donc générer différents bénéfices pour ses utilisateurs : c'est sur ceux-là que se concentre en général la littérature. Néanmoins, nous avons montré qu'elle peut aussi avoir un effet négatif sur le développement territorial, en participant au renforcement de la situation de trappe dans laquelle se trouvent les territoires étudiés, pendant qu'elle augmente également l'exposition au risque des plus pauvres. Le bilan coûts / avantages de la monnaie mobile pour les personnes et territoires pauvres peut par conséquent se révéler bien inférieur à ce qui est attendu, et peut même se révéler négatif pour les plus vulnérables.

3. Les monnaies locales : un outil pertinent à la mise en œuvre difficile

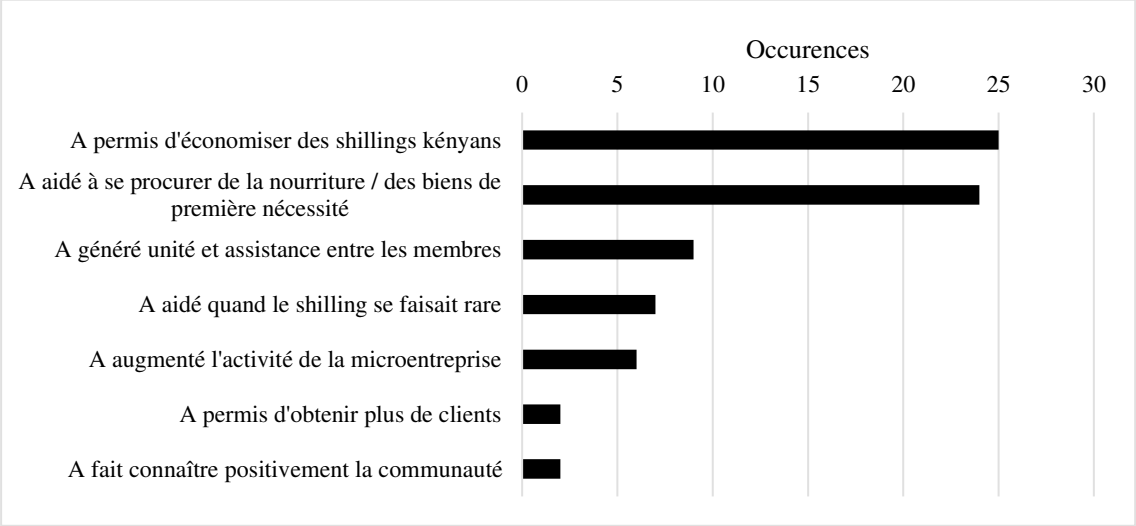
Après deux ans d'existence, 223 personnes étaient membres du Bangladesh Business Network et 195 du Gatina Business Organisation, structures de base des monnaies locales Bangla-Pesa et Gatina-Pesa. Nous montrons dans cette section que les monnaies locales génèrent des impacts positifs en termes économiques et sociaux pour ceux qui en sont des utilisateurs actifs. Néanmoins, tous les membres de chacun des groupes ne sont pas des utilisateurs actifs des monnaies locales : la construction du réseau monétaire se révèle être un processus difficile. Nous verrons également que différents facteurs, qui tiennent aux caractéristiques de l'économie locale ou aux collectifs, viennent contraindre l'ampleur de la circulation monétaire.

3.1. La génération de bénéfices économiques et sociaux pour leurs usagers

Différents bénéfices liés à l'usage des monnaies locales sont exprimés par leurs utilisateurs. Le graphique suivant synthétise l'occurrence des bénéfices qui ont été exprimés par les utilisateurs du Bangla-Pesa au cours de nos entretiens. Étant donné qu'aucun élément ne leur était suggéré durant la conduite des entretiens, ces bénéfices

sont ceux qui ont été spontanément exprimés par les personnes lorsque leur était demandé quel avait été leur propre vécu vis-à-vis du Bangla-Pesa.

Figure 31 : Bénéfices du Bangla-Pesa exprimés par ses utilisateurs



Source : auteur

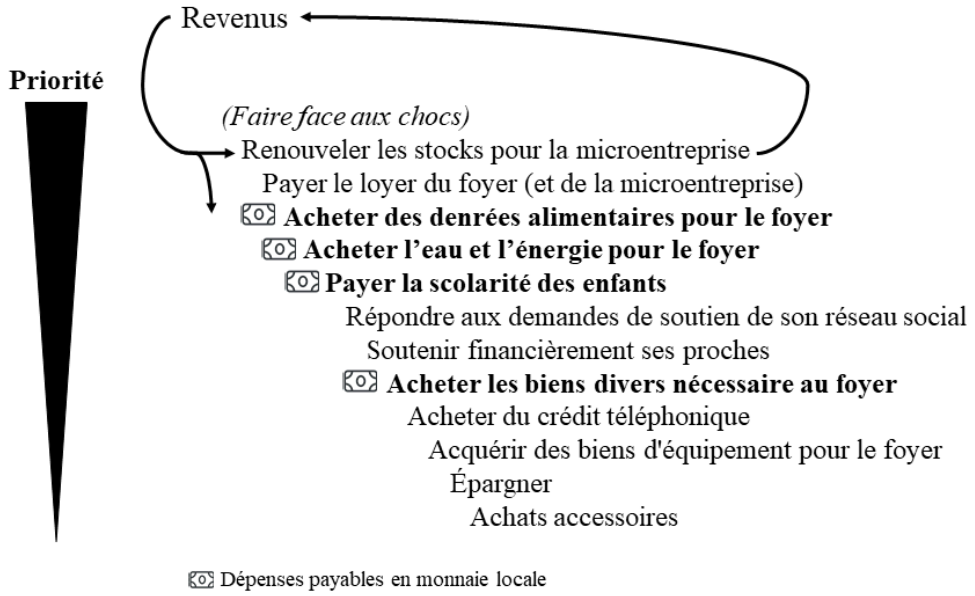
Nous analysons et expliquons dans ce qui suit ces différents bénéfices.

3.1.1. Une plus grande satisfaction des besoins de base

Les premiers bénéfices exprimés par les utilisateurs du Bangla-Pesa est une plus grande capacité à épargner la monnaie nationale, et une plus grande capacité à se procurer de la nourriture ou des biens de première nécessité. Ces deux effets sont liés : la monnaie nationale « économisée » n'est en effet pas thésaurisée, mais on observe plutôt une réallocation des usages qui en sont faits. Si la monnaie nationale est vue comme pouvant être « économisée », c'est parce qu'elle peut être moins employée pour la satisfaction des besoins immédiats, et peut donc plus servir à d'autres emplois d'habitude contraints car liés à des besoins moins pressants. Cela est permis par le fait que les achats de première nécessité (tels que les achats de denrées alimentaires) sont réalisés préférentiellement en monnaie locale, utilisée en partie à la place de la monnaie nationale. Le Bangla-Pesa permet notamment aux personnes de pouvoir acheter de la nourriture même quand tous les shillings disponibles ont été dépensés pour le rachat des stocks nécessaires à l'activité de la microentreprise, qui est le besoin le plus pressant auquel les personnes des réponses : il conditionne leur capacité future de génération de revenus. La monnaie locale vient donc

favoriser des motifs de transactions pour lesquels les dépenses sont d'habitude restreintes du fait de leur place dans la hiérarchie des dépenses, synthétisée par la figure suivante.

Figure 32 : Hiérarchie des dépenses



Source : auteur

Une amélioration de la sécurité alimentaire est donc le premier bénéfice que les personnes donnent au Bangla-Pesa. Même lorsqu'elles sont dépourvues de shillings, les personnes restent en capacité d'obtenir de la nourriture. Une utilisatrice met ainsi en avant qu'elle est « assurée de ne pas se coucher en ayant faim, grâce aux échanges [permis par le Bangla-Pesa]. » [E] Un autre enquêté, lorsque lui est demandé d'expliquer ce qu'est le Bangla-Pesa répond : « Je dirais que lorsque tu as des Bangla-Pesa, tu ne peux pas rester à avoir faim. Tu vas voir une personne qui a la même monnaie et tu échanges avec elle. » [E] Ce bénéfice est conditionné à la capacité de chacun à faire circuler la monnaie locale : « Si j'ai des Bangla-Pesa, et que l'autre personne aussi, je ne resterais pas à avoir faim. Mais si l'autre a des shillings [i.e. s'il n'utilise pas le Bangla-Pesa], alors j'aurais faim. » [E] Nous reviendrons dans la suite de cette section sur les facteurs pouvant limiter la circulation du Bangla-Pesa, et donc réduire son impact. Cet impact sur la sécurité alimentaire est en tout cas clairement mis en avant par les utilisateurs actifs. Au-delà des microentrepreneurs qui sont les principaux utilisateurs des monnaies locales, cette augmentation de la sécurité alimentaire des personnes bénéficie à tous les membres du ménage, qui dépendent généralement en grande partie des revenus générés par la microentreprise. Ruddick (2015) estime qu'en septembre 2015, 6,2 % des achats

alimentaires des membres étaient faits en monnaie locale à Gatina, et 10,3 % à Bangladesh. S'il s'agit d'échanges additionnels à ceux en shillings, alors l'impact en termes de sécurité alimentaire peut être estimé être du même ordre.

Outre la plus large satisfaction des besoins alimentaires, et selon le même mécanisme d'« économie » des shillings et de réallocation de leur emploi, les monnaies locales aident également au paiement des frais de scolarité des enfants. En amenant un peu de souplesse dans les budgets familiaux, les monnaies locales participent à ce que la présence en classe des enfants en soit une variable d'ajustement moins importante. Les enfants manquent en effet régulièrement l'école lorsque leurs parents ne disposent pas de la trésorerie nécessaire au paiement des frais. Une enseignante de Bangladesh souligne que la plupart des enfants viennent à l'école du fait que leurs parents peuvent payer une partie des frais en Bangla-Pesa. Pour les cinq réseaux, 23 % des membres rapportent utiliser la monnaie locale pour payer les frais de scolarité de leurs enfants. Toutes les écoles ne sont pas membres des réseaux de monnaies locales, et les modalités d'acceptation varient en fonction de chaque école[249], sa direction en décidant avec les professeurs. À Bangladesh, l'école publique St Mary, accepte jusque 50 % des frais annexes (pour les repas des enfants, les cours du soir et du week-end) en Bangla-Pesa. Une école privée du quartier accepte les Bangla-Pesa en paiement des cours supplémentaires du samedi, à hauteur de 5 BP pour 20 KES. À Gatina, les écoles acceptent en moyenne 10 % du montant des frais de scolarité en Gatina-Pesa, et jusque 25 % pour les frais de tutorat. En ce qui concerne les écoles, les monnaies locales peuvent donc participer à la fois à une meilleure assiduité des enfants (qui sont potentiellement mieux nourris et donc plus à même d'étudier efficacement), et à une plus grande stabilité des revenus des enseignants (pour la majorité qui n'est pas dans le secteur public).

3.1.2. Des bénéfices économiques pour les microentreprises locales

En moyenne, les microentreprises qui utilisent la monnaie locale acceptent de 10 à 20 % du prix du bien ou service vendu en monnaie locale. Un commerçant acceptera

[249] Pour que la monnaie locale circule de façon optimale via une école, il faut qu'une partie des parents aient des revenus en monnaie locale pour qu'ils payent une partie des frais de scolarité de leurs enfants par ce biais. Et il faut que l'école ait des débouchés pour la monnaie locale reçue en paiement : que les professeurs soient volontaires pour recevoir une partie de leurs salaires (ou des avances de salaires) en monnaie locale, et/ou que l'école puisse acheter des produits dont elle a besoin en monnaie locale auprès de membres du réseau, notamment les denrées alimentaires qui servent à la préparation des repas des élèves.

donc par exemple de recevoir 15 unités de monnaie locale en appoint de 65 KES, pour une marchandise valant 80 KES. À Bangladesh, les membres actifs échangeaient en moyenne 318 BP par semaine (soit 2,7 €) (médiane 200 BP). À Gatina, la circulation était moins dynamique puisque les membres actifs échangeaient en moyenne 90 GP[250] par semaine (médiane 60). Ces montants peuvent apparaître dérisoires. Il faut pour les apprécier garder à l'esprit que chaque vente d'une microentreprise a un montant unitaire qui est dans la majorité des cas de 5 ou 10 KES, et que le volume de vente hebdomadaire moyen d'une microentreprise est à Bangladesh de 1 114 KES (soit 9,3 €). Les ventes en Bangla-Pesa en représentent donc 28 %.

La question qui se pose pour la part des ventes réalisées en monnaie locale est celle de son caractère substitutif ou additionnel. Autrement dit, les ventes réalisées en monnaie locale viennent-elles remplacer des ventes qui auraient de toute façon été réalisées en monnaie nationale, ou bien sont-elles des ventes qui sont permises par la monnaie locale, qui n'auraient pas eu lieu en son absence et qui viennent donc en plus des ventes en monnaie nationale ? La Figure 31 (p. 248) montrait que, même si ce n'est pas le premier bénéfice exprimé, les utilisateurs du Bangla-Pesa rapportent une augmentation de l'activité de la microentreprise. Dans le cas des dépenses alimentaires, décrit plus haut, l'effet se joue bien sur des dépenses permises par la monnaie locale. Plus généralement, les modalités d'émission de la monnaie locale font que celle-ci vient accroître le volume des liquidités disponible localement, alors que cette liquidité était jusque-là insuffisante. Mais cet accroissement n'est pas une condition suffisante pour garantir le caractère additionnel des échanges en monnaie locale. Si la liquidité qu'elle amène induit des échanges qui feront sortir davantage de shillings du territoire local, son impact global sur la liquidité peut être négatif.

On constate que les échanges favorisés par la monnaie locale sont ceux liés aux dépenses n'ayant pas la priorité la plus élevée dans les budgets des ménages, alors que les dépenses les plus prioritaires sont celles qui font justement sortir les shillings du territoire local. C'est le réapprovisionnement des stocks de la microentreprise qui a la priorité la plus haute (de lui dépend la pérennisation des revenus), c'est donc celui-ci qui va être le motif d'emploi prioritaire des shillings, et qui est à l'origine de la majeure partie des sorties de shillings du territoire (les intrants des microentreprises étant principalement

[250] Gatina-Pesa.

importés). Les dépenses liées aux besoins de base du ménage, aux achats alimentaires notamment, sont conduites avec les shillings qui restent une fois que les stocks ont été rachetés. Leur montant peut bien souvent être insuffisant à l'entière satisfaction des besoins du ménage, et la monnaie locale va en favoriser une couverture soit supérieure. Elle va aider à faire circuler la fraction de shillings qui reste sur le territoire une fois que les transactions les plus prioritaires – qui auraient donc de toute façon été conduites – en ont fait sortir une grande partie. La liquidité résiduelle en shillings couplée à celle de la monnaie locale permettent alors des échanges additionnels, accroissant ainsi le volume des ventes des microentreprises. D'après les données de suivi de GE, dans les cinq réseaux de monnaies locales, 65 % des membres rapportent une hausse de leurs ventes. Ruddick et al. (2015) estiment que pour les microentreprises utilisatrices de la monnaie locale, leurs ventes en Bangla-Pesa représentent 22 % de leur volume de vente avant l'introduction de la monnaie. Compte tenu de la capacité excédentaire mesurée par ailleurs[251], les auteurs en déduisent qu'il s'agit bien de ventes additionnelles.

Outre l'accroissement du volume des ventes, les microentreprises peuvent aussi bénéficier de la monnaie locale de façon indirecte. Nous avons vu plus haut que les personnes peuvent dégager des ressources en monnaie nationale grâce à l'usage de la monnaie locale : ces ressources supplémentaires en shillings peuvent également bénéficier à la microentreprise. L'« épargne » qui est générée peut être investie dans la microentreprise, pour l'achat de stocks dont le volume peut alors augmenter ou le rythme devenir plus stable, ou pour l'investissement, accroissant dans ce cas la capacité productive de la microentreprise. Alors que dégager assez de ressources pour faire perdurer l'activité de la microentreprise tout en répondant aux autres besoins du ménage est difficile, la monnaie locale vient permettre aux personnes de ne pas avoir à faire d'arbitrages défavorables à la satisfaction des besoins des membres du ménage dans le but de dégager les ressources nécessaires à la microentreprise.

3.1.3. Des effets de stabilisation et de dynamisation pour les économies locales

Si les échanges conduits en monnaie locale sont des échanges additionnels, comme il vient d'être suggéré, alors la monnaie locale a un effet stabilisateur sur

[251] Voir chapitre 3, paragraphe 1.2.4, p. 192.

l'économie locale, son usage atténuant l'impact négatif des périodes de pénuries de shillings[252].

Le fait que le Bangla-Pesa aide quand le shilling se fait rare est bien l'un des bénéfices exprimés par ses utilisateurs. Lorsqu'il est demandé aux utilisateurs du Bangla-Pesa de décrire et d'expliquer cette monnaie, ils expriment souvent l'idée qu'il s'agit d'« une monnaie de secours utilisée lorsque les échanges sont bloqués du fait du manque de shillings kényans » [E], « lorsque les réserves de monnaie nationale sont asséchées » [E]. Le Bangla-Pesa est une « backup currency » qui « aide la circulation [des shillings] » [E]. L'usage de la monnaie est d'autant plus important que la disponibilité du shilling est faible. En particulier, la monnaie locale est d'autant plus utilisée en fin de semaine, ainsi que – et surtout – en fin de mois, c'est-à-dire aux périodes durant lesquelles le shilling est disponible dans les quantités les plus faibles. Les monnaies locales ont donc un impact stabilisateur sur les économies locales, leur part dans les échanges augmentant par rapport à la monnaie nationale durant les périodes d'insuffisante disponibilité du shilling.

En plus de favoriser la circulation des ressources, les monnaies locales semblent également montrer une vitesse de circulation supérieure à la monnaie nationale. Selon les données de Ruddick (2011), l'Eco-Pesa avait une vitesse de circulation de 11,9, alors que la monnaie nationale a une vitesse de circulation comprise entre 4 et 5.

Compte tenu de la faible taille de ces dispositifs, leur impact est bien sûr limité, ils n'ont pour l'instant pas d'impact « systémique ». Pour autant, leurs bénéfices se matérialisent bien pour leurs utilisateurs.

3.1.4. Des répercussions sociales

La participation des membres à l'un des réseaux de monnaie locale constitue pour chacun un acte d'engagement au sein d'un projet collectif. Ces dispositifs ont donc également des répercussions sociales au sein des communautés où ils sont mis en œuvre.

La monnaie locale opère d'abord une mise en lien des membres du groupe : les personnes devant faire circuler la monnaie entre elles, il est nécessaire qu'elles se connaissent pour nouer des liens réciproques de clientèle. Chaque membre va par

[252] Voir chapitre 3, paragraphe 1.2.2, page 188.

exemple chercher à savoir si au sein du réseau de la monnaie locale existent des fournisseurs des biens et services dont lui-même a besoin, et il va chercher à créer de nouvelles relations économiques avec ceux-là. En retour, il devrait aussi voir de nouveaux clients s'adresser à lui. C'est l'un des bénéfices soulevés par les utilisateurs. D'après les données de suivi de GE, dans les cinq réseaux de monnaies locales, 57 % des membres rapportent voir une augmentation de leur nombre de clients.

Ces liens de clientèle engendrent eux-mêmes, via l'interconnaissance des personnes qui est favorisée, la proximité entre les personnes et l'augmentation de la confiance mutuelle que les individus se portent. 77 % des membres rapportent un accroissement de la confiance que se manifestent les individus au sein de leur communauté : le niveau général de cohésion sociale y est ainsi augmenté. Comme le montrait la Figure 31 (p. 248), le troisième bénéfice le plus cité est que le Bangla-Pesa a généré unité et assistance entre les membres. Lorsqu'est demandé aux membres ce qu'est pour eux la monnaie locale, ils sont nombreux à mentionner d'abord le fait qu'il s'agit d'un groupe, et non d'une monnaie. Pour l'une de nos enquêtées, le Bangla-Pesa est ainsi « un groupe d'entreprises qui se sont réunies de façon à pouvoir commercer grâce à des bons d'échange. » [E] Une autre avance qu'il s'agit d'un « groupe d'entreprises qui essaient de s'entraider à l'aide d'une monnaie. » [E] Le réseau social de chaque membre est étendu à des personnes avec lesquelles il n'avait jusque-là pas d'interaction. Cela permet de dépasser les appartenances existantes, en grande majorité basées sur des caractères ethniques, pour créer des liens basés plutôt sur les interdépendances entre prosommateurs au sein de leur territoire.

Ces différents bénéfices sont tangibles pour les membres qui utilisent activement la monnaie locale. Mais tous ne sont pas dans ce cas : la constitution du réseau au sein duquel la monnaie locale doit circuler s'avère en effet difficile, ce qui laisse certaines personnes en marge de celui-ci.

3.2. Une constitution difficile du réseau monétaire

L'intensité de l'usage de la monnaie locale est inégale d'une personne à l'autre : l'appropriation de la monnaie locale s'avère ainsi contrastée. Nous en expliquerons ici les raisons, et détaillerons les facteurs qui font que les membres ont une activité variable au

sein de chaque réseau. L'établissement de la circulation monétaire s'avère être une tâche compliquée, notamment à cause des structures sociales préexistantes à la monnaie.

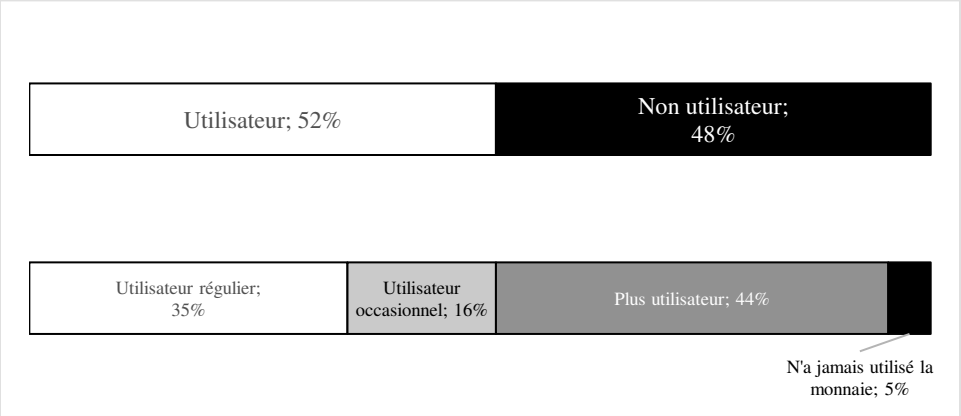
3.2.1. Une appropriation contrastée des monnaies locales

À Bangladesh, nous avons cherché à enquêter le maximum de personnes qui avaient rejoint le Bangladesh Business Network, de façon à connaître leur situation vis-à-vis de l'usage qu'ils avaient du Bangla-Pesa. Notre enquête révèle en premier lieu que les trajectoires individuelles ont été diverses, et que les membres initiaux ne sont pas tous devenus des utilisateurs actifs de la monnaie locale.

Les personnes enquêtées se répartissaient, en proportions relativement égales, entre un groupe qui n'utilisait plus la monnaie, et un autre qui continuait à l'utiliser, à des degrés divers : la figure suivante rend compte de ces situations. 44 % des personnes qui avaient rejoint le Bangladesh Business Network déclarent ne plus utiliser la monnaie locale, depuis plus ou moins longtemps selon les cas[253]. De l'autre côté, 51 % des membres continuent à l'utiliser, mais selon deux cas de figure : 35 % des membres utilisent la monnaie de façon régulière, en général quotidiennement, en sont satisfaits et n'exprimant pas de difficultés vis-à-vis de son usage ; 16 % des membres sont quant à eux utilisateurs de la monnaie, mais rencontrent des difficultés dans son emploi : ils ne l'utilisent donc pour la plupart que de façon hebdomadaire. Enfin, 5 % n'ont jamais utilisé la monnaie. Cette part relève des personnes ayant rejoint le projet de façon plus ou moins opportuniste et sans réelle volonté de l'intégrer.

[253] À titre de comparaison, on rappellera que le taux d'inactivité des comptes de monnaie mobile, mesuré sur 30 jours, est en Afrique subsaharienne de 74 %. Cette problématique de l'inactivité n'est donc pas spécifique aux monnaies locales.

Figure 33 : Situation des membres du *Bangladesh Business Network* vis-à-vis de leur usage de la monnaie locale



Source : auteur

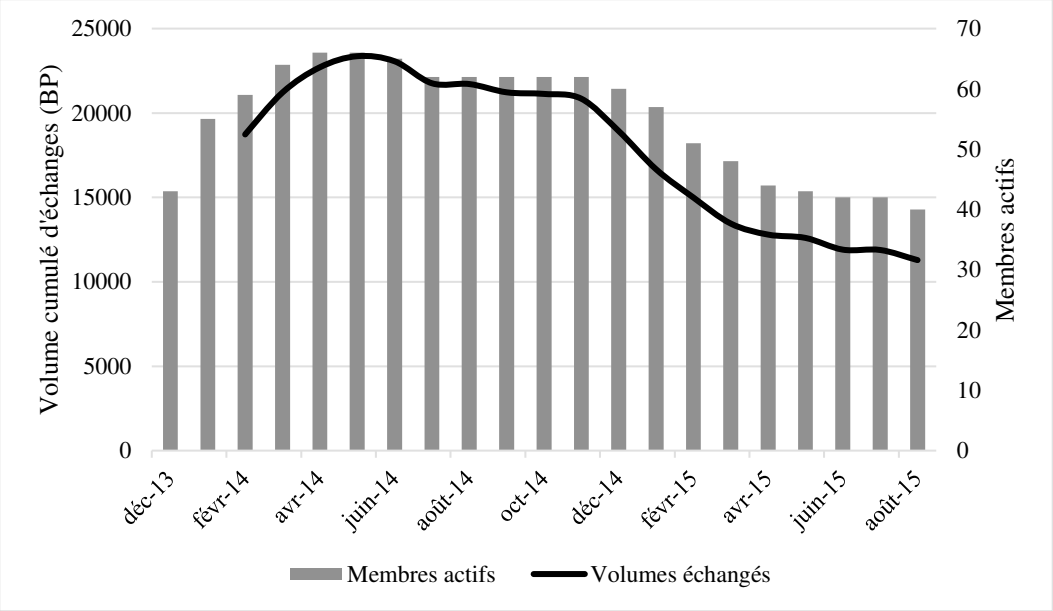
À Gatina, où nous n'avons pas cherché à évaluer la situation des membres de façon aussi systématique qu'à Bangladesh, les proportions apparaissent y être similaires : une moitié des membres échangent avec la monnaie locale à des degrés divers, tandis que l'autre moitié doit encore intégrer sa circulation.

À Bangladesh, retracer l'évolution de la monnaie locale depuis son introduction permet de mieux comprendre la situation des membres. Une grande part des membres a constaté une décroissance dans l'usage du Bangla-Pesa : après une première phase durant laquelle la circulation aurait était dynamique, elle se serait ensuite réduite, menant un certain nombre de membres à peu à peu se retirer. La plupart des membres se réfèrent ainsi à un « avant », une première phase durant laquelle la circulation était fluide, et un « après », phase durant laquelle la circulation de la monnaie locale était plus difficile. À partir des déclarations des membres enquêtés qui étaient en mesure de rendre compte de cette évolution, nous pouvons reconstruire à grands traits la dynamique qui a prévalu après l'introduction de la monnaie. Celle-ci est lancée une fois qu'un nombre suffisant de membres est atteint, après quoi des inscriptions de nouveaux membres sont prises au fil de l'eau. Il y a d'abord eu croissance du nombre de membres : les effets de nouveauté et d'entraînement des membres font que le rythme des inscriptions est d'abord élevé avant de stabiliser. Cette croissance du nombre de membres est accompagnée de la croissance du volume des échanges en monnaie locale : les liens de clientèle se mettent en place et les habitudes d'échanges se construisent. Après cette phase de croissance, la circulation de la monnaie devrait se stabiliser : le nombre de membres devrait rester globalement stable, ou en croissance modérée, tout comme le volume des échanges en monnaie locale,

qui peut croître en même temps que la confiance dans le dispositif se renforce, que les réseaux d'échange se structurent, et que les liens entre les membres se resserrent.

On constate au contraire qu'après une période de relative stabilité, les volumes échangés en monnaie locale s'orientent à la baisse, tout comme le nombre de membres actifs. Le volume échangé par membre actif baisse lui aussi, comme l'indique le rythme plus rapide de la décroissance des volumes échangés en comparaison de celui des membres actifs. Cette rupture survient environ un an après le lancement de la monnaie. La figure suivante retrace cette évolution (les chiffres utilisés sont indicatifs et doivent être considérés comme des ordres de grandeur à minima).

Figure 34 : Évolution de la circulation du Bangla-Pesa



Source : auteur

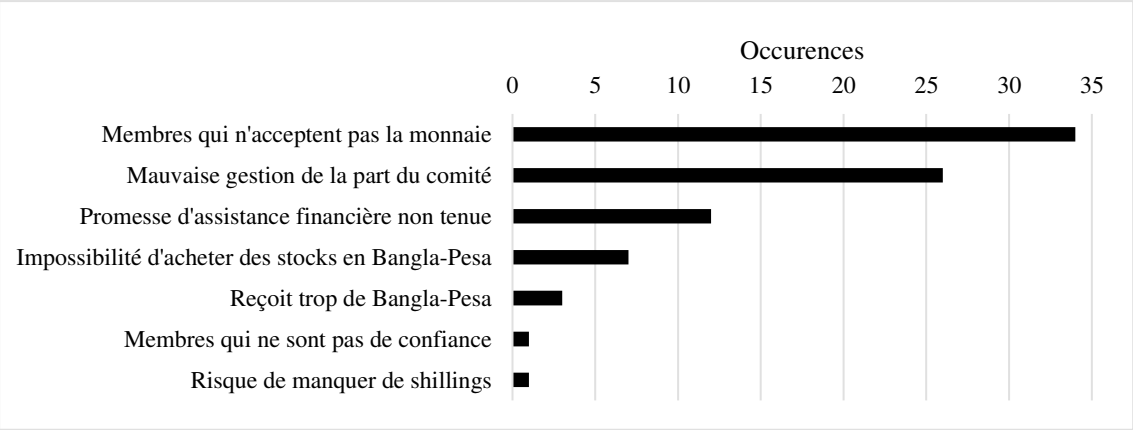
Cette dynamique résulte des expériences diverses des membres vis-à-vis de la monnaie locale. Les raisons de ces trajectoires nous renseignent sur les facteurs d'adoption, de succès dans l'usage de la monnaie, ou au contraire de son échec.

3.2.2. L'établissement compliqué de la circulation monétaire

Lorsqu'est demandée aux membres du Bangladesh Business Network leur appréciation vis-à-vis de la monnaie locale, ils pointent un certain nombre de problèmes qui font obstacle à sa circulation. Ces problèmes peuvent être générateurs de difficultés pour l'usage de la monnaie, ou d'insatisfactions de la part des membres. Ils peuvent

pousser un membre à se retirer du projet, et à prendre ses distances de la circulation de la monnaie locale. Les problèmes les plus communément exprimés sont synthétisés par la figure suivante.

Figure 35 : Problèmes soulevés par les membres du *Bangladesh Business Network*



Source : auteur

Le problème le plus souvent exprimé est le fait que les membres, lorsqu'ils souhaitent dépenser leurs Bangla-Pesa auprès d'un autre membre du réseau, vont essuyer un refus : le vendeur va refuser de recevoir des Bangla-Pesa en paiement, même partiel, de ses biens et services, alors que tous les membres se sont normalement engagés à l'accepter de la part des autres membres et à la faire circuler. Si un membre essuie plusieurs refus de la part de différentes personnes et se retrouve ainsi dans l'impossibilité de dépenser la monnaie locale dont il dispose, les chances sont grandes qu'il finisse par se retirer du projet. La principale difficulté réside bien dans l'établissement de la circulation monétaire : pour qu'elle se mette en place, il faut que les membres acceptent la monnaie, et pour qu'ils le fassent, il faut qu'ils aient confiance dans sa circulation effective.

Les membres confrontés à des refus rapportent deux types de justifications avancées par le vendeur refusant d'accepter la monnaie locale. Soit il en a déjà trop en sa possession à ce moment-là (c'est-à-dire plus que les 400 BP qui lui ont été alloués), et il doit donc en dépenser pour pouvoir en accepter de nouveau. Alternativement, le refus peut être expliqué par le souci du vendeur de disposer d'assez de shillings pour être en mesure de racheter des stocks. Chacun doit gérer un équilibre entre ce qu'il reçoit et ce qu'il dépense, et entre les Bangla-Pesa et les shillings. Il est intéressant de noter que si la

grande majorité des membres rapporte être confrontée à ce genre de refus de la part des autres membres, quasiment aucun ne signale qu'il lui arrive lui-même de refuser la monnaie locale. Ce sont les autres qui refusent la monnaie, et c'est à cause des autres que la circulation de la monnaie locale est rendue difficile. Cela s'explique par les effets de propagation au sein du réseau qui ont un impact important sur la circulation de la monnaie locale. Chaque membre ne l'acceptant qu'à hauteur de ce qu'il pense pouvoir être en mesure de dépenser par la suite, les refus des uns entraînent les refus des autres et les blocages se diffusent au sein du réseau d'échange sans qu'il ne soit vraiment possible d'en identifier une origine particulière. L'enjeu est donc que la circulation s'établisse sans qu'elle ne soit perturbée par de tels à-coups.

Pour illustrer les dynamiques à l'œuvre, on peut prendre le cas de deux membres types : Jecinta et Julius. Jecinta vend des légumes, elle connaît bien les autres « mama mboga » voisines avec qui elle va au marché chaque matin pour se réapprovisionner. Ayant toutes rejoint le projet en même temps, lorsqu'elles ont reçu la monnaie locale, elles ont commencé par la faire circuler entre elles pour s'acheter mutuellement ce que chacune ne vend pas elle-même. Vendant ses légumes à de nombreuses personnes du quartier, Jecinta a accepté la monnaie locale de leur part et la dépense en retour auprès d'eux, lorsqu'elle va par exemple se faire couper les cheveux. Jecinta dispose ainsi d'un grand nombre de personnes avec lesquelles elle peut échanger la monnaie, et en fait donc circuler un volume important. Julius, de son côté, tient un cybercafé. Il a rejoint le projet car il en avait entendu parler, mais ne connaît pas d'autres membres. Lorsqu'il a reçu ses 400 unités de monnaie locale, il ne savait alors pas où les dépenser. Il tenta à plusieurs reprises d'aller les dépenser auprès d'autres personnes membres du quartier, mais comme celles-ci ne connaissaient pas Julius, elles refusèrent d'accepter la monnaie de sa part. Face à ces difficultés, Julius n'accepte pas la monnaie locale de ses clients (ce qui est pour eux également source d'insatisfaction), et ne la fait donc pas circuler.

À travers ce dernier exemple, on voit que l'interconnaissance est primordiale pour initier la circulation de la monnaie. Les structures sociales préexistantes à son lancement vont donc avoir un rôle important pour son établissement.

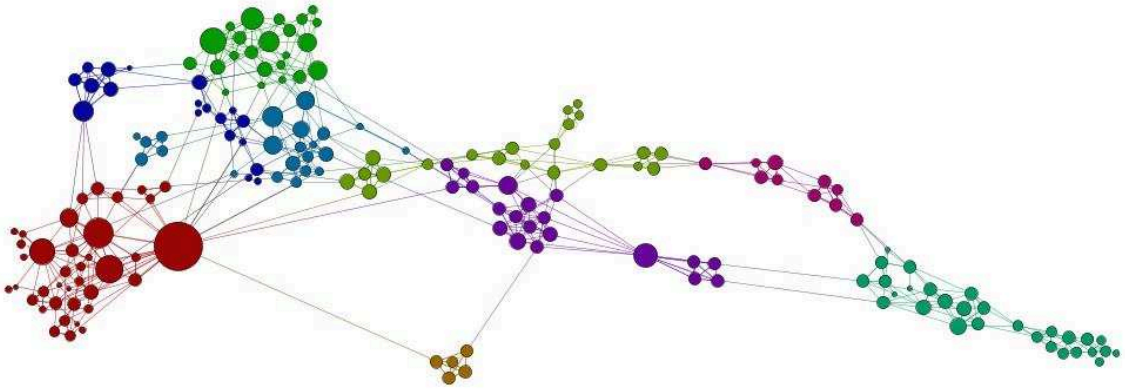
3.2.3. Le rôle des structures sociales préexistantes

La construction d'un réseau d'échange important en taille, qui soit également dense et diversifié est l'une des problématiques principales de tout dispositif de monnaie

locale, sociale, ou complémentaire. La monnaie peut activer des liens de proximité en étant le vecteur de la mise en réseau des acteurs, mais elle a besoin pour circuler d'un tissu d'utilisateurs qui vont permettre son développement et favoriser son attractivité pour les non membres.

Un détour par l'analyse de réseau nous permet d'abord d'appréhender la structure du réseau social du Bangladesh Business Network. Chaque membre devant, pour rejoindre le BBN, disposer de quatre garants, nous avons utilisé ces liens de garantie pour analyser la structure sociale du groupe, représentée par la figure suivante. Chaque individu, représenté par un point, est relié aux différentes personnes pour lesquelles cet individu s'est porté garant. La taille relative de chaque point est fonction du nombre de liens de garantie dont la personne est à l'origine. Les données couvrent ici les 171 premières personnes à avoir rejoint le réseau, pour lesquelles nous disposions des formulaires d'inscription, et à partir desquels nous avons modélisé le réseau de garanties mutuelles.

Figure 36 : Liens de garantie au sein du *Bangladesh Business Network*



Source : auteur[254]

Le graphe fait d'abord apparaître l'existence de plusieurs communautés[255] distinctes, ici plus d'une dizaine. Au sein de chacune, les liens internes sont denses, mais la communauté est relativement moins connectée avec les autres. Le réseau social du Bangladesh Business Network est donc divisé en différents sous-groupes, ce qui constitue un obstacle à la circulation de la monnaie locale. Les liens de garantie sont en effet censés

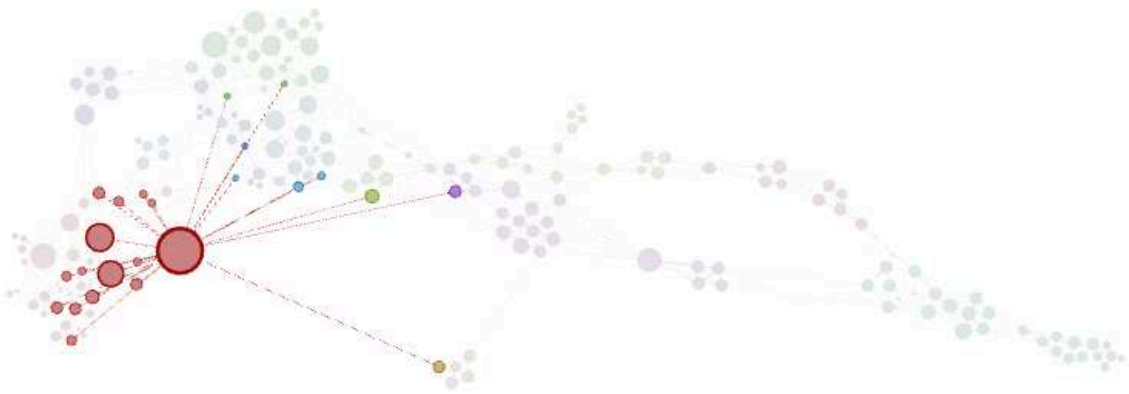
[254] Visualisation produite avec le logiciel Gephi.

[255] En analyse de réseaux, les communautés sont définies par mesure de modularité.

se traduire par des liens d'échange privilégiés : ce fractionnement du réseau social peut alors se traduire par le fractionnement du réseau d'échange.

On note par ailleurs l'existence de nœuds critiques au sein de ce graphe (leur poids est important), du fait qu'ils sont à l'origine de nombreux liens et qu'ils connectent différentes communautés entre elles. Ce sont typiquement les personnes de la communauté au capital social élevé et qui ont un milieu d'interconnaissance plus riche que les autres. Ceux-là deviennent alors des acteurs importants pour la construction du réseau. Ainsi en est-il de Sylvia, dont la position au sein du réseau social du BBN est mise en évidence sur le graphe suivant. Figure de la communauté, Sylvia connecte des personnes d'au moins 6 sous-groupes différents.

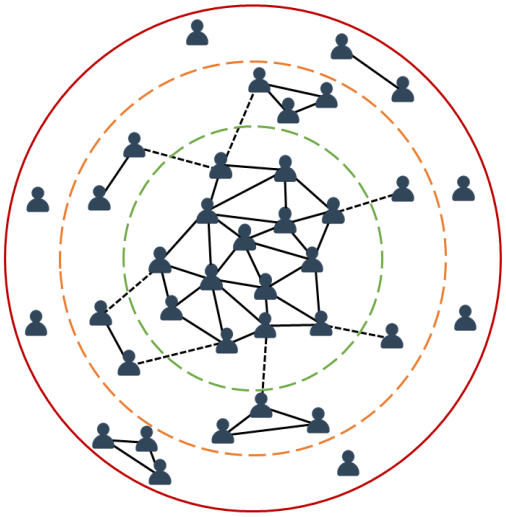
Figure 37 : Position de Sylvia, acteur clé au sein du réseau social du *Bangladesh Business Network*



Source : auteur

Cette structuration du réseau social se concrétise dans la position de chaque individu au sein du réseau d'échange. Ce réseau, dense en partie mais également lâche en d'autres parties, peut être schématiquement divisé en trois cercles concentriques, tels que représentés par la figure suivante. Le vécu de chacun vis-à-vis de la monnaie locale dépend de sa position au sein de ces trois cercles.

Figure 38 : Cercles au sein du réseau d'échange du *Bangladesh Business Network*



Source : auteur

Au centre du réseau existe un cœur formé des personnes du comité de direction de l'association de la monnaie locale, et des membres qui leur sont proches. Ces personnes se connaissent et entretiennent des relations régulières entre elles. Elles forment un réseau d'échange maillé et dense au sein duquel les échanges en monnaie locale sont facilités par la proximité entretenue par ces personnes. Dans ce cœur, les membres sont reliés par des liens forts au sens de Granovetter (1973) (liens figurés par des traits pleins sur la figure précédente). S'éloignant du cœur du réseau, des membres forment un deuxième cercle au sein duquel ils ont des relations plus distendues avec les personnes du cœur du réseau. Ils échangent la monnaie locale mais sur des bases moins régulières : ils sont reliés au cœur du réseau par des liens faibles (figurés par des traits pointillés). Il est possible qu'au sein de ce deuxième cercle se créent des sous-réseaux de quelques personnes, reliées entre elles par des liens forts, mais restant connectées au cœur du réseau par des liens faibles. Les échanges en monnaie locale sont alors importants et réguliers au sein de ces sous-réseaux, mais épisodiques avec le cœur du réseau. Enfin, dans le cercle extérieur du réseau d'échange gravitent les membres qui n'ont aucun ancrage sûr au reste du réseau, que ce soit avec le cœur ou avec le cercle intermédiaire. Ceux-là n'ont aucun partenaire d'échange régulier et dépendent, pour dépenser leur monnaie locale, des opportunités qu'ils rencontrent et de la bonne volonté des autres membres à qui ils iront s'adresser. Pour ceux-là, les échanges en monnaie locale ne sont pas jugés comme « justes » puisque, comme exprimé par l'un des membres, « tu peux

obtenir autant de Bangla-Pesa que tu veux [en fournissant tes propres biens et services], mais le problème c'est de les dépenser ! » [E]. C'est donc le déficit de réciprocité qui est pointé ici, notamment de la part des membres des cercles centraux « qui ont leurs propres clients et leurs propres restrictions [vis-à-vis de l'acceptation de la monnaie] » [E]. Des membres de ce cercle extérieur peuvent établir des liens d'échanges entre eux, sur la base de liens forts, ces réseaux périphériques étant alors totalement déconnectés du reste du réseau.

La place de chacun au sein de ce réseau dépend grandement du capital social initial de chaque personne. Une personne ayant un capital social élevé, connue d'un grand nombre d'autres membres et qui est une figure importante de la communauté (comme Sylvia), n'a que peu de risques de se voir refuser la monnaie locale lors d'un échange. Cette personne, étant en capacité de dépenser une quantité de monnaie locale supérieure aux autres, va donc également en accepter plus que les autres. Elle devient donc un point de circulation important de la monnaie, dans le cœur du réseau. À l'inverse, ce seront les personnes au capital social faible, peu intégrées à la communauté et ayant peu de connaissance des autres membres, qui vont essuyer le plus de refus lorsqu'ils tenteront d'utiliser la monnaie locale. Ces personnes se trouvent à la marge des réseaux d'échange établis et, rejetées à leur périphérie, vont finir par quitter le projet après plusieurs refus. Par ce double mouvement, centrifuge pour les uns et centripète pour les autres, les positions sociales initiales des membres apparaissent en fait comme renforcées par l'usage de la monnaie locale. Sur ce point, la monnaie échoue dans son objectif d'inclusion et d'empowerment de ceux qui seraient déjà marginalisés au sein des communautés. Dans ce cas, les liens faibles n'ouvrent pas la possibilité de pénétrer d'autres réseaux, et ont plutôt tendance à se transformer en liens absents qu'en liens forts.

On observe à Gatina, comme à Bangladesh, que la construction du réseau d'échange de la monnaie est un exercice difficile. La zone de mise en place est bien plus étendue qu'à Bangladesh dans un contexte où les individus sont assez largement atomisés dans un environnement davantage urbanisé et plus dense qu'à Bangladesh. Les réseaux d'interconnaissance sur lesquels la monnaie peut se développer sont alors beaucoup plus diffus. La circulation de la monnaie est donc conditionnée à un effort préalable de création de liens entre ses membres. Alors que pour la monnaie conventionnelle, l'identité et la position relative des échangistes n'impacte pas leur possibilité d'échange, dans le cas de la monnaie locale il faut au contraire qu'une forme de socialité préexiste entre chaque

partie. À Bangladesh, des positions sociales étaient établies avant l'introduction de la monnaie, et ces réseaux structuraient la circulation de la monnaie. À Gatina à l'inverse, l'atomicité des individus s'oppose dans un premier temps à l'établissement d'une circulation monétaire effective. La monnaie doit justement venir recréer du lien au sein de la communauté d'utilisation, mais celui-ci doit être initié pour qu'ensuite la monnaie l'entretienne. La monnaie seule ne saurait générer ce lien à partir d'une situation où il n'en existerait pas, puisque la monnaie a justement besoin de liens pour s'établir. La génération de liens passe alors par un travail de « tissage » de la communauté, de mise en lien de ses membres, qui est mené par les agents de terrain de GE.

Résultat de ce rôle des interrelations, la propension d'une personne à utiliser la monnaie locale est d'autant plus grande qu'elle a un nombre important de partenaires pour la faire circuler. Les personnes ayant le plus de clients et de fournisseurs utilisant de façon régulière la monnaie locale sont logiquement ceux qui ont le plus de chance d'en être des utilisateurs réguliers, comme le montrent les chiffres du tableau suivant, établis à partir des données collectées à Bangladesh.

Tableau 9 : Nombre de partenaires réguliers selon les types d'utilisateurs de la monnaie locale

	Nombre de clients réguliers utilisant la monnaie locale	**Nombre de fournisseurs réguliers acceptant la monnaie locale**
Utilisateurs réguliers	5,2	3,8
Utilisateurs occasionnels	3,4	3,3
Plus utilisateurs	3,0	1,8

Source : auteur

(Lecture : Les personnes faisant un usage régulier de la monnaie locale ont en moyenne 5,2 clients qui utilisent la monnaie locale)

Pour une circulation effective, il faut donc que chacun ait une place intégrée au sein du réseau d'échange : qu'il connaisse des personnes avec qui les échanges vont avoir lieu sur une base régulière. Pour les personnes effectivement intégrées à ce réseau, il n'y a pas de problème à faire circuler la monnaie, même pour la dépenser : « Si j'accumule des Gatina-Pesa, je vais les dépenser auprès des autres. On sait comment échanger, on se connaît les uns les autres, donc on ne va pas se refuser des Gatina-Pesa. » [E] Comme nous l'avons montré, « Il y a de vrais bénéfices à utiliser le Gatina-Pesa. Mais tu as ces bénéfices uniquement si tu as le réseau au sein duquel tu peux échanger. » [E] En effet,

« Tu dois connaître les gens pour pouvoir échanger. » [E] Aux relations préexistantes à la mise en place de la monnaie (qui ne mènent pas forcément à la constitution d'un réseau dense et maillé), viennent s'intégrer de nouveaux membres, la monnaie pouvant servir la création de nouveaux liens, mais pas de façon automatique. Pour des personnes sans aucun ancrage avec les réseaux existants, il sera difficile de trouver à les intégrer. Nombreux sont donc ceux qui ont rejoint le projet, reçu la monnaie locale, et qui n'ont jamais mené aucun échange faute d'opportunité de le faire.

Ces dimensions sociales restreignent la circulation de la monnaie locale, qui n'atteint donc pas sa circulation potentielle. D'autres facteurs viennent également en limiter le potentiel de circulation ou l'acceptabilité.

3.3. Des facteurs limitant la circulation de la monnaie locale

Pour que la monnaie locale circule efficacement, la construction du réseau est cruciale. Outre les facteurs exposés précédemment, sa construction peut aussi buter sur les caractéristiques de l'économie locale et de ses microentreprises. La monnaie locale peut également souffrir des représentations qui lui sont rattachées, et sa mise en œuvre être rendue difficile par les possibilités limitées de mobilisation collective.

3.3.1. Les caractéristiques de l'économie locale et de ses microentreprises

Sur le terrain, aux facteurs sociaux qui ont été exposés viennent se conjuguer les facteurs géographiques. À Gatina, les utilisateurs actifs sont concentrés dans une même zone. Il est donc difficile pour ceux qui n'y sont pas localisés d'établir des relations d'échange avec le groupe. À Bangladesh, les facteurs géographiques posent moins problème, l'étendue de la zone étant plus réduite.

Au-delà de la proximité géographique des membres, ce sont surtout les caractéristiques des microentreprises qui vont influer sur leur usage de la monnaie locale. Comme le montre le tableau suivant, ce sont les microentreprises les plus petites, qui réalisent les profits les plus faibles en valeur, qui sont les plus susceptibles d'utiliser la monnaie locale le plus activement. Les microentreprises de taille intermédiaire vont plutôt être celles qui utilisent la monnaie locale de manière moins active. Enfin, les

microentreprises de taille supérieure, qui ont les niveaux de profit les plus élevés, sont les plus susceptibles de ne pas ou ne plus utiliser la monnaie locale.

Tableau 10 : Caractéristiques des microentreprises membres du BBN selon leur usage de la monnaie locale

	Ventes hebdomadaires	Stocks par semaine	Profits hebdomadaires
Utilisateurs réguliers	7 350 KES	6 065 KES	1 285 KES
Utilisateurs occasionnels	10 142 KES	7 980 KES	2 162 KES
Plus utilisateurs	8 485 KES	5 846 KES	2 639 KES

Source : auteur

(Lecture : Les personnes faisant un usage régulier de la monnaie locale dégagent via leur microentreprise un profit hebdomadaire de 1 285 KES.)

Ce sont d'abord les personnes dont la subsistance dépend des microentreprises les plus petites et les moins profitables qui ont le plus besoin de la monnaie locale. Ce sont aussi elles qui vont d'autant plus en apprécier les apports : elles sont donc celles qui vont être les plus susceptibles de l'adopter et qui vont en ressentir les plus grands bénéfices. Au sein des membres, le niveau d'usage de la monnaie locale est aussi corrélé aux bénéfices retirés qui sont perçus par chaque membre.

Le type d'activité de la microentreprise, la structure de ses coûts et la provenance des intrants utilisés sont des facteurs qui vont également déterminer de façon importante l'insertion de la microentreprise au sein du réseau de circulation de la monnaie locale, et le niveau d'usage de la monnaie par chaque membre. Si 86 % des microentreprises de la communauté achètent des stocks à l'intérieur de celle-ci, en plus en moins grande proportion selon les cas, un petit nombre de boutiquiers assure le ravitaillement de la communauté en produits de base. La situation peut donc être problématique pour un magasin général, qui fournit le bidonville en produits importés tels que la farine et l'huile. Celui-ci va recevoir une demande élevée en monnaie locale, car un grand nombre de microentreprises mènent des activités de transformation à partir de ces produits. Un nombre limité de magasins généraux concentre alors la demande d'un grand nombre de microentreprises transformatrices, et se retrouve confronté à la gestion d'un flux important de monnaie locale. La capacité du magasin général à accepter cette monnaie sera contrainte par son impératif de réapprovisionnement, car il doit importer ses produits depuis l'extérieur du bidonville, et donc disposer d'assez de monnaie nationale pour cela.

Ainsi, « Quand tu deviens connue comme celle qui accepte le Gatina-Pesa, tu en reçois trop et tu n'as plus de shillings. Donc il faut trouver l'équilibre, il faut parfois refuser des Gatina-Pesa. » [E]. La capacité d'acceptation de la monnaie locale par chaque microentreprise est donc contrainte par ses besoins en monnaie nationale, besoins qui peuvent avoir des proportions variables selon l'activité qui est menée.

À l'opposé de la situation du magasin général qui fait face à une demande en monnaie locale supérieure aux débouchés qu'il peut en avoir, une microentreprise de préparation de chapatis[256] par exemple, s'approvisionne la plupart du temps localement, achetant chaque jour farine et huile, ce qu'elle peut potentiellement faire en monnaie locale. Sans prendre en compte les contraintes d'acceptabilité des autres partenaires, elle est donc en mesure de réaliser la majeure partie de ses échanges en monnaie locale puisque tous ses principaux échanges sont réalisés avec des partenaires locaux. Néanmoins, des acteurs économiques stratégiques – tels que les magasins généraux - limitent ce potentiel d'acceptabilité. Se pose donc ici la question des relations de l'économie locale avec l'extérieur. La principale limite économique de la monnaie locale est le besoin d'importer les produits de base nécessaires à la consommation locale. Cette contrainte extérieure influe en retour sur le potentiel de circulation interne de la monnaie locale. Si les magasins généraux étaient en mesure d'accepter une plus grande part de leurs ventes en monnaie locale, sa capacité de circulation interne au territoire serait augmentée dans les mêmes proportions.

3.3.2. Les représentations de la monnaie

Le troisième problème qui était le plus fréquemment évoqué par les membres du Bangla-Pesa (Figure 35, p. 258), et que nous n'avons pas encore abordé était une promesse non tenue d'assistance financière. Ce motif de mécontentement révèle un écueil qui découle de la perception qu'a une partie des membres du groupe vis-à-vis de l'initiateur des projets de monnaies locales. Cette perception est liée au fait qu'il s'agit d'un « mzungu », c'est-à-dire d'un blanc[257]. Loin d'être perçu comme un projet qui peut être approprié par la communauté, qui pourrait alors disposer d'un outil propre et autonome mobilisable au service de son développement, le Bangla-Pesa est en fait pour eux perçu comme un énième projet de donateur, par une population largement

[256] Galettes de farine de blé constituant un aliment de base du régime alimentaire local.
[257] Voir chapitre 2, alinéa 2.3.1.1, p. 123.

accoutumée à l'aide étrangère (le Kenya est le pays où l'on compte le plus de travailleurs de l'aide par habitant)[258].

À Bangladesh, cela s'est traduit dans des attentes infondées de la part de certains membres ayant rejoint le projet lors de son initiation, avec l'idée que s'il y a un blanc, il y aura forcément du « vrai argent » à un moment ou à un autre. Il ne peut y avoir « que cette fausse monnaie », vue comme une énième nouvelle idée d'une quelconque ONG. Concrètement, certains membres pensaient au lancement de la monnaie (quelques-uns le pensaient encore au moment de notre enquête) que la monnaie locale serait, après un certain temps de circulation, échangée contre la monnaie nationale, la circulation de la monnaie locale constituant une sorte de test, un moyen de définir combien chacun devrait recevoir en fonction de sa capacité à gagner le plus possible de monnaie locale avant sa conversion attendue. Évidemment, cette incompréhension a entraîné des déceptions et mécontentements pour ceux qui la partageaient lorsque cette conversion ne s'est pas matérialisée. Même au-delà de cette attente, la monnaie locale n'est que faiblement vue comme étant liée à la communauté. Par exemple, quand la secrétaire du Bangla-Pesa, principale communicante du projet, présente la monnaie, c'est pour elle « une monnaie qui nous a été apportée » (sous-entendu : par le mzungu).

Cette faible appropriation de la monnaie locale impacte la signification qui lui est donnée par ses utilisateurs. Alors que le Bangla-Pesa est basé sur un principe de crédit mutuel, et donc que sa circulation est le résultat de la création et de l'entretien de liens de dette (dépenser la monnaie, c'est s'engager à l'accepter en retour et donc s'endetter vis-à-vis du reste de la communauté), la monnaie locale n'est pas vue comme étant endogène à l'économie locale, comme étant générée par ses capacités propres. Elle est plutôt vue comme une ressource dont la communauté a reçu une certaine quantité, et qui peut être dépensée sans impliquer de lien de dette[259]. D'autre part, alors que la communauté est censée gérer elle-même le fonds communautaire, via notamment l'organisation d'évènements décidés collectivement, dans le cas de Bangladesh, le fonds communautaire apparaît comme une sorte de trésor restant sous l'autorité de celui à qui il appartient – l'initiateur des projets – et dont il n'est possible de faire usage que si celui-ci en décide.

[258] Parmi nos enquêtés, plusieurs personnes se faisaient un emploi du temps fourni avec les diverses animations, sessions d'information ou workshops organisés par les ONG. Parmi ceux-là, elles choisissaient en fonction de ce qu'elles pouvaient en retirer (collation, somme monétaire), dont elles avaient une parfaite connaissance en fonction de chaque ONG.

[259] Ce qui explique que le comité réalloue de la monnaie locale à des membres qui n'en disposeraient plus.

Le groupe ne prend donc pas d'initiative, et des évènements n'ont effectivement lieu que lorsque l'initiateur des projets suggère qu'il le faudrait.

Enfin, deux autres caractéristiques touchant aux représentations de la monnaie apparaissent importantes à signaler. Les monnaies locales, sociales ou complémentaires ont souvent une dimension symbolique forte : la monnaie est alors la matérialisation des valeurs de la communauté, et la communauté se reconnaît dans la monnaie, tout comme elle se fait connaître via celle-ci. Cette dimension symbolique n'apparaît que faiblement dans le cas de Bangladesh. Même si la monnaie est connue par un certain nombre de personnes extérieures à la communauté, elle ne semble pas en constituer un symbole fort. On a également souvent un rapport étroit entre la MLSC et le territoire sur lequel elle circule : les symboles et éléments caractéristiques ce celui-ci sont par exemple souvent repris pour l'iconographie des billets, les membres manifestant ainsi leur attachement au territoire et le mettant en avant à travers la monnaie. Dans le cas des bidonvilles où sont mises en œuvre les monnaies locales étudiées ici, il n'y a pas d'attachement au territoire. Les personnes ont leurs attaches dans d'autres parties du pays, et le bidonville est vu comme un lieu de passage, où l'on ne souhaite pas rester. Dans ce cas, l'absence de capital symbolique lié à la communauté ou au territoire n'encourage pas la circulation de la monnaie locale.

Que ce soit du fait de la mauvaise perception de la personne à l'origine des projets, d'une faible dimension symbolique de la monnaie, ou d'un lien faible au territoire, les représentations que les utilisateurs ont des monnaies locales peuvent donc influer, ici négativement, sur leur circulation.

3.3.3. Une mobilisation compliquée

On note enfin une faible implication des membres des groupes locaux, tout comme des personnes y assumant une fonction de direction et qui sont en charge de la gestion et de l'animation de chacun des réseaux de monnaie locale. Alors que les membres sont censés tenir des réunions régulières et décider collectivement des actions à mener, les réunions ont tendance à être irrégulières et faiblement suivies.

Cette faible implication s'explique d'abord par le coût qu'elle représenterait pour les microentrepreneurs : le temps consacré au groupe est pour eux un coût d'opportunité car c'est autant de temps durant lequel des revenus ne sont pas générés. La plupart des membres ne peuvent pas se permettre de fermer boutique, ne serait-ce que quelques

heures. Les membres reprochent également aux membres du comité de mal gérer les projets. Sans que les membres du comité n'aient de reproches particuliers auxquels faire face, les attentes des membres sont grandes en même temps que les moyens du comité sont limités. La gestion d'un tel projet se révèle pour eux lourde et compliquée, alors qu'ils continuent à devoir aussi assurer la conduite de leur propre microentreprise. Organiser un processus de mobilisation est donc compliqué dans ces contextes, alors que la mobilisation est justement un élément nécessaire à la bonne marche des projets de monnaie locale.

L'étude approfondie du cas du Bangla-Pesa a montré l'étendue des défis que doit relever une monnaie locale développée sur ce modèle pour être appropriée. Le Bangla-Pesa a souffert de son histoire propre, ayant été la première monnaie de ce type à avoir été lancée. Les dispositifs suivants, tels que le Gatina-Pesa, ont été développés en tirant les enseignements tirés de la mise en place du Bangla-Pesa, et souffrent donc moins des limites exposées ici. Plus globalement, l'action de Grassroots Economics s'est professionnalisée depuis ses débuts et les projets tendent à être mis en œuvre de manière moins expérimentale que ne l'avait été le Bangla-Pesa.

Conclusion du chapitre 4

Les promoteurs des innovations monétaires étudiées ici mettent chacun en avant les bénéfices qui sont attendus de l'adoption de ces innovations. Nous avons synthétisé quels étaient ces impacts attendus et, à partir des données collectées durant nos études de terrain, nous avons cherché à comparer les bénéfices attendus aux impacts effectifs, ainsi qu'à identifier pourquoi et comment les impacts observés se réalisaient. Au-delà des bénéfices attendus, nous avons étudié l'ensemble des impacts, tant positifs que négatifs.

Des bénéfices nombreux et variés sont attendus de la monnaie mobile. Son étude du point de vue de l'économie populaire amène d'abord à mettre les chiffres élevés de son adoption en regard du caractère limité des usages qui en sont effectivement faits au sein de celle-ci. Si la monnaie mobile génère des bénéfices économiques, ceux-ci ne bénéficient pas forcément aux personnes de l'économie populaire, pour lesquelles la monnaie mobile participe plutôt à l'approfondissement de la situation de trappe à pauvreté dans laquelle se trouvent les territoires des bidonvilles. La monnaie mobile ouvre des

opportunités et facilite notamment les transferts, mais il n'est pas possible de voir en elle l'outil « transformateur » pour la réduction de la pauvreté et le développement qu'elle est censée être d'après de nombreux travaux. Avant tout, la monnaie mobile ne répond pas aux causes structurelles de la pauvreté. Elle accroît par ailleurs l'exposition au risque, en particulier pour les plus pauvres, ce qui rend le bilan coûts / avantages de ce dispositif incertain pour cette catégorie de population. Prendre en compte l'ensemble de ses impacts amène à tempérer l'optimisme dont la monnaie mobile fait aujourd'hui l'objet.

Les monnaies locales sont de leur côté mises en œuvre sur la base du constat que les dynamiques monétaires jouent un rôle direct dans la perpétuation de la pauvreté. Elles visent à infléchir ces dynamiques défavorables aux territoires marginalisés, et doivent donc agir de façon plus directe sur les causes de la pauvreté. Elles participent à un développement local, entendu comme un « effort situé et concerté […] recherchant la valorisation et l'activation des potentialités et des ressources locales » (de Jesus 2006). Elles montrent des impacts positifs, notamment en termes de satisfaction des besoins de base, de stabilité des revenus, et de lien social, malgré les limites que nous avons également mises en lumière. Mais ces limites tiennent davantage à des contraintes pouvant être dépassées par l'évolution des dispositifs, qu'à leurs modalités propres, à la différence de la monnaie mobile.

Le tableau suivant synthétise les bénéfices et les limites de chacune des innovations monétaires.

Tableau 11 : Synthèse des bénéfices et des limites des innovations monétaires

	Monnaie mobile	Monnaies locales
Bénéfices	Élargit la gamme des services financiers accessibles par les plus pauvres Facilite les transferts au sein des réseaux sociaux Offre un outil complémentaire d'épargne	Permet une plus grande satisfaction des besoins de base Bénéfices économiques pour les microentreprises Effet stabilisateur par rapport à la monnaie nationale Favorisation (sous conditions) du lien social
Limites	Faiblement utilisée dans les échanges Impact faible sur le développement local et la réduction de la pauvreté Entraîne de nouveaux risques pour les plus pauvres	Fragilité du réseau de circulation de la monnaie Appropriation contrastée de la monnaie au sein des groupes Reproduction des inégalités en capital social

Source : auteur

La principale différence entre la monnaie mobile et les monnaies locales est leur mode d'émission, plus précisément le fait que les monnaies locales mettent en œuvre une création monétaire localisée. C'est de cet accroissement du volume de liquidité disponible au sein des communautés que découle une grande partie des bénéfices des monnaies locales. C'est aussi ce qui amène une grande part de la littérature économique à les disqualifier, alors que la monnaie mobile apparaît bien davantage gage de stabilité et garante de l'orthodoxie monétaire, ce qui rend cette innovation bien plus acceptable. Pour mettre en lumière ces enjeux liés à la monnaie, nous discuterons dans les deux chapitres suivants les cadres théoriques qui sous-tendent ces innovations monétaires.

Partie 3. Les théories de la monnaie et du développement à l'aune des innovations monétaires

Si la monnaie – via les innovations monétaires – est aujourd'hui remobilisée par la pratique du développement, pendant que ses théories avaient évincé cet objet, il est alors nécessaire de réinterroger ces théories. Ce « retour de la monnaie » souligne en effet au minimum un paradoxe, si ce n'est une aporie inhérente à l'appréhension de la monnaie. Quels cadres théoriques justifient de la mise en place des innovations monétaires, et qu'est-ce que les innovations monétaires permettent de dire – tant quant à leur pertinence qu'à leurs insuffisances – des cadres théoriques constitués ?

Nous verrons dans cette dernière partie que la monnaie mobile et les monnaies locales sont supportées par des cadres théoriques distincts et concurrents. Il s'agira de comprendre les raisons de ces inscriptions théoriques particulières, ainsi que leurs implications. L'objectif de cette dernière partie sera donc de situer les innovations monétaires vis-à-vis des théories de la monnaie et du développement, et d'interroger les secondes à l'aune des premières.

Le chapitre 5 partira de la monnaie mobile et en montrera, au-delà de ses caractères novateurs, la continuité théorique. La monnaie mobile apparaît en effet comme le prolongement des travaux standards sur le développement financier et comme la concrétisation des principes de l'école monétaire classique. Elle objective une approche instrumentale de la monnaie. Le chapitre 6 mettra quant à lui l'accent sur le caractère d'institution sociale de la monnaie, sur lequel s'appuient les monnaies locales. Nous montrerons que celles-ci donnent corps aux théories institutionnalistes de la monnaie, et qu'elles permettent de penser leur prolongement à partir du cadre des communs.

Chapitre 5. La monnaie mobile entre innovation pratique et continuité théorique

> « L'or et l'argent qui circulent dans un pays peuvent se comparer précisément à un grand chemin qui, tout en servant à faire circuler et conduire au marché tous les grains et les fourrages du pays, ne produit pourtant pas lui-même un seul grain de blé ni un seul brin d'herbe » (Smith 1999 [1776], p. 406)

> « il n'est pas dans l'économie d'une société de chose moins importante en elle-même que la monnaie, si on la considère autrement que comme un mécanisme pour faire vite et commodément ce que l'on ferait moins vite et moins commodément s'il n'existait pas » (Mill 1854 [1848], tome II, p. 64)

La monnaie mobile, que nous avons étudiée dans ses principes au chapitre 2, et dans sa pratique au chapitre 4, est un objet relativement neuf. Apparue en 2001, s'étant développée au Kenya depuis 2007, elle est très souvent présentée comme une innovation radicale, et l'idée d'une « révolution de la monnaie mobile »[260] est très présente tant dans le monde académique que dans le débat public. Dans ce chapitre, nous chercherons à savoir quel sens donner à cette révolution, le terme pouvant aussi bien désigner un changement fondamental de structure, qu'un mouvement circulaire faisant revenir un objet à son point initial. Pour se faire, il nous faudra d'une part replacer la monnaie mobile dans le projet au sein duquel elle prend place – le projet d'inclusion financière – et d'autre part caractériser cet objet monétaire plus précisément que ce qui a été fait jusque-là.

La monnaie mobile occupe en effet la place centrale de ce qui se veut être un plan intégral de développement : le projet d'inclusion financière. Les politiques mises en œuvre dans ce cadre visent l'accroissement de la disponibilité, de l'accessibilité, et de l'usage des services financiers formels par les populations, notamment par les plus

[260] L'expression, que Jack et Suri (2014) emploient en titre de leur article, a été utilisée par de nombreux articles de presse. Demirgüç-Kunt et al. (2017) parlent quant à eux de « Fintech Revolution ».

pauvres. Le processus d'inclusion financière doit en particulier s'initier avec le recours de chacun à un compte de dépôt (devant prendre la forme d'un compte de monnaie mobile), pour qu'ensuite les services utilisés se diversifient avec l'épargne, le crédit et l'assurance. Cet usage des services financiers formels par le plus grand nombre doit in fine se traduire par des gains en termes de croissance économique et de développement. Le thème de l'inclusion financière est aujourd'hui en tête de l'agenda international du développement. Sa promotion a acquis un caractère prioritaire, à tel point qu'il semble dépasser tout autre objectif et toute autre forme d'intervention pour le développement. La Banque Mondiale a par exemple pour ambition d'atteindre l'« inclusion financière universelle » d'ici à 2020. Jim Yong Kim, son président, s'en explique ainsi :

> « Pour le Groupe de la Banque Mondiale, l'inclusion financière représente un sujet crucial, compte tenu de ses implications pour la réduction de la pauvreté et la stimulation de la prospérité partagée. L'accent accru sur l'inclusion financière reflète une prise de conscience croissante de son potentiel pouvoir transformateur pour accélérer les gains du développement. »[261] (World Bank 2014, p. xi)

L'inclusion financière fait aujourd'hui l'objet d'une intense promotion de la part des principaux acteurs du développement car elle est vue comme un moyen efficace de lutte contre la pauvreté (et comme on le verra dans ce chapitre, elle tend de plus en plus à être vue comme le moyen le plus efficace). Ainsi, pour les membres du G20 réunis au sein du Global Partnership for Financial Inclusion :

> « Avec de plus en plus de preuves que l'inclusion financière a un effet multiplicateur pour la stimulation de la production économique globale et contribue à réduire la pauvreté et les inégalités de revenus au niveau national, l'engagement du G20 à étendre les services financiers a soutenu les efforts internationalement reconnus pour promouvoir l'inclusion financière. »[262] (GPFI 2017)

Compte tenu de l'importance aujourd'hui conférée à l'inclusion financière, et du rôle décisif qui lui est donné dans la lutte contre la pauvreté, il s'agira ici d'en faire l'analyse en dépassant l'enthousiasme béat qui l'entoure trop souvent. Cela nous

---

[261] « For the World Bank Group, financial inclusion represents a core topic, given its implications for reducing poverty and boosting shared prosperity. The increased emphasis on financial inclusion reflects a growing realization of its potentially transformative power to accelerate development gains. »

[262] With growing evidence that financial inclusion has a multiplier effect in boosting overall economic output and contributes to reducing poverty and income inequality at the national level, the G20's commitment to expand financial services has underpinned internationally recognized efforts to advance financial inclusion. »

permettra de mieux cerner le rôle que doit jouer la monnaie mobile dans le processus de développement.

Dans la première section de ce chapitre, nous ferons donc l'examen du projet d'inclusion financière, de façon à en révéler les fondements historiques et conceptuels. La deuxième section nous amènera à nous intéresser au revers de la monnaie mobile : celle-ci entraîne une importance renouvelée au développement financier et à l'efficacité des systèmes de paiement, qui doivent dorénavant jouer un rôle direct dans le processus de développement. Enfin, la troisième section arguera du besoin d'une économie politique de la monnaie mobile.

1. Un examen critique de l'inclusion financière

Dans cette section, nous chercherons en premier lieu à questionner le caractère novateur donné au projet d'inclusion financière, en montrant qu'on peut au contraire le replacer dans une certaine continuité historique. Nous spécifierons ensuite ce projet du point de vue de ses fondements conceptuels.

1.1. Un projet entre continuité et rupture

Le projet d'inclusion financière apparaît à première vue comme relativement neuf. On peut néanmoins relever plusieurs continuités. D'abord car les interventions financières à destination des pauvres ont déjà une histoire longue d'au moins un demi-siècle. Leurs effets en termes de réduction de la pauvreté et de développement ayant été mitigés, elles se sont transformées en ce qui est aujourd'hui l'inclusion financière. Mais cette nouvelle forme a conservé les tensions déjà présentes chez les anciennes, tensions entre approches concurrentes quant à la fourniture des services financiers : sociale ou commerciale. Il y a par contre rupture quant à la nature du projet, qui avec l'inclusion financière devient un projet fondamentalement monétaire, et non plus seulement financier.

1.1.1. Une filiation avec le microcrédit et la microfinance

Les interventions financières en direction des plus pauvres n'ont pas commencé avec la monnaie mobile et le projet d'inclusion financière. Elles ont pour origine le microcrédit, « découvert » par les agences et institutions du développement suite à

l'expérience de la Grameen Bank, dont les opérations démarrent en 1976 au Bangladesh[263]. Bien qu'elle ne fut pas la première des institutions de microcrédit[264], elle fut la plus médiatisée, notamment grâce à son fondateur, Muhammad Yunus. Lui et la Grameen reçurent le prix Nobel de la paix en 2006, qui récompensaient leurs « efforts visant à créer un développement économique et social par le bas »[265]. Yunus voyait dans le microcrédit un potentiel si important qu'il envisageait à sa suite un monde sans pauvreté, plus précisément un monde dans lequel « le seul endroit où vous seriez en mesure de voir la pauvreté serait les musées de la pauvreté »[266] (Yunus 2006).

L'objectif des programmes de microcrédit est d'apporter aux plus pauvres des microprêts devant leur permettre d'investir à des fins productives. Grâce au microcrédit, les pauvres doivent donc disposer d'un plus large accès au capital, à des taux d'intérêt théoriquement inférieurs à ceux de la finance informelle[267], leur permettant ainsi d'échapper aux « usuriers » desquels les pauvres étaient réputés être captifs. Ces microprêts doivent donner à l'emprunteur l'opportunité de créer ou de développer une microentreprise, donc de générer des revenus supplémentaires, et par conséquent d'accroître son niveau de vie tout en étant capable de rembourser la dette contractée. Dans le modèle Grameen, les taux de recouvrement étaient effectivement très élevés : 99 % dans les 2 ans suivant l'émission des prêts (Banque Mondiale 1989, p. 140). Ce modèle reposait initialement sur la constitution de groupes de cinq personnes par les clients de la banque, qui devaient épargner avant de pouvoir avoir accès au crédit, et dont le bon remboursement des premiers emprunteurs d'un groupe conditionnait la distribution de crédit aux suivants. La caution solidaire ainsi établie entre les membres de chaque groupe devait entretenir une pression sociale au remboursement s'exerçant sur chaque individu, augmentant la probabilité qu'ils fassent un « bon » usage des fonds empruntés.

Le prêt de groupe a néanmoins progressivement perdu de son importance dans les opérations de la banque, et les microcrédits ont été de façon croissante individualisés. Alors que la Grameen Bank connut une crise à la fin des années 1990, un nouveau modèle

---

[263] Mader (2015, p. 44-49) fait remonter l'origine du microcrédit aux années 1900 et à la création de coopératives de crédit par les Britanniques dans les pays colonisés d'Asie du Sud.

[264] Servet (2006, p. 12) indique qu'avant la Grameen Bank, les organisations Opportunity International en Colombie (dès 1971) et Accion International au Brésil (dès 1973) distribuaient déjà des microcrédits.

[265] Comité Nobel, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-facts.html

[266] « the only place you would be able to see poverty is in the poverty museums »

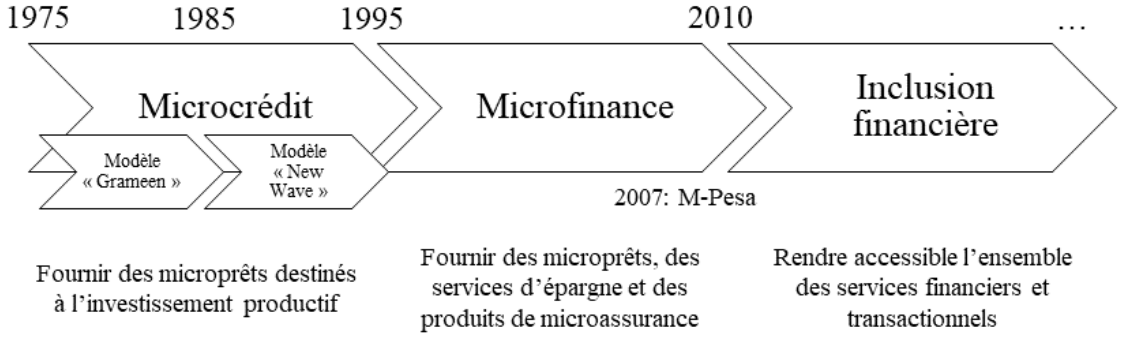
[267] La gamme des taux offerts par les IMF peut être très large, puisqu'en Afrique de l'Ouest, les taux ont pu aller de 1 à 60 % (Servet 2006, p. 251). Il peut aussi être particulièrement élevé : au Mexique, il a pu être de 130 % (dos Santos et Harvold Kvangraven 2017).

faisait déjà l'objet d'une intense promotion de la part des acteurs institutionnels du développement : celui du microcrédit « new wave » (Bateman et Chang 2009; Mader 2015). Dans ce cadre, le succès du microcrédit était vu comme lié à la performance financière des institutions de microfinance (IMF), qui devaient donc pouvoir s'autofinancer, à la différence de la Grameen Bank et des autres IMF de la première génération qui étaient largement dépendantes du soutien des bailleurs de fonds ou des institutions publiques pour leurs opérations. Ce passage à un modèle davantage guidé par les principes marchands a entraîné la concentration du secteur et son intégration plus étroite avec la finance traditionnelle, non sans conséquences sur les modalités de son action et sur son impact.

Après une première phase durant laquelle l'accent était placé principalement sur les prêts, il apparut plus clairement que les pauvres n'avaient pas besoin seulement de crédit, et que les IMF pouvaient fournir une gamme plus diversifiée de services financiers à leurs clients. Au milieu des années 1990, on commença donc à parler non plus de microcrédit mais de microfinance : le champ des interventions financières s'en trouvait avec celle-ci étendu. Au crédit sont adjoints des services d'épargne, via lesquels les IMF collectent davantage de fonds. Si une épargne forcée pouvait déjà être exigée en amont du microcrédit, il s'agit dans ce cas de produits d'épargne volontaire, flexibles dans leurs modalités de dépôts. Des services de microassurance ont également été développés (par exemple pour les accidents de la vie, ou pour les récoltes en milieu rural), mais ce type de produit n'a été adopté que de façon marginale. Ce mouvement d'élargissement du champ des interventions financières s'est ensuite poursuivi pour aboutir au projet d'inclusion financière qui, au-delà de la fourniture de produits financiers particuliers, vise à rendre accessible aux plus pauvres l'ensemble des services financiers disponibles, à leur offrir des services de transferts, et à les intégrer plus étroitement au système de paiement. Les services qui doivent être offerts ne sont donc plus seulement financiers mais également transactionnels.

En résumé, on a donc trois générations dans les interventions financières en direction des plus pauvres, dont l'inclusion financière est la dernière en date. Plutôt qu'un projet totalement nouveau, celle-ci s'inscrit plutôt dans le prolongement d'un projet initié il y a déjà près de cinquante ans avec le microcrédit, renouvelé avec la microfinance et aujourd'hui étendu. La figure suivante synthétise cette évolution et les objectifs de chaque génération.

Figure 39 : Continuité historique microcrédit – microfinance – inclusion financière et objectifs de chaque génération



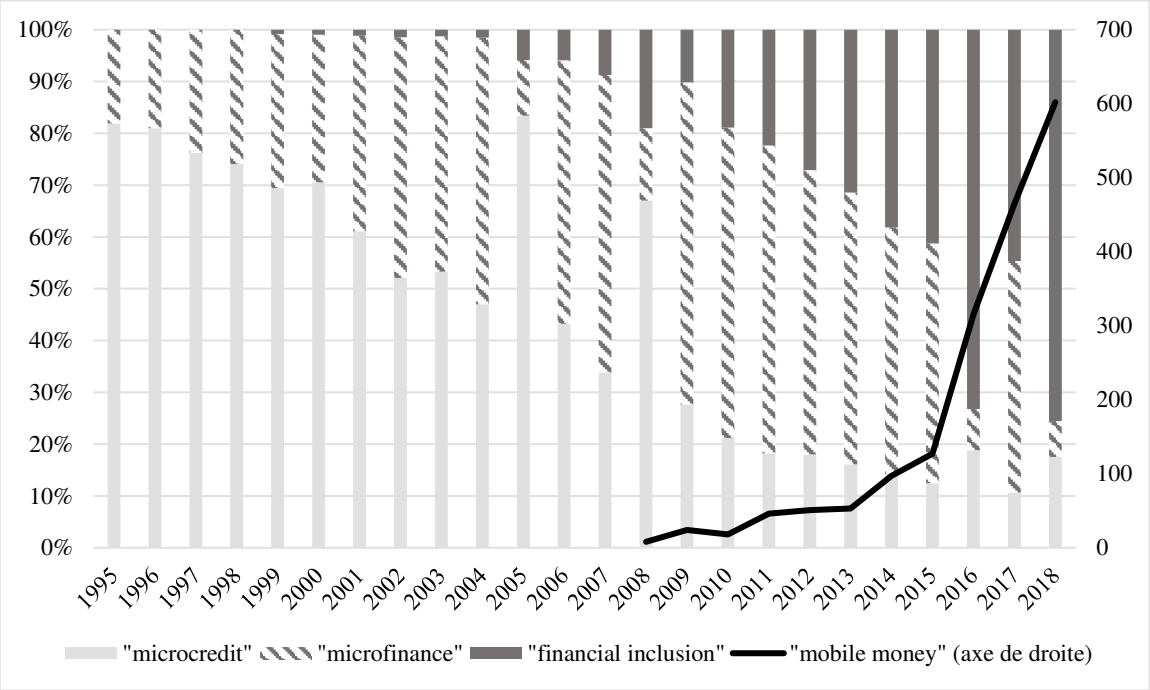
Source : auteur

Chaque génération ne remplace pas la précédente dans la pratique des interventions financières, mais vient progressivement en étendre la portée. En tant que labels, chaque génération se substitue par contre à la précédente, ce qui est particulièrement visible dans les discours des acteurs. La figure suivante rend compte de cette évolution : elle retrace l'évolution de la place respective de chaque génération à partir de leurs occurrences dans la presse internationale[268]. On voit que la place du microcrédit, d'abord prépondérante, n'a fait que se réduire jusqu'aujourd'hui. Durant ce déclin, on peut remarquer deux sursauts : l'un en 2005 du fait de l'organisation de l'année internationale du microcrédit (qui intervient quelque peu tardivement compte tenu de l'évolution du secteur[269]), et l'autre en 2008 du fait de la médiatisation de plusieurs crises d'impayés en différentes régions du monde. Alors que la place du microcrédit diminue, celle de la microfinance augmente dans le même temps, pour devenir prépondérante avant d'être à son tour supplantée dans la période récente par l'inclusion financière. Son essor est concomitant à la croissance rapide des références à la monnaie mobile, suite à son lancement au Kenya en 2007. Avec la succession de ces générations, c'est bien un changement de paradigme qui est à l'œuvre.

[268] Sur ce sujet médiatisé et dont les acteurs sont souvent en quête de légitimité (ce qui les amène à prendre des positions publiques), la presse est un moyen pertinent pour rendre compte de son évolution.

[269] Elle était proposée depuis 1998 (Mader 2015, p. 63).

Figure 40 : Évolution de l'importance de chaque génération d'intervention financière dans la presse internationale



Source : auteur, données : Factiva[270]

L'avènement de l'inclusion financière à la suite de la microfinance tient beaucoup, comme on va le voir maintenant, aux limites de cette dernière.

1.1.2. Un projet né des désillusions de la microfinance

Malgré la ferveur de Muhammad Yunus, et l'enthousiasme généralisé qui a accompagné l'introduction du microcrédit et le développement de la microfinance, leur impact sur la réduction de la pauvreté reste malheureusement une question toujours en suspens (Doligez et al. 2016; Mader 2016b; Coquart 2016). On peut d'abord constater que la possibilité de tirer des conclusions univoques quant à l'impact de la microfinance en général et du microcrédit en particulier apparaît au minimum incertaine[271]. Duvendack et al. (2011), sur la base d'une revue systématique de la littérature portant sur le microcrédit, concluent que « nous ne pouvons ni confirmer ni infirmer que la

[270] Pour chaque année de la période, on a en moyenne 13 500 mentions de l'une des trois générations. On compte un maximum de 38 812 résultats pour l'année 2017. Pour 2018, les données couvrent la période jusqu'au 12 juin. Le nombre de références à l'expression « mobile money » a été extrapolé à partir du nombre de celles constatées à cette date.

[271] On retrouve à ce sujet les problématiques développées au chapitre 4 quant à la notion d'impact : celui-ci est nécessairement conditionné aux modalités de l'intervention et à son contexte, spécifique à un lieu et un groupe social.

microfinance est favorable aux pauvres »[272]. Stewart et al. (2012), dans une seconde revue systématique couvrant l'ensemble du champ de la microfinance, concluent quant à eux :

> « La nature diverse des preuves rend difficile de tirer des conclusions ; cependant, il est clair que le microcrédit et la micro-épargne peuvent réduire la pauvreté, mais pas dans toutes les circonstances ni pour tous les clients. Compte tenu de ces résultats variés, il est important de déterminer s'il existe un risque de préjudice en offrant l'un ou l'autre de ces services »[273] (Ibid., p. 96)

Les méthodes expérimentales n'ont pas davantage permis de prouver l'impact positif du microcrédit : pour le J-PAL et l'IPA (2015), et sur la base de sept évaluations randomisées conduites dans six différents pays, il apparaît que « le microcrédit n'a pas un impact transformateur sur la pauvreté »[274] et que « l'accès au microcrédit n'a pas conduit à une augmentation substantielle des revenus »[275]. Les études d'impact font plutôt apparaître le caractère incertain des impacts de la microfinance. Pendant qu'un programme aura des résultats positifs en un lieu, sa réplication pourra s'avérer négative ailleurs. Les impacts sont liés à un ensemble de facteurs qui vont varier avec les contextes et les programmes : si la microfinance a bien connu des réussites, celles-ci apparaissent en définitive comme hautement contingentes. La réalisation de la chaîne d'impact microprêt – investissement productif – augmentation des revenus – élévation du niveau de vie dépend donc d'un certain nombre de conditions, qu'il s'agit de ne pas ignorer.

L'apparent succès du microcrédit pendant sa première période de développement a en grande partie été basé sur une mesure erronée de sa réussite. Durant longtemps l'indicateur principal a en effet été le taux de remboursement, cette mesure étant censée rendre compte de la satisfaction des clients des IMF. Mais cet indicateur apparaît réducteur dès lors qu'on s'intéresse aux trajectoires des individus ayant emprunté et aux diverses stratégies qu'ils peuvent mettre en œuvre pour être en capacité de rembourser. Si le remboursement peut effectivement être le fruit de la création ou du développement d'une activité génératrice de revenus, comme le prévoit le modèle théorique du microcrédit, il peut aussi être expliqué par de multiples autres raisons. Il est par exemple

---

[272] « we can neither support nor deny the notion that microfinance is pro-poor and pro-women »

[273] « The varied nature of the evidence makes it difficult to draw conclusions; however, it is clear that both micro-credit and micro-savings can reduce poverty but do not in all circumstances or for all clients. Given these varied results, it is important to consider whether there is potential for harm in offering either of these services »

[274] « microcredit does not have a transformative impact on poverty »

[275] « Microcredit access did not lead to substantial increases in income. »

possible que le client ait réemprunté auprès d'une autre IMF ou de ses proches, qu'il ait décapitalisé, qu'il ait fait endurer des conditions de travail plus dures à ses employés (souvent familiaux), qu'il ait déscolarisé l'un de ses enfants, etc. Pour une même performance du point de vue de l'IMF, les impacts sur les individus peuvent donc être contrastés et en contradiction avec les objectifs initiaux du microcrédit. Servet (2015c) identifie ainsi onze conditions nécessaires pour que le microcrédit participe effectivement à la réduction de la pauvreté. Ces conditions, résumées dans le tableau suivant, doivent être réalisées aux niveaux micro, méso et macroéconomique.[276]

Tableau 12 : Conditions nécessaires pour que le microcrédit contribue à la réduction de la pauvreté

Niveau	Condition
Micro	Les clients des IMF doivent être pauvres (ou les revenus des plus riches bénéficiant du microcrédit doivent avoir un effet positif sur les revenus des plus démunis). Le prêt doit être effectivement employé par les emprunteurs à accroître leurs capacités productives et non leur consommation considérée comme économiquement improductive. Si un investissement est réalisé, il doit exister des débouchés pour l'activité ainsi financée. Les modalités du prêt doivent être adaptées aux besoins financiers des emprunteurs et à leur situation. Le coût financier du prêt doit être inférieur au bénéfice monétaire de l'activité additionnelle génératrice de revenus qu'il finance. Celui ou celle qui mène l'activité doit avoir, au-delà de la question des débouchés, des capacités managériales et techniques suffisantes pour réussir. Il est nécessaire que les microentrepreneurs soient capables de s'exposer à un niveau supérieur de risques.
Méso	Le gain des bénéficiaires de microcrédit ne doit pas se faire au détriment d'autres microentrepreneurs. Le rendement moyen des micro-activités doit être supérieur à celui d'activités plus capitalistiques.
Macro	La dépense réalisée grâce aux microprêts ne doit pas se traduire par une importation des biens provoquant une fuite de ressources. Les intérêts acquittés par les emprunteurs ou les dividendes versés par les banques locales de microcrédit aux détenteurs de leurs titres ne doivent pas entraîner un drainage des ressources préjudiciable à l'économie nationale.

Source : adapté de Servet (2015)

[276] On y retrouve des dimensions géographiques telles que celles vues au chapitre 3, la microfinance pouvant être à l'origine d'une fuite des ressources depuis les territoires où elle se déploie.

Au-delà du caractère incertain de son impact, la microfinance bénéficie en fait plutôt à une minorité relativement privilégiée, plutôt qu'aux plus pauvres (Servet 2006; Servet 2015c; Guérin 2015). Les modalités des prêts sont de toute façon souvent peu adaptées aux besoins des microentrepreneurs, notamment en termes de délais de paiement : les remboursements doivent commencer dès le décaissement du prêt, alors que la génération d'un revenu supplémentaire (dans le cas d'un investissement productif) intervient nécessairement avec un certain délai. La très grande majorité des microprêts est par ailleurs utilisée à des fins de consommation, et non à des fins productives comme ils sont censés l'être. Cela peut se traduire pour les individus par un cercle vicieux d'endettement, les entraînant dans des dynamiques de cavalerie financière dans lesquelles de nouvelles dettes servent à rembourser les anciennes (Roesch et Helies 2010). Alors que la microfinance était notamment censée permettre à ses clients de se libérer des « usuriers », il n'y a en fait pas de substitution : la microfinance formelle vient simplement augmenter l'offre globale de crédit, alimentant ainsi la « jonglerie » financière (Guérin, Morvant-Roux et Villarreal (eds.) 2014). Le surendettement des clients des IMF ainsi que la saturation de ses marchés expliquent en grande partie les diverses crises d'impayés qui ont touché le secteur en plusieurs régions du monde (Guérin, Labie et Servet (eds.) 2015).

Pour certains de ses détracteurs, le microcrédit n'est même pas souhaitable du point de vue du développement économique. Il perpétuerait en effet une économie de l'informalité, faite d'auto-emploi, de microentreprise, de petit commerce, soit une économie dépourvue d'industrie, pourtant nécessaire à une dynamique de croissance solide. Les microentreprises font d'abord face un problème de demande solvable, alors que les marchés locaux sur lesquels elles se placent sont déjà saturés (Guérin et Servet 2015). Pour Bateman (2010), la « loi d'airain de la microfinance » fait que celle-ci tarit les autres types de financement, dont notamment ceux orientés vers les petites et moyennes entreprises, qui sont pourtant les plus pourvoyeuses d'emplois et de croissance. Le microcrédit serait alors contre-productif par rapport à son objectif initial. Le secteur de la microfinance s'est de plus éloigné de son projet philanthropique originel. D'une initiative altruiste (Yunus 1999), le secteur a de façon croissante recherché la rentabilité, ce qui s'est fait aux dépens de son objectif de lutte contre la pauvreté. Cette dynamique a entraîné la concentration du secteur, ainsi que sa financiarisation. La course à la rentabilité

a entraîné le dévoiement d'un certain nombre des acteurs de la microfinance[277], au détriment des pauvres qu'ils étaient censés servir.

L'inclusion financière naît donc dans un contexte de profonde remise en question interne et externe de la microfinance. Pour certains, l'inclusion financière aurait alors comme principal objectif la relégitimation et le maintien d'un secteur largement discrédité (Bateman 2012). Malgré un nouveau visage, la tension inhérente au secteur – outil d'émancipation ou de prédation – n'a pas disparu avec l'avènement de l'inclusion financière.

1.1.3. Le renouvellement d'un projet éculé, qui en conserve les mêmes tensions

L'évolution du secteur du microcrédit et de la microfinance qui vient d'être brièvement décrite amène à y distinguer deux approches principales et antinomiques de la fourniture de services financiers aux pauvres : une approche sociale et une approche commerciale. L'approche sociale se place dans le prolongement du projet initial du microcrédit et a un objectif affirmé de réduction de la pauvreté qui se concrétise dans ses modalités d'action. Ses institutions, de tailles généralement réduites, relèvent souvent de statuts coopératifs ou associatifs, peuvent être à but non lucratif et leur action peut s'articuler à celle du secteur public. L'approche commerciale fait primer l'efficacité des techniques financières mises en œuvre, aux dépens de leur impact sur la pauvreté. Ses structures, à but lucratif, sont le plus souvent d'envergure nationale voire internationale, conduisent leurs activités indépendamment des politiques publiques de développement mais sont étroitement connectées au système financier international. La coexistence de ces deux approches entraîne une tension entre une logique de solidarité et une logique de profitabilité : les services financiers qui sont fournis constituent dans un cas des outils d'émancipation, dans l'autre des outils de prédation.

Cette tension se retrouve dans la construction du projet d'inclusion financière et peut être illustrée par le rapprochement de deux publications qui en sont fondatrices. La première est le rapport « Building Inclusive Financial Sectors for Development », publié par les Nations Unies (2006). Elle est le résultat d'un processus consultatif conduit par le

[277] Certains ont même adopté des pratiques illégales à des fins d'enrichissement (Sinclair 2012).

Fonds d'équipement des Nations Unies[278] et le Bureau du financement du développement[279] du Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies[280] : « L'intention était d'élaborer une publication qui aiderait les décideurs et les autres parties prenantes à mieux réfléchir à leurs approches pour encourager le développement de secteurs financiers inclusifs. »[281] (FfD Office et UNCDF 2005). La publication issue de ce travail devint connue sous le nom de « Blue Book », de par sa couverture aux couleurs des Nations Unies. La seconde est « Access for All: Building Inclusive Financial Systems », publié par le CGAP (Helms 2006b). Elle « reflète l'expérience collective du CGAP » (Ibid., p. vii), institution relevant de la seule Banque Mondiale (bien qu'elle se présente comme une plateforme partenariale globale)[282]. Les deux publications relèvent donc de deux démarches différentes, et entretiennent en même temps une forte ressemblance tant dans leurs titres que dans leurs couvertures : le rapport du CGAP arbore une teinte identique à celui des Nations Unies, l'un affiche en filigrane le logo de l'organisation internationale, l'autre des cercles concentriques qui rendent les deux très semblables. Bref, la ressemblance entre les deux publications apparaît trop manifeste pour qu'elle soit fortuite, alors qu'elles ont toutes deux été publiées presque en même temps. Les préfaciers du Blue Book des Nations Unies relèvent que « Même avant sa publication, le livre a acquis une certaine notoriété dans l'industrie de la microfinance »[283]. Il est alors vraisemblable que la publication du CGAP visait à prendre le contre-pied de celle des Nations Unies, tant les deux s'opposent. La ressemblance visuelle entre les deux publications ne manquerait pas d'entretenir la confusion sur la véritable origine du Blue Book.

Il était important pour le CGAP d'arriver à préempter une partie du débat normatif sur l'inclusion financière, tant le Blue Book des Nations Unies remet en cause l'approche strictement commerciale de la microfinance, dont le CGAP s'était fait un promoteur particulièrement actif. Les auteurs du Blue Book posent d'emblée que « Le point de départ de la discussion sur la création de secteurs financiers inclusifs est la reconnaissance du fait que les principales institutions financières à but lucratif ont largement ignoré le

[278] United Nations Capital Development Fund - UNCDF
[279] FdD office
[280] UN Department of Economic and Social Affairs - UNDESA
[281] « The intention was to develop a publication that would help policy makers and other stakeholders better think through their approaches to encouraging the development of inclusive financial sectors. »
[282] Voir Mader (2015, p. 58-60).
[283] « Even before publication, the book has gained some notoriety in the microfinance industry »

segment inférieur du marché. »[284] (United Nations 2006, p. 7). Les entités commerciales sont vues comme guidées principalement par des critères de rentabilité et non d'impact envers les plus pauvres. Les structures de gouvernance des institutions financières sont jugées importantes pour assurer leur mission, et l'importance des petites organisations est reconnue. Les auteurs jugent qu'il faut une pluralité de fournisseurs de services financiers, y compris des organisations non gouvernementales et des acteurs publics (banques publiques, services bancaires postaux, banques de développement, …) : « les institutions publiques jouent un rôle prépondérant dans la fourniture de services financiers aux personnes pauvres et à faible revenu »[285] (Ibid., p. 13) et « Plusieurs types de prestataires de services financiers (privés, à but non lucratif et publics) peuvent très bien coexister dans des économies compétitives. »[286] (Ibid., p. 18). Les gouvernements sont considérés comme ayant un rôle important : outre la fourniture directe de services financiers, ils peuvent aussi subventionner certains acteurs[287] ou certains secteurs, et instaurer des plafonds sur les taux d'intérêt, ou des règles visant la protection du public. Les auteurs voient de « bonnes raisons » à la règlementation du secteur financier, arguant que par rapport à la théorie des marchés efficients, « la finance est un cas particulier » (Ibid., p. 140). Limiter l'entrée de certains acteurs sur le marché des services financiers peut donc être justifié pour assurer la qualité des services fournis. Les dépenses publiques en faveur des secteurs sociaux, du développement humain et des infrastructures doivent compléter les politiques d'inclusion financière, et un environnement des affaires accommodant n'est pas une condition suffisante à ce que soient fournis des services financiers inclusifs. Enfin, le Blue Book va jusqu'à faire référence à l'économie politique du développement, reconnaissant que les réformes à mener peuvent faire « partie intégrante d'une lutte politique plus large »[288] (Ibid., p. 20).

Le message véhiculé par le rapport du CGAP est quant à lui tout autre. Trois des onze « Principes clés de la microfinance », rappelés en début de rapport, s'opposent d'emblée à ce qui est avancé par le Blue Book :

---

[284] « The starting point for discussion regarding building inclusive financial sectors is the recognition that mainstream for-profit financial institutions have largely ignored the lower segment of the market. »

[285] « state-owned institutions have a dominant role in providing financial services to poor and low-income people »

[286] « Multiple types of financial service providers (private, non-profit, and public) may very well coexist in competitive economies. »

[287] Est reconnu le fait que moins de 5 % des IMF sont en capacité de couvrir leurs coûts.

[288] « part and parcel of a broader political struggle »

> « Il est possible et nécessaire d'assurer la viabilité financière de la microfinance pour pouvoir toucher un grand nombre de pauvres. […] Le plafonnement des taux d'intérêt est néfaste pour les pauvres à qui il rend plus ardu l'accès au crédit. […] Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement. » (Helms 2006a, p. xi-xii)

Plutôt que la prudence, c'est l'enthousiasme qui est de mise à l'égard de l'évolution du secteur : « le tableau est saisissant », notamment grâce à des « prestataires de microfinance opérant de manière rentable » (Ibid., p. viii). Compte tenu des impacts positifs importants mis en avant pour le microcrédit, l'optimisme est de rigueur vis-à-vis des perspectives ouvertes par l'inclusion financière : « Si le microcrédit à lui seul produit un tel impact, alors l'accès à une gamme de services plus vaste améliorera probablement les conditions de vie des personnes pauvres de façon encore plus frappante. » (Ibid., p. 37). Il est néanmoins concédé que des avancées restent à réaliser en vue de l'établissement de systèmes financiers inclusifs, dont la mise en place requiert dans ce cas un environnement marchand concurrentiel : « Ce n'est que lorsque l'offre [de services financiers] commencera à répondre à la demande que les personnes pauvres disposeront de moyens pour contrôler leur vie financière et tracer leur propre chemin pour sortir de la pauvreté. » (Ibid.). L'État n'a pas de rôle direct à jouer, si ce n'est de garantir ce cadre : « la meilleure contribution que puisse apporter l'État consiste à assurer un environnement politique favorable à l'essor de prestataires de services financiers divers et concurrentiels » (Ibid., p. 103).

Deux visions s'opposent donc clairement dès ses débuts quant aux modalités à suivre pour la réalisation du projet d'inclusion financière, mais aussi quant aux rôles des acteurs qui doivent la réaliser, et aux perceptions de ceux qui doivent en bénéficier. Une analyse de similitude[289] des deux textes révèle la différence flagrante qu'il y a notamment dans la considération accordée aux pauvres. Pour les auteurs du Blue Book des Nations Unies, les pauvres sont avant tout des « personnes », alors que l'analyse de similitude montre que pour le CGAP, les pauvres sont des « clients ». [290] Les exclus représentent en effet un marché dont la taille a crû à chaque génération : du microcrédit, à la microfinance et jusqu'à l'inclusion financière, à mesure que les services financiers leur étant destinés

[289] Ce type d'analyse de données textuelles est appropriée à l'étude des représentations sociales (Bouriche 2005), et permet en particulier de faire apparaître les associations structurant un corpus.

[290] Les graphes des analyses de similitude des deux textes, générés avec le logiciel IRaMuTeQ, sont disponibles en Annexe 11 et Annexe 12, p. 421 et 422.

ont été diversifiés. Alors que le microcrédit n'avait comme clientèle potentielle que les personnes en capacité d'emprunter, « La définition des clients de la microfinance s'étend maintenant à toute personne n'ayant pas accès aux services financiers. » (Ibid., p. 36). Cela constitue une opportunité importante pour les opérateurs commerciaux qui fournissent ces services financiers, compte tenu des « excellents rendements de la clientèle pauvre » (Ibid., p. viii). À mesure que des nouveaux services sont fournis aux populations, tels que les services de transferts par exemple, c'est aussi de nouvelles opportunités de profits qui émergent pour les opérateurs de ces services.

On peut aujourd'hui affirmer qu'entre l'approche sociale des Nations Unies et l'approche commerciale du CGAP, c'est bien cette dernière qui est devenue prédominante, pour ne pas dire hégémonique. Si des stratégies nationales d'inclusion financière sont définies par de nombreux gouvernements, ce sont quasi exclusivement des opérateurs privés qui doivent en assurer la mise en œuvre. En particulier, il n'existe à notre connaissance qu'un seul système de monnaie mobile publique dans le monde[291]. C'est pourtant celle-ci qui occupe une place centrale dans le projet d'inclusion financière et qui doit en permettre la réalisation. C'est aussi la monnaie mobile qui fait la spécificité du projet d'inclusion financière par rapport aux générations qui l'ont précédé.

1.1.4. Un projet distinct car fondamentalement monétaire

L'objectif d'inclusion, entendu comme l'inclusion des plus pauvres à la finance formelle, est présent depuis les débuts des interventions financières en direction de ces populations. Le microcrédit visait bien à éloigner du secteur financier informel, à arracher des « usuriers », les personnes qui avaient besoin d'emprunter. Cet objectif d'inclusion devait être réalisé par l'établissement de nouvelles modalités de fourniture des services financiers. C'est toujours le même moyen qui est utilisé aujourd'hui, avec de nouvelles modalités techniques : la téléphonie mobile, qui permet de se passer de l'infrastructure d'agences – bancaires ou non – qui étaient jusque-là nécessaires.

Si la thématique de l'inclusion est présente de longue date, le *projet d'inclusion* financière à proprement parler (c'est-à-dire en tant que troisième génération

[291] Il s'agit du Dinero electrónico, mis en place par la Banque centrale d'Équateur (dans un contexte d'économie dollarisée) (Paez et Ponsot 2015).

d'intervention financière), doit être caractérisé de façon spécifique et identifié en tant que tel. Le Blue Book, qui fonde en partie ce projet, notait que :

> « De nombreux praticiens du développement et institutions financières estiment que nous sommes dans un changement de paradigme de la microfinance à la finance inclusive – du soutien à des institutions de microfinance distinctes à des initiatives visant à créer des secteurs financiers inclusifs. La finance inclusive reconnaît qu'un continuum de prestataires de services financiers travaillent dans le cadre de leurs avantages comparatifs respectifs pour servir les personnes pauvres et à faible revenu ainsi que les micro et petites entreprises. »[292] (United Nations 2006, p. 5)

L'inclusion financière relèverait donc d'abord d'un renouvellement des acteurs œuvrant dans le domaine de la fourniture de services financiers aux plus pauvres, c'est-à-dire au-delà des banques et des IMF. Les « prestataires de services financiers ayant le meilleur avantage comparatif » s'avèreront effectivement être des prestataires jusque-là absents du domaine : les opérateurs téléphoniques, qui ont acquis un avantage sur les acteurs précédents grâce à la monnaie mobile, à l'instar de Safaricom avec M-Pesa. Cette technologie leur permet de devenir opérateurs financiers à des coûts bien inférieurs à ceux que devaient assumer les acteurs historiques. L'objectif du projet d'inclusion financière étant de *rendre accessible à tous l'ensemble des services financiers*, cet objectif n'est réalisable que par la monnaie mobile. C'est elle qui rend possible l'inclusion financière universelle souhaitée par la Banque Mondiale et d'autres acteurs institutionnels du développement. Le projet d'inclusion financière est donc indissociable de la monnaie mobile : c'est elle qui en permet la réalisation, et c'est elle qui en fait la spécificité. Il faudrait donc pour être précis parler d'« inclusion financière numérique » (Mas et Porteous 2014; Lauer et Lyman 2015).

Le tournant monétaire qui viendrait avec l'inclusion financière était en 2006 (soit à la veille du lancement de M-Pesa) bien anticipé par le CGAP, qui faisait des systèmes de paiement la nouvelle frontière des acteurs du secteur :

> « Dans de nombreux pays, les systèmes de paiement ne permettent pas aux clients pauvres (et à d'autres clients) de transférer de l'argent à l'intérieur du pays d'une façon sûre, rentable et efficiente. Néanmoins, les perspectives qui s'offrent à certains pays

[292] « Many development practitioners and financial institutions believe that we are in the midst of a paradigm shift from microfinance to inclusive finance — from supporting discrete microfinance institutions (MFIs) and initiatives to building inclusive financial sectors. Inclusive finance recognizes that a continuum of financial services providers work within their comparative advantages to serve poor and low-income people and micro and small enterprises. »

de faire un bond technologique et mettre en œuvre des systèmes avancés de paiement électronique peuvent contribuer à résoudre ce problème à l'avenir, en offrant potentiellement des services de paiement à des centaines de millions d'individus. » (Helms 2006a, p. 81)

Le rôle important que sera amené à jouer la monnaie mobile y était également présagé :

« Des pays aussi divers que l'Afrique du Sud, les Philippines et le Kenya introduisent aujourd'hui des services bancaires accessibles par la téléphonie mobile, ce qui pourrait permettre aux clients pauvres de déposer de l'argent, de rembourser des prêts, de payer des factures et de transférer de l'argent à des parents sans être obligés de quitter leur village ou d'ouvrir des comptes bancaires formels. » (Ibid., p. 162)

Replacer l'inclusion financière dans la continuité des précédentes formes d'interventions financières, tout en en relevant les ruptures qu'elle introduit, comme nous l'avons fait ici, permet d'en saisir plus précisément les enjeux. Le projet d'inclusion financière se distingue en particulier par le fait qu'il ne se limite pas à la fourniture de services financiers (comme les deux générations précédentes), mais qu'il a également pour objectif la mise en place d'une infrastructure transactionnelle, c'est-à-dire d'une infrastructure monétaire devant être plus adéquate à la réalisation des bénéfices économiques qui sont visés. Comme nous l'avons vu précédemment, c'est bien d'une circulation de la monnaie rendue plus efficace que doivent advenir les principaux bénéfices de la monnaie mobile[293]. L'inclusion financière est donc une entreprise de transformation de la monnaie elle-même. C'est selon nous la principale caractéristique qui distingue l'inclusion financière de la microfinance et du microcrédit, et qui la singularise.

1.2. Spécification de l'approche dominante de l'inclusion financière

Compte tenu de l'importance donnée dans l'agenda international du développement au projet d'inclusion financière, il est nécessaire de le questionner, surtout alors qu'il apparaît souvent comme étant autojustificateur. En effet, comme le fait remarquer Mader (2016c, p. 63), « qui pourrait être en faveur de l'exclusion

[293] Voir chapitre 4, sous-section 1.1, p. 216.

financière ? »[294]. Il faut néanmoins dépasser l'apparente louabilité de ce projet, et le caractériser de façon à en révéler le sens. Quelles en sont les justifications, et comment sont appréhendés pauvreté et développement dans ce cadre ? Les modalités de mise en œuvre du projet d'inclusion financière révèlent le diagnostic partagé par ses acteurs vis-à-vis de la pauvreté et de ses causes.

1.2.1. Le développement économique entendu comme processus individuel marchand

Le bénéficiaire de l'inclusion financière aujourd'hui, tout comme le bénéficiaire du microcrédit et de la microfinance hier, est un individu. C'est l'individu qui doit, grâce aux outils financiers qui lui sont rendus accessibles et dont il est censé faire un usage adéquat, à la fois accroître son revenu et son niveau de vie, et participer dans le même temps au processus global de développement économique. Il est attendu que l'adoption et l'usage des outils financiers au niveau microéconomique résultent en des bénéfices au niveau macroéconomique[295]. Le moteur du processus de développement économique doit dans ce cas être la microentreprise. L'inclusion financière vise en premier lieu à permettre aux individus de développer ou de créer une activité productive selon une démarche d'entrepreneuriat que chacun est réputé pouvoir mettre en œuvre :

> « Je crois que tous les êtres humains sont de potentiels entrepreneurs. Certains d'entre nous ont l'occasion d'exprimer ce talent, certains d'entre nous n'ont jamais l'occasion de l'essayer à cause de la façon dont nous sommes amenés à imaginer qu'un entrepreneur est quelqu'un de très spécial et de différent du reste d'entre nous. »[296] (Yunus 1999)

L'accent est placé sur l'entrepreneuriat individuel depuis les débuts du microcrédit et il se trouve aujourd'hui réaffirmé. Derrière celui-ci réside l'hypothèse qu'il y a un important potentiel de croissance et de développement dans l'expansion d'une économie faite d'entrepreneurs individuels. Hulme et Mosley (1996), constatant les difficultés de financement des activités productives pour les populations aux revenus les plus faibles, déplorent cette situation en soulignant que « Cela est plus que dommage, car le potentiel

---

[294] « who could ever be in favour of financial exclusion? »

[295] Voir les chaines d'impact de la monnaie mobile en Figure 26, p. 221.

[296] « I believe that all human beings are potential entrepreneurs. Some of us get the opportunity to express this talent, some of us never get a chance to try it out because of the way we are made to imagine that an entrepreneur is someone enormously special and different from the rest of us. »

de la "microentreprise" […] est colossal. »[297] (Ibid., p. 1, nos italiques). La figure de l'entrepreneur est ainsi érigée de façon croissante en idéal à atteindre (voir par exemple Severino et Hajdenberg 2016), et les individus sont mis face à l'injonction d'être les entrepreneurs de leur propre développement. Cette approche fait donc reposer la responsabilité du développement sur les individus eux-mêmes, réputés être en capacité de négocier de façon autonome leur sortie de la pauvreté (pendant que les États doivent laisser ces entrepreneurs s'exprimer) :

> « Les services financiers [...] peuvent aider à placer des ressources et des moyens entre les mains des pauvres et des personnes à faible revenu eux-mêmes, en leur donnant la capacité de prendre ces décisions quotidiennes et de négocier eux-mêmes leur sortie de la pauvreté. » (Helms 2006a, p. 1)

S'il est aisé de construire un story-telling positif à partir de quelques success-stories[298], on est loin de pouvoir donner à celles-ci un caractère systémique, et leur capacité à le devenir paraît questionnable. En Afrique subsaharienne, le dynamisme et la créativité entrepreneuriaux sont indéniables, mais il est par contre incertain qu'ils suffisent à fonder un modèle de développement à même de répondre aux enjeux et aux besoins de la région. Non seulement l'auto-emploi a une productivité plus faible que les autres formes productives, mais croissance et développement n'ont jamais été permis par l'agrégation d'activités individuelles marchandes. Ils ont plutôt eu tendance à être le résultat d'investissements sectoriels, d'institutions et des dynamiques collectives (Chang 2002; Chang et Grabel 2014). Et derrière la figure unique de l'entrepreneur se cache en fait une diversité de situations : seule une faible part des entrepreneurs le sont par choix, les autres l'étant par nécessité (Margolis 2014). Les activités informelles constituent souvent la seule option disponible pour générer des revenus (modiques pour l'essentiel). Seule une faible part des entreprises, les plus performantes, génère la majeure partie des gains économiques (Nightingale et Coad 2014).

L'inclusion financière peut donc se résumer à la fourniture des moyens d'un capitalisme populaire fait de micro-entrepreneuriat et d'auto-emploi. L'individu-entrepreneur, une fois financièrement inclus, est réputé avoir en sa possession tous les

---

[297] « This is more than a pity, since the potential for such 'microenterprise' […] is colossal. »

[298] Une méthode largement utilisée déjà pour la promotion du microcrédit : des femmes le plus souvent, sont présentées par leur prénom, avant que ne soit expliquée la façon dont leur vie a été transformée grâce au microcrédit. Cette personnification génère l'empathie, sans que ces exemples isolés ne renseignent sur l'impact global de l'intervention.

moyens de son accomplissement. Le processus de développement ne serait qu'individuel et se trouve réduit à ses seules dimensions marchandes.

1.2.2. La pauvreté restreinte au manque d'outils financiers

Différents types d'arguments sont utilisés pour justifier du projet d'inclusion financière. Certaines publications usent d'abord de l'argument du bon sens : « Comme tout le monde, les personnes pauvres ont besoin d'accéder à une vaste gamme de services financiers » (Helms 2006a, p. 36, nos italiques). Ces publications (au premier rang desquelles celles du CGAP) présument souvent de ce que les pauvres désirent, en voyant dans leur exclusion un souhait d'inclusion : « Plus de 3 milliards de pauvres souhaitent avoir accès aux services financiers élémentaires essentiels pour faire face aux conditions précaires de leur existence. » (Ibid., p. xi, nos italiques) Ici, les chiffres du nombre de personnes n'ayant pas accès aux services financiers sont assimilés au nombre de personnes souhaitant en faire usage. Cela est justifié par le fait qu'un tel accès soit considéré comme partie intégrante des besoins des individus : « une gamme variée d'institutions financières offre aux pauvres un accès permanent aux différents services financiers dont ils ont besoin » (Ibid., nos italiques). En effet, selon cette optique, c'est le manque d'accès aux services financiers qui entrave l'accomplissement des personnes : il « empêche les populations pauvres et à faible revenu de prendre des décisions quotidiennes qui semblent évidentes à la plupart » (Ibid., p. 1). Pour certains, l'inclusion financière relèverait alors des droits humains fondamentaux (Queralt 2016).

Outre l'argument du bon sens, l'argument d'autorité est également souvent utilisé, la justification de l'importance de l'inclusion financière étant alors peu étayée : « nous savons que l'accès à un système financier performant peut favoriser l'autonomie économique et sociale des individus, en particulier des pauvres, leur permettant de mieux s'intégrer dans l'économie de leur pays, de contribuer activement à leur développement et de se protéger contre les chocs économiques »[299] (United Nations 2006, p. 4, nos italiques). Pour la Banque Mondiale, « Les modèles disponibles illustrent comment l'exclusion financière et, en particulier, le manque d'accès au financement peuvent

[299] « we know that access to a well-functioning financial system can economically and socially empower individuals, in particular poor people, allowing them to better integrate into the economy of their countries, actively contribute to their development and protect themselves against economic shocks. »

conduire à des trappes à pauvreté et à l'inégalité » (World Bank 2014, p. 15). Les modèles auxquels il est dans ce cas fait référence sont ceux de Galor et Zeira (1993), Banerjee et Newman (1993) et Aghion et Bolton (1997). Mais ces travaux reposent sur des modèles purement axiomatiques et raisonnent au niveau agrégé, alors que l'inclusion financière vise les plus pauvres, catégorie pour laquelle on ne peut conclure de façon définitive et univoque sur le caractère bénéfique de la fourniture de services financiers.

L'inclusion financière constitue néanmoins un objectif prioritaire de politique de développement car le principal diagnostic qui fonde ce projet – que ce diagnostic soit présumé ou théorisé par la modélisation – est que la pauvreté résulte des contraintes financières auxquelles les individus font face. Plus précisément, les pauvres seraient piégés dans un équilibre de faible revenu en raison de leur incapacité à accéder et/ou à faire usage des services financiers. Suivant ce diagnostic, le principal besoin des pauvres serait alors de disposer de l'ensemble des outils financiers. D'un point de vue d'économie politique du développement, cette considération est particulièrement stratégique puisqu'elle remplace une approche de la pauvreté en tant que manque des moyens suffisants pour la subsistance des individus, c'est-à-dire d'une somme monétaire suffisante, par une vision de la pauvreté en tant que manque des outils financiers permettant de gérer son argent de façon adéquate. Peu importe qu'il s'agisse de gérer de faibles montants, du moment que les services financiers rendus accessibles permettent d'en maximiser l'efficacité. Dans le cadre de cette approche, il n'est donc plus nécessaire de se préoccuper de la pauvreté absolue, mais seulement de la capacité des pauvres à utiliser les outils financiers qui leur sont offerts : la pauvreté est restreinte au seul manque des outils financiers. Une fois que l'accès aux services financiers est garanti à tous, leur usage peut être favorisé par de l'éducation financière dans le cas où les pauvres ne seraient pas capables d'en tirer profit seuls. D'après le Global Financial Barometer de la Banque Mondiale, qui sonde les professionnels du secteur, l'éducation financière est la première des « politiques » à mettre en place selon eux. Cette notion ambiguë (Mialet et Moulévrier 2016; Lazarus 2016) s'intègre tout à fait à la vision cynique de la pauvreté qui est celle du projet d'inclusion financière universelle.

1.2.3. La pauvreté vue comme une défaillance de marché

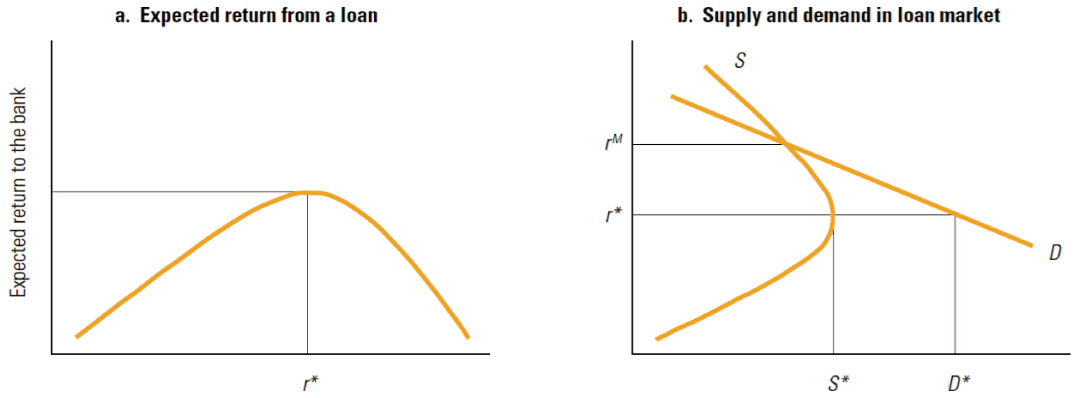
L'exclusion financière résulterait d'un défaut d'offre : des services financiers ne sont pas disponibles pour les populations car les acteurs du marché ne seraient pas en

capacité de les fournir. Dans le même temps, il existerait une demande pour de tels services (rappelons que les pauvres sont réputés en avoir besoin). Si la fourniture des services financiers n'est pas réalisée alors qu'il existe une demande pour ceux-là, alors une offre ne vient pas répondre à une demande : on est dans ce cas face à une situation de défaillance de marché. Les contraintes financières des individus étant vues dans le cadre du projet d'inclusion financière comme la principale cause de la pauvreté, alors la pauvreté elle-même résulte de telles défaillances de marché. Celles-ci surviennent dans des situations où les marchés n'existent pas, sont trop peu développés, ou que les comportements des agents y sont non concurrentiels. L'allocation des ressources qui résulte du fonctionnement de ces marchés ne correspond alors pas à un optimum de Pareto, à l'inverse de ce que devraient produire des marchés efficients (Ledyard 2008). Ici, c'est parce qu'un système complet de marchés ne peut se développer pour la fourniture des services financiers que subsistent pauvreté et sous-développement.

Compte tenu de l'hypothèse d'efficience des marchés (partagée dans la littérature sur l'inclusion financière), le prix doit permettre l'adéquation de l'offre et de la demande. S'il existe un problème d'accès aux services financiers, c'est que les prix ne peuvent s'ajuster de façon à permettre à l'offre de s'ajuster à la demande. Cela peut être le cas du fait de la spécificité des marchés financiers par rapport aux autres types de marchés : à l'équilibre, les quantités offertes peuvent être sous-optimales, et une partie des agents peuvent être exclus de l'accès aux services financiers. Cette spécificité a été largement étudiée par la littérature, qui met en avant deux phénomènes propres aux marchés financiers que sont la sélection adverse et l'aléa moral. Le premier a notamment été théorisé par Stiglitz et Weiss (1981) à partir du cas du financement bancaire : dans la mesure où il est difficile pour une banque de différencier les bons des mauvais emprunteurs, c'est-à-dire ceux à risque faible de ceux à risque élevé, le taux d'intérêt optimal du point de vue de la banque (c'est-à-dire le taux qui lui permet de maximiser son profit) ne va pas équilibrer l'offre et la demande de crédit. En effet, plus le taux d'intérêt augmente, et plus le risque moyen des emprunteurs augmente (du fait de la sélection adverse), et les profits de la banque peuvent alors décroître. Le marché du crédit peut donc être caractérisé *à l'équilibre* par un rationnement du crédit. Ce rationnement est la conséquence des asymétries d'information qui existent entre la banque et ses clients, et conduisent à une situation d'équilibre inefficace. Comme le montre le graphique suivant, cela explique que la courbe d'offre de crédit ne soit pas croissante avec le prix, comme elle devrait l'être en théorie. La courbe d'offre peut même être verticale à l'origine

(l'offre peut donc être nulle quel que soit le prix) dans le cas où les personnes ne sont par exemple pas en mesure de fournir les documents nécessaires à l'accès au crédit.

Figure 41 : Rationnement du crédit



Source : World Bank (2014, p. 17)

En plus de la sélection adverse, l'asymétrie d'information est renforcée par l'aléa moral, qui intervient ex post par rapport à l'émission du crédit. L'emprunteur peut en effet ne pas utiliser les fonds de la façon la plus optimale du point de vue du créditeur. La mauvaise conduite du projet d'investissement par l'emprunteur peut compromettre sa capacité de remboursement. En d'autres termes, les fournisseurs de services financiers font face à un problème de sélection (screening problem) et à un problème d'exécution (enforcement problem) (Hulme et Mosley 1996). Le Groupe indépendant d'évaluation de la Banque Mondiale, en étudiant les contraintes à l'accès aux services financiers auxquelles font face les plus pauvres note ainsi :

> « Plusieurs des contraintes qui ont été listées peuvent être considérées comme des défaillances de marché. Les marchés peuvent ne pas fournir les informations nécessaires pour surmonter l'asymétrie d'information entre les fournisseurs et les emprunteurs potentiels ; les fournisseurs de services financiers peuvent ne pas avoir connaissance de la potentielle opportunité commerciale ou ne pas être incités à investir le segment inférieur du commerce de détail. »[300] (IEG 2016, p. 8)

Outre la sélection adverse et l'aléa moral, les coûts de transaction peuvent venir renforcer l'exclusion. Les fournisseurs de services financiers servant une clientèle pauvre

[300] « Several of the listed constraints can be seen as market failures. Markets may not provide the data to overcome the information asymmetry between providers and potential borrowers; suppliers of financial services may not know about the potential business opportunity or may not have any incentive to move toward the lower end of the retail business. »

vont en général avoir des coûts plus élevés que les autres. Elles ont en effet une clientèle plus difficile d'accès, avec une profitabilité plus faible (les dépôts qu'il leur est possible de collecter étant faibles face à des coûts de gestion et de tenue de compte plus élevés), et dont les collatéraux sont nuls ou non mobilisables par le système financier « formel ».

Ces différents facteurs amènent à distinguer l'exclusion financière volontaire de l'exclusion financière involontaire. Si certains peuvent délibérément choisir de ne pas faire usage des services financiers qui leur sont disponibles, d'autres souhaiteraient les utiliser mais sont pour eux inaccessibles. C'est cette exclusion involontaire qui est due aux défaillances de marché (Zins et Weill 2016). Ce sont ces défaillances qu'il s'agit de corriger dans le but de favoriser l'inclusion financière :

> « l'exclusion mérite une action politique lorsqu'il y a des personnes dont l'utilité marginale de l'usage des services financiers dépasse les coûts marginaux, mais qui sont exclues par des barrières – telles que les frais élevés, les longues distances et le manque de produits appropriés – qui résultent de défaillances de marché. »[301] (Allen, Demirgüç-Kunt, et al. 2012, p. 2)

Ainsi, si certains auteurs critiques voient dans la pauvreté un sous-produit du fonctionnement capitaliste des économies, et donc un fait qui lui est consubstantiel (Amin 1976), les auteurs qui s'inscrivent dans le cadre du paradigme de l'inclusion financière ne partagent pas la même idée. Au contraire, c'est pour eux parce que le fonctionnement des économies (présumées capitalistes) est sous-optimal que perdurent la pauvreté et le sous-développement. La lutte contre la pauvreté passe alors par le bon fonctionnement des marchés.

2. Le revers de la monnaie mobile

Le côté « face » de la monnaie mobile, celui qui se donne à voir le plus facilement, est celui de ses usages et de ses impacts. Nous nous sommes intéressés à ceux-là au chapitre 4. Les points soulevés dans la section précédente incitent à en considérer également le côté « pile », celui qui ne peut être perçu directement mais qui, s'il est ignoré, ne donne qu'une image partielle de l'objet. En l'explorant, il s'agira d'identifier les implications du projet d'inclusion financière dont la monnaie mobile est le vecteur :

[301] « exclusion deserves policy action when there are individuals whose marginal benefit from using financial services exceeds the marginal costs, but who are excluded by barriers—such as high account fees, large distances, and lack of suitable products—that result from market failures. »

ce faisant nous passerons du niveau micro au niveau macroéconomique. Nous verrons que le projet d'inclusion financière accorde une importance renouvelée au développement financier, ainsi qu'à l'efficacité des systèmes de paiement. Ces deux dimensions se voient ainsi conféré un rôle important dans le processus de développement économique, ce qui est nouveau pour la seconde.

2.1. Une importance renouvelée donnée au développement financier

Nous avons vu dans la section précédente qu'il s'agissait avec l'inclusion financière, et ce grâce à la monnaie mobile, de faire disparaître les imperfections de marché pour la fourniture des services financiers. Mais au-delà de la simple fourniture de ces services aux agents microéconomiques, c'est bien le développement financier des économies au niveau macroéconomique qui doit être encouragé. Il est en effet vu comme ayant un rôle moteur pour le développement, et la monnaie mobile doit le favoriser. Le développement financier se voit aujourd'hui donnée une importance renouvelée puisqu'il apparaît de plus en plus comme une condition suffisante du développement.

2.1.1. Le *nexus* développement financier – croissance économique

Un grand nombre de travaux se sont intéressés aux liens entre le développement financier des économies et leur taux de croissance économique, avec l'idée que le premier contribue au second. Ainsi, encourager le développement financier d'une économie serait un moyen d'en favoriser la croissance et donc le développement. Par développement financier, on entend généralement l'essor des institutions financières et des marchés financiers, la croissance des actifs des institutions financières par rapport à ceux des agents non financiers, et la croissance des actifs financiers par rapport aux actifs réels. Le volume de crédit aux agents non financiers en part de PIB et le volume de capitalisation en sont des indicateurs traditionnels. L'existence empirique d'un lien entre développement économique et développement financier a notamment été établie par Goldsmith (1969) sur la base de comparaisons statistiques internationales. À sa suite, il devient communément accepté que :

« À mesure que les pays progressent sur l'échelle de la richesse et des revenus, leurs structures financières deviennent généralement de plus en plus riches en actifs financiers, en institutions financières et en marchés financiers. »[302] (Gurley et Shaw 1967, p. 257)

Ce processus n'est pas indépendant de la monnaie, puisque c'est avec la monétarisation des échanges qu'il peut s'initier :

« Le processus de développement est associé au changement de composition, ainsi qu'à la croissance, dans le stock d'instruments financiers. Le début du développement financier est la diffusion de la monnaie fiduciaire dans l'économie à travers le système bancaire. Viennent ensuite la croissance des dépôts bancaires, puis la part des dépôts bancaires diminue à mesure que de nouveaux types d'institutions financières prolifèrent »[303] (Toye 2008)

L'idée de l'existence d'un nexus développement financier – croissance économique va alors irriguer une grande part de la littérature économique, celle-ci imputant le retard des économies sous-développées à la faiblesse de leurs systèmes financiers, ou à leur répression (McKinnon 1973; Shaw 1973). Le terme de nexus rend compte de l'existence présumée d'un « nœud de relations simples, solides et établies de manière robuste par la littérature. Finance et croissance se nouaient dans une corrélation positive et linéaire » (Carré et L'Œillet 2017, p. 271). La crise financière de 2007-2008 est venue ébranler les certitudes et remettre en cause le caractère toujours positif de la relation finance – croissance, qui constitue plutôt « un sac de nœuds : la relation apparaît variable, non linéaire, voire non significative » (Ibid., p. 272). Mais la relativisation de l'importance à donner au développement financier[304] qui a fait suite à la crise n'a concerné que les économies dites avancées. Pour les économies en développement, l'existence du nexus développement financier – croissance n'est pas remise en cause, puisque le niveau de leur développement financier est particulièrement faible.

---

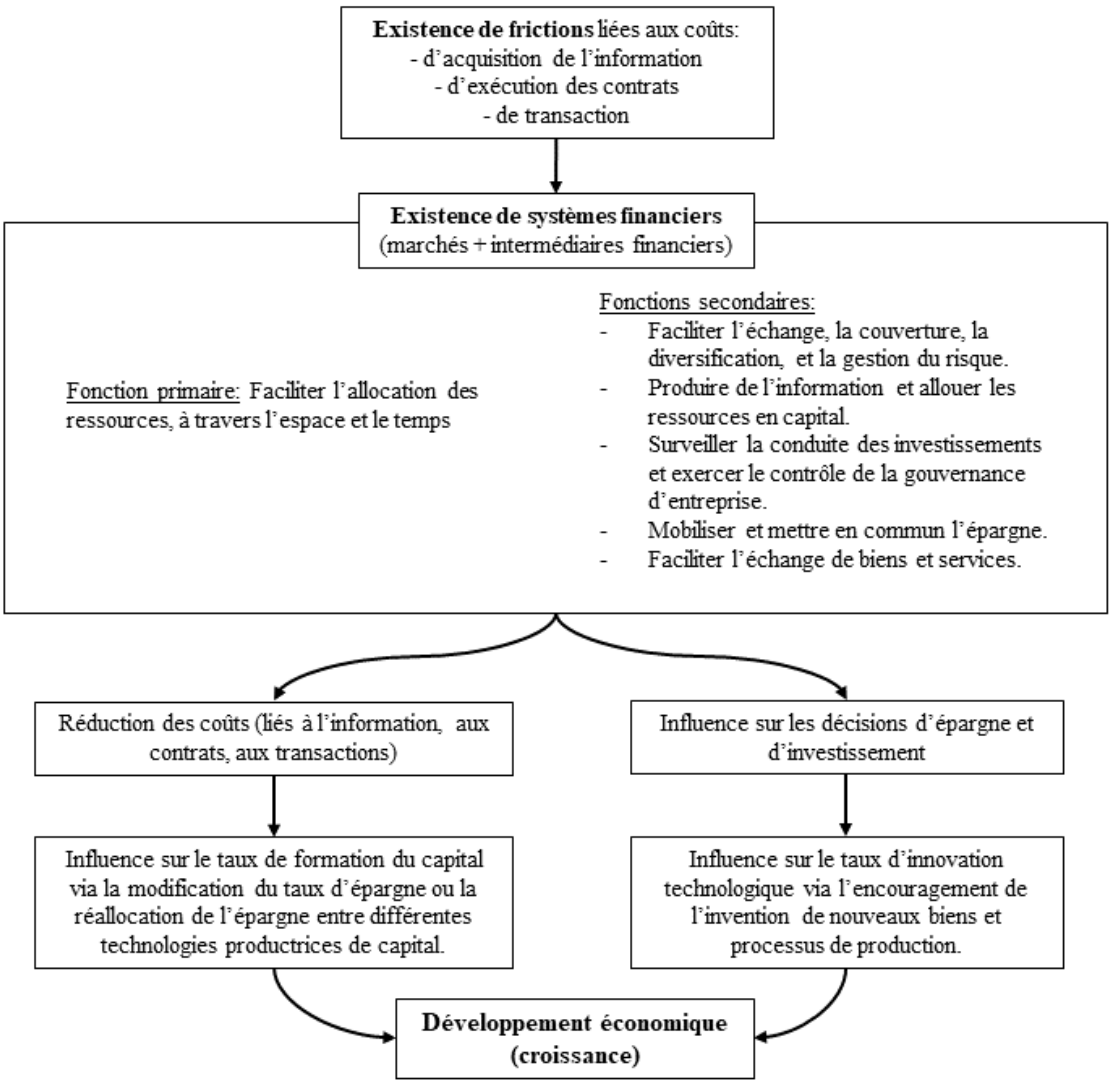
[302] « As countries rise along the scale of wealth and income, their financial structures usually become increasingly rich in financial assets, institutions, and markets. »

[303] « The process of development is associated with compositional change, as well as growth, in the stock of financial instruments. The start of financial development is the diffusion of fiduciary money into the economy through the banking system. This is followed by the growth of banking deposits, and then the share of banking deposits declines as new types of financial institution proliferate – building societies, mortgage companies, insurance companies and pension funds – providing financial services that are tailored to special needs. »

[304] À la suite de Arcand, Berkes et Panizza (2015), qui montrent l'existence d'effets de seuil dans la relation finance – croissance (voir aussi Panizza 2017), s'est imposé le constat que la finance est nocive aux économies passé un certain seuil de développement financier.

Au fondement de l'importance donnée au développement financier se trouve l'idée selon laquelle existent, au sein des économies, un certain nombre de frictions qui en empêchent le fonctionnement optimal. Ces frictions résultent de trois types de coûts : des coûts d'acquisition de l'information, des coûts d'exécution des contrats et des coûts de transactions. C'est en réaction à ces frictions, et avec le but de les réduire, qu'émergent des institutions et des marchés financiers. Les systèmes financiers vont alors influer sur l'allocation des ressources, à travers l'espace ainsi qu'à travers le temps, et vont modifier les incitations et les contraintes auxquelles les agents économiques sont confrontés : « Ainsi, les systèmes financiers peuvent influencer les taux d'épargne, les décisions d'investissement, l'innovation technologique et donc les taux de croissance à long terme. » (Levine 2005). La figure suivante synthétise ce modèle théorique d'émergence des systèmes financiers, qui vont remplir plusieurs fonctions d'information, de contrôle et d'échange. Leur action se traduit dans le développement économique à travers deux principaux canaux que sont la formation de capital et l'innovation technologique. En particulier, le développement financier doit faciliter le financement externe des entreprises, qui peuvent donc accroître leur capacité productive, et ainsi générer davantage de revenus.

Figure 42 : Fonctions des systèmes financiers et leur rôle pour la croissance économique



Source : auteur, sur la base de Levine (1997; 2005)

Ross Levine, à qui l'on doit notamment cette théorisation des systèmes financiers, a été économiste à la Banque Mondiale de 1990 à 1997, et est conseiller régulier de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International (il est le 11e économiste le plus cité au monde[305]). D'orientation nettement profinance[306], il a largement influencé l'action des institutions internationales quant à l'importance à donner au développement financier. Tous les éléments théoriques assemblés dans le modèle de Levine se retrouvent dans les productions des institutions internationales, par exemple dans le Rapport de la Banque

[305] D'après le classement IDEAS de mai 2018, https://ideas.repec.org/top/top.person.nbcites.html

[306] Dans « Guardians of Finance, Making Regulators Work for Us » (Barth, Caprio et Levine 2014), la responsabilité de la crise de 2007-2008 est imputée exclusivement aux régulateurs, qui devraient selon les auteurs être soumis à un comité d'experts « sentinelle ».

Mondiale sur le développement dans le monde 1989 dédié aux systèmes financiers, qui avance à propose des pays en développement :

> « il leur faut un système financier efficace. Le système financier fournit en effet des services essentiels à une économie moderne. L'utilisation d'un moyen d'échange stable et largement accepté réduit le coût des transactions et facilite le commerce, donc la spécialisation de la production. L'existence d'actifs financiers attrayants quant à leur rendement, leur liquidité et leur sécurité encourage la constitution d'une épargne financière. En évaluant les diverses possibilités d'investissement et en suivant de près les activités des emprunteurs, les intermédiaires financiers contribuent à une meilleure utilisation des ressources. La possibilité de recourir à une grande variété d'instruments financiers permet aux agents économiques de mettre en commun les risques, d'en déterminer le prix et de les échanger. Le commerce, une utilisation efficace des ressources, l'épargne et la prise de risques sont les piliers d'une économie en expansion. » (Banque Mondiale 1989, p. 1)

Compte tenu du rôle moteur donné au secteur financier, il s'agit donc d'en encourager le développement, en particulier sur le continent africain, qui serait marqué par un retard certain par rapport aux autres économies du monde. C'est la monnaie mobile qui doit aujourd'hui permettre l'élimination des frictions économiques et le développement financier.

2.1.2. Le « retard » des systèmes financiers africains et le rôle de la monnaie mobile

De nombreux travaux pointent le « déficit de développement financier africain » (Allen et al. 2014; Allen, Carletti, et al. 2012) et cherchent à « faire fonctionner la finance pour l'Afrique »[307] (Honohan et Beck 2007). Le constat est connu : les marchés bancaires y seraient trop peu profonds, avec des marges d'intermédiation trop élevées et une fourniture insuffisante de crédit au secteur privé, pendant que les marchés boursiers, qui n'existent que dans un tiers des pays d'Afrique subsaharienne, montrent pour leur grande majorité des niveaux de capitalisation et de liquidité trop faibles (Beck et al. 2011; Honohan et Beck 2007).

[307] « Making Finance work for Africa » est également le nom d'un consortium d'agences de développement et d'institutions internationales œuvrant pour cet objectif.

Allen et al. (2014), à partir de comparaisons internationales et sur la base de régressions économétriques, déterminent ce que devraient être les niveaux de développement financier et d'inclusion financière pour l'Afrique subsaharienne. Selon eux, « la majorité des pays africains a des niveaux de développement financier et d'inclusion financière inférieurs à ceux qui seraient prédits sur la base de leurs fondamentaux »[308] (Ibid., p. 3). Il existerait donc un « déficit » de développement financier propre à la sous-région, et « des gains substantiels en matière d'inclusion financière et de développement financier en Afrique nécessiteront probablement une gamme de nouveaux services, de nouveaux canaux de distribution et de nouveaux fournisseurs »[309] (Ibid., p. 17). Ces nouveaux services sont aujourd'hui les services de monnaie mobile, qui ont comme nouveau canal de distribution la téléphonie mobile, et dont les nouveaux fournisseurs sont les opérateurs téléphoniques. Le développement financier passe dorénavant par l'inclusion financière.

L'adoption de la monnaie mobile par le plus grand nombre doit générer des effets d'entraînement à même de réaliser le développement financier des économies. Radcliffe et Voorhies (2012) conçoivent l'inclusion financière comme un processus en quatre étapes. Une fois que la monnaie mobile est rendue le plus largement accessible, les personnes en font d'abord usage pour les transferts interpersonnels ainsi que pour les paiements aux gouvernements, pour lesquels les coûts de transaction sont réduits. Les individus diversifient ensuite leurs usages avec des services d'épargne, de crédit et d'assurance. Enfin, la monnaie mobile doit servir la majorité des transactions. Se faisant, doit se réaliser le processus de développement financier tel que théorisé par Gurley et Shaw (1967) ou McKinnon (1973). À mesure que les individus adoptent et utilisent la monnaie mobile, une part croissante du capital monétaire est captée par le système financier formel, qui doit en faire un usage plus efficace que lorsque ce capital est conservé sous la forme d'encaisses par les individus. L'épargne qui était jusque-là thésaurisée est dorénavant mobilisée, peut faire l'objet d'une intermédiation et servir de façon plus large les besoins d'investissement.

La monnaie mobile agit sur le marché du crédit, où elle constitue un « canal de distribution innovant » permettant de réduire les asymétries d'information et de corriger

[308] « the majority of the African countries have lower levels of financial development and financial inclusion than the one that would be predicted based on their fundamentals. »

[309] « substantial gains in African financial inclusion and development are likely to require an array of new services, delivery channels, and providers »

l'imperfection du marché. La monnaie mobile constitue en effet un moyen efficace de générer de l'information sur tous les agents qui l'utilisent, cette information étant ensuite facilement utilisable pour évaluer le risque de chaque individu. Avec la monnaie mobile, toutes les transactions sont désormais source de données : les personnes génèrent un historique complet de leur activité financière. Ces informations, qui peuvent être combinées à d'autres[310], peuvent ensuite être utilisées par les institutions financières pour établir une note de crédit pour chaque individu. C'est ce mécanisme qui permet la distribution automatique de crédits via le service M-Shwari[311]. Après un premier stade durant lequel les individus utilisent leur compte de monnaie mobile comme compte de dépôt à vue, ils doivent ensuite diversifier leurs placements dans des produits de plus long terme : M-Shwari offre également cette possibilité en permettant à l'utilisateur de bloquer une partie de son épargne pour une durée déterminée, cette épargne étant rémunérée. Enfin, les Kényans peuvent depuis mars 2017 souscrire des bons du trésor directement via leur compte de monnaie mobile[312]. Le produit M-Akiba (« akiba » signifiant « épargne » en swahili), qui a été lancé sous le slogan « Epargnez de l'argent, faites de l'argent, construisez le Kenya »[313] permet un investissement minimal de 3 000 shillings, soit environ 25 €. Le développement de produits tels que M-Akiba donne donc à voir l'apparition de véritables marchés obligataires via monnaie mobile, avec un marché secondaire où les obligations peuvent être revendues.

Avec l'adoption de la monnaie mobile, on a bien croissance des actifs financiers, diversification des actifs, et augmentation de la taille du secteur financier, tel que théorisé par le modèle standard de développement financier. La monnaie mobile participe au développement financier des économies, en leur permettant de ne pas passer par le stade bancaire de ce développement. Derrière cette quête d'efficacité dans les systèmes de paiement, se dessine en fait un idéal à atteindre : celui d'un monde dans lequel les progrès réalisés dans l'organisation monétaire ont permis de faire disparaître les coûts de transaction.

---

[310] Telles que la fréquence des appels et des SMS, la diversité des correspondants, ou la fréquence et le volume de l'achat de crédit téléphonique. Les smartphones permettent également l'usage des données de localisation ou des données personnelles issues des réseaux sociaux.

[311] Voir chapitre 2, sous-section 1.1.3, p. 88 pour ses modalités pratiques.

[312] Il suffit pour cela de composer le *889#.

[313] « Save money, make money, build Kenya. »

2.1.3. L'idéal d'un monde exempt de friction

Au-delà du développement financier, la monnaie mobile est réputée pouvoir agir sur les trois types de frictions identifiées par Levine (1997; 2005) comme causes de l'émergence des systèmes financiers : les coûts d'acquisition de l'information, d'exécution des contrats et de transaction. La monnaie mobile, en permettant la complétude des marchés, doit réduire ces coûts pour in fine les faire disparaître. La situation idéale pour la littérature standard est donc dans laquelle toute asymétrie d'information a disparu, la force exécutoire des contrats est devenue totale, et aucun coût de transaction ne subsiste. La monnaie mobile participe à la réduction des coûts de transaction puisqu'elle permet d'envoyer et de recevoir de la monnaie très facilement, instantanément et sur de longues distances. Qu'en est-il des deux autres types de coûts ? Si l'on pousse la logique de leur complète disparition, quelle est la situation à laquelle on doit aboutir : que serait un monde dans lequel l'ensemble des frictions a disparu ?

La principale possibilité qui devient réalisable est celle de systèmes financiers totalement désintermédiés, jugés plus efficaces que les systèmes intermédiés. Dans le modèle développé par Beck et al. (2016) par exemple, la monnaie mobile doit permettre aux agents, et notamment aux entreprises, d'avoir un meilleur accès au financement. Mais les auteurs considèrent un type particulier de financement : le « crédit commercial » que se font les entreprises entre elles, notamment les crédits que les entreprises peuvent obtenir de leurs fournisseurs. Pour les auteurs, ce type de crédit « n'est pas basé sur des collatéraux formels mais sur la confiance et la réputation »[314] (Ibid., p. 6). La monnaie mobile permet aux entreprises de mobiliser cette confiance et cette réputation pour avoir accès au financement de la part des autres entreprises, remplaçant le besoin de se tourner vers le système bancaire, qui est totalement absent de la modélisation proposée par Beck et al. Dans le cadre qu'ils développent, la monnaie mobile permet de « pallier aux contraintes financières »[315] (Ibid., p. 33), mais sans qu'il n'y ait besoin d'institutions financières traditionnelles. Cela est rendu possible par la monnaie, qui a été rendue plus efficace : elle permet alors aux agents de répondre à leurs besoins financiers de façon autonome, par la seule circulation de la monnaie entre eux. Cette désintermédiation souhaitée des systèmes financiers rejoint le courant de « law and finance », que la Banque

[314] « is not based on formal collateral but on trust and reputation »
[315] « alleviating financial constraints »

Mondiale a largement contribué à diffuser. Selon celui-ci, le système anglo-saxon de common law serait plus favorable à la conclusion de contrats entre agents, et donc à la finance directe, tandis que l'intermédiation est vue comme compensant la fragilité des contrats par une surveillance directe (Jacquet et Pollin 2012, p. 97). La monnaie mobile est effectivement vue comme un mécanisme permettant une meilleure exécution des contrats, en particulier envers les créanciers lorsque des contrats de prêt informels sont noués entre les individus. Pour Beck et al. (2016), ces contrats – bien que demeurant informels – auraient une force exécutoire supérieure du fait que les dettes sont nouées par monnaie mobile.[316]

Grâce à cette désintermédiation totale, ce sont les agents individuels eux-mêmes qui deviennent les opérateurs d'une intermédiation financière optimale. Jack et Suri (2011; 2014) mettent ainsi l'accent sur le « transfert de petites sommes d'argent au moment opportun »[317], qui doit permettre aux individus de faire face aux chocs et de partager le risque. Dans le cas où un individu est affecté par une perte de revenu, par exemple du fait d'un accident de la vie, la monnaie mobile lui offrirait la capacité d'absorber ce choc, d'être résilient face à celui-ci, grâce au fait qu'il puisse mobiliser l'aide financière de toutes les personnes qui composent son réseau social. Le risque est ainsi partagé – et distribué – entre les personnes, grâce au fait que la monnaie mobile permette la rencontre directe et décentralisée des offreurs et des demandeurs de capitaux. À chaque instant, il existe des individus à capacité de financement et d'autres à besoin de financement, et leurs offres et demandes trouveraient alors à s'équilibrer grâce à la monnaie mobile. Elle permettrait ainsi d'aboutir à une allocation optimale des ressources financières entre les individus, dans l'espace et dans le temps. Cette allocation est optimale notamment entre les générations : comme les individus à capacité de financement sont plutôt les actifs, et que ceux à besoin de financement sont en particulier les jeunes ou les plus vieux, les transferts de fonds vont prendre place entre ces deux catégories, avec pour résultat que l'allocation des ressources sera également optimale sur toute la durée de vie des individus. À tout moment, chacun est réputé pouvoir emprunter ou prêter des fonds en fonction du solde de ses revenus courants et de sa consommation courante. On retrouve ici la théorie du revenu permanent développée par Friedman (2015

[316] Cette considération relève bien davantage du postulat économiciste des auteurs que d'une réalité empirique.

[317] « timely transfer of small amounts of money »

[1957]) : les ménages lisseraient leur consommation en épargnant ou en empruntant de telle sorte que leur consommation courante dépend de leur revenu total actualisé. La théorie du cycle de vie, avancée par Ando et Modigliani (1963), s'inscrit dans la même logique. Les pauvres adopteraient dans ce cadre des comportements de gestion financière guidés par la seule rationalité individuelle, leurs pratiques financières n'étant analysées qu'au prisme de l'allocation optimale et de l'arbitrage intertemporel. L'efficacité accrue de la monnaie mobile, et la réduction des coûts de transaction qu'elle entraîne permettrait alors une gestion optimale du portefeuille, dans lequel la monnaie n'est qu'un actif parmi d'autres.

2.1.4. Le développement financier : d'une condition nécessaire à une condition suffisante du développement économique

Si des corrélations peuvent être constatées entre le niveau de développement financier et le taux de croissance des économies, celles-ci posent une première question fondamentale : celle de l'existence d'un lien de causalité entre ces deux dimensions. Plutôt que d'y voir une relation de dépendance, une première interprétation vraisemblable serait que le développement financier accompagne un processus plus large de croissance et de développement, le premier étant donc plutôt le résultat du second. Dans ce cas, le secteur financier ne ferait que suivre les dynamiques réelles, et son développement ne serait pas un préalable nécessaire à la croissance économique : il ne ferait qu'y répondre. Plutôt que de donner au secteur financier ce rôle passif, une grande part de la littérature sur le nexus finance – croissance a plutôt eu tendance à voir dans le développement financier une condition nécessaire au développement : c'est parce que des systèmes financiers existent et sont fonctionnels qu'ils permettent l'accumulation du capital et l'innovation, et donc la croissance et le développement. Ils ont donc au contraire un rôle actif à jouer. À la question de la causalité vient donc s'adjoindre celle du sens de la causalité. Si le secteur financier a un rôle actif à jouer, alors c'est le développement financier qui permet la croissance et le développement, avec la causalité qui va du développement financier vers le développement entendu plus largement.

Cette question de la causalité finance – croissance n'est pas tranchée, même pour les économies dites avancées. Si on observe bien un « parallélisme grossier » (Toye 2008) entre le développement financier et le développement économique, « la question du lien

de causalité entre finance et croissance reste ouverte » (Clerc et Couppey-Soubeyran 2017). La compréhension du nexus finance – croissance reste partielle, et peu de conclusions définitives semblent pouvoir être tirées de l'observation des différentes variables réelles et financières : « les travaux empiriques sont à la fois abondants et insuffisants pour répondre pleinement à la question de savoir si et comment le développement financier contribue à la croissance » (Jacquet et Pollin 2012, p. 84). En outre, les travaux sur le développement financier ne sont pas en mesure de désagréger les données utilisées par niveaux de revenus et ne permettent donc pas de justifier de l'extension aux plus pauvres des services financiers (Mader 2016a). Il reste pourtant à démontrer que l'inclusion financière est partout, toujours, et pour tout le monde, bénéfique. Même pour le Groupe d'évaluation indépendant de la Banque mondiale, « le lien entre l'accès à la finance et la réduction de la pauvreté n'est ni certain ni bien compris »[318] (IEG 2016, p. ix).

Pourtant, à la lecture des travaux qui ont une visée normative à destination des économies en développement, notamment ceux produits par les institutions internationales, aucune place n'est laissée à l'incertitude sur cette question : y est affirmé avec vigueur que le développement financier est bien un préalable nécessaire à la croissance et au développement de ces économies : il en est une condition. Non seulement le développement financier est considéré comme une condition nécessaire à la croissance et au développement, mais il apparaît de plus en plus comme une condition suffisante de ceux-là. L'idée d'un « potentiel » de croissance irrigue cette littérature sur le développement financier de l'Afrique, et justifie du caractère de condition suffisante donné à celui-là. Suivant cette thèse, ces économies seraient dotées d'une capacité de production latente, dont la pleine expression est entravée par des contraintes qui ont trait au contexte institutionnel de ces économies, et en particulier à des facteurs financiers. Ce potentiel ne demanderait qu'à se réaliser, ce qui ne nécessite que la mise en place des bonnes conditions à cette expression : c'est-à-dire des systèmes financiers adéquats. Si le développement financier est une condition suffisante de la croissance et du développement, les politiques de développement peuvent alors se concentrer sur – et être limitées à – l'appui au développement financier. La marge de progression étant grande, il existerait un potentiel de croissance substantiel. Des auteurs calculent ainsi que si les « meilleures pratiques financières » étaient adoptées, le Kenya verrait son PIB augmenter

[318] « the link between access to finance and poverty alleviation is neither certain nor well understood »

de 100 %, pendant que celui de l'Ouganda augmenterait de 116 % (Greenwood, Sanchez et Wang 2010). Le FMI est plus mesuré puisqu'il considère que le « rattrapage » des systèmes financiers de la région « représenterait environ 1½ point de croissance supplémentaires pour le pays médian d'Afrique subsaharienne » (Gulde-Wolf 2016). Le développement financier reste en tout cas un « gisement de croissance encore inexploité » (Ibid.).

Ce caractère nécessaire et surtout suffisant donné au développement financier se matérialise dans le pouvoir qui est conféré à l'inclusion financière de participer à la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD) : ainsi apprend-on que « tous les ODD sont impactés par l'industrie mobile à des degrés divers » (GSMA et Deloitte 2016), celle-ci contribuant déjà de façon directe à la réalisation de 13 des 17 ODD (Pénicaud Scharwatt 2016). Les 169 cibles des ODD[319] reflètent la multidimensionnalité du développement ; mais face à cette diversité des finalités, les moyens qui doivent être employés semblent devoir de plus en plus se réduire à la seule inclusion financière. Qu'il soit question d'emploi, d'éducation, de santé, de genre ou d'empowerment, la réflexion est de plus en plus restreinte à la question « Quel service financier pourrait aider ? ». La sphère internationale du développement apparaît ainsi de plus en plus victime d'un réductionnisme financier. Par exemple, l'inclusion financière concourt à la réalisation de l'ODD 2 relatif à l'éradication de la faim puisque les services financiers mobiles permettent aux agriculteurs d'investir davantage et donc de produire plus ; à l'ODD 3 relatif à la santé et au bien-être puisque les services financiers permettent un accès facilité à des fonds en cas d'urgence médicale ; ou à l'ODD 4 relatif à l'éducation puisqu'il est possible de payer les frais de scolarité via monnaie mobile. Plus globalement, « la monnaie mobile facilite l'accès aux services financiers, dont beaucoup contribuent à renforcer la résilience des pauvres en réduisant leur vulnérabilité aux chocs et aux désastres économiques, sociaux, et environnementaux. » (GSMA 2017b, p. 41), ce qui concourt donc à l'éradication de la pauvreté comme visé par l'ODD 1. L'inclusion financière occupe une telle place dans l'agenda international du développement qu'elle semble à même d'en réaliser tous les objectifs. Une fois dotés des outils financiers adéquats, les pauvres sont réputés comme étant à même de réaliser l'ensemble de leurs

[319] Voir SDSN (2015).

aspirations, ce qui génèrerait par le même mouvement croissance économique et développement.

2.2. L'importance donnée au système de paiement

Les travaux de Beck et al., discutés précédemment, doivent montrer le « rôle important que peuvent avoir des systèmes de paiement efficaces sur les résultats macroéconomiques »[320] (Beck et al. 2016, p. 5). Si l'idée selon laquelle le développement financier doit participer au processus de croissance et de développement est présente de longue date dans la littérature, cet accent dorénavant placé sur les systèmes de paiement est quant à lui nouveau. Il est à lier au caractère monétaire du projet d'inclusion financière, qui donne à la monnaie dans sa fonction d'intermédiaire des échanges la tâche de favoriser l'activité économique.

2.2.1. La monnaie mobile comme stade avancé de l'évolution monétaire

En suivant les analyses proposées notamment par Menger (1892) ou Jevons (1896), la monnaie serait apparue en réponse aux contraintes posées par le troc (notamment le problème de double coïncidence des besoins). L'invention de la monnaie serait dans ce cadre le résultat de la recherche, par les agents individuels réputés comme agissant dans un cadre marchand, des moyens de la facilitation de leurs échanges.[321] Les approches classiques de la monnaie considèrent donc sa genèse comme étape d'un processus évolutionniste[322], poursuivi ensuite avec les différentes transformations que connaîtra la monnaie. Elle aurait suivi – et continuerait à suivre – une évolution linéaire, selon un modèle unique et prédéterminé, son évolution étant commandée par les besoins privés des agents individuels, la concurrence et le progrès technique. Les formes

[320] « important role that efficient payment systems can have on macroeconomic outcomes »

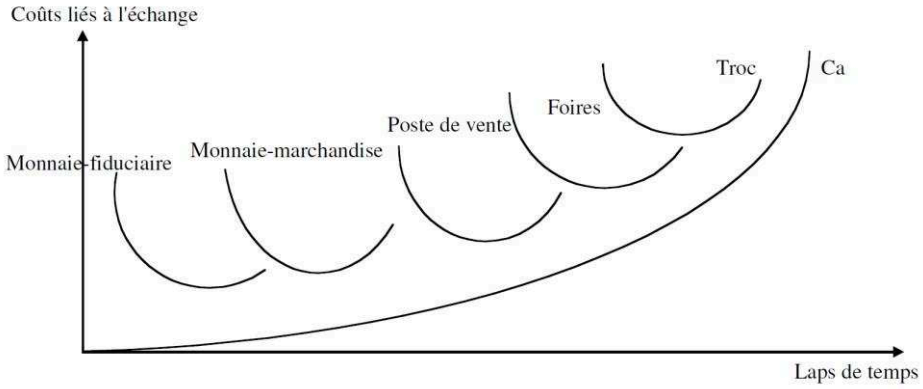
[321] De nombreuses critiques ont été apportées à cette « fable du troc » (Servet 1994). Un contre-argument important est que « Si l'échange ne constitue pas le moteur de l'action économique, historiquement, la monnaie ne peut être la réponse aux difficultés de transactions. » (Alary 2009).

[322] La couverture du numéro de juin 2018 de la Revue Finance & Development, éditée par le FMI, est particulièrement symptomatique de cette vision évolutionniste : à la représentation classique de l'évolution humaine sont adjointes différentes formes monétaires de telle sorte que le primate porte un sac de pièces et de billets, pendant que l'homme moderne dispose d'un smartphone (pendant qu'un bitcoin flotte au-dessus de l'une de ses mains ouverte).

monétaires contemporaines, parmi lesquelles la monnaie mobile, seraient alors le résultat de cette constante recherche d'efficacité dans les échanges.

Cette approche a été formalisée par Clower (1969), pour qui les mécanismes d'échange se sont succédé à mesure que leur efficacité augmentait. Son point de départ est que les individus ont à assumer différents coûts liés aux échanges : des coûts de transaction (coûts de déplacement et coûts liés au temps et à l'effort nécessaires pour réaliser la double coïncidence des besoins) et des coûts liés à l'attente (dus aux délais dans la réalisation des échanges et aux coûts de stockage des marchandises). Les agents, supposés rationnels, vont chercher à minimiser ces coûts en faisant varier la périodicité de l'échange et le mode d'organisation des échanges. Par la périodicité des échanges d'abord car les coûts de transaction sont une fonction décroissante du temps séparant deux déplacements, et que les coûts d'attente en sont une fonction croissante. Il existe donc un laps de temps optimal entre deux échanges qui minimise les coûts liés à l'échange. Par le mode d'organisation des échanges ensuite, qui vont faciliter la rencontre entre les offres et les demandes et donc rendre les échanges plus efficaces, ce qui en réduit les coûts : d'abord par la centralisation des échanges, puis par le dépassement du troc avec l'établissement d'une économie monétaire. Les courbes de Clower rendent compte de cette évolution : les coûts liés aux échanges sont réduits d'un stade à l'autre de l'évolution des modes d'organisation des échanges, et par conséquent la fréquence des échanges s'accroît à chaque stade de cette évolution.

Figure 43 : Courbes de Clower



Source : Delaplace (2017)

Avec la monnaie mobile, la monnaie est réputée poursuivre son évolution : une nouvelle courbe peut être tracée pour celle-ci. Elle réduit encore davantage les coûts liés à l'échange par rapport aux formes d'échange précédentes, et accroîtrait ainsi la fréquence

des transactions. La monnaie mobile participe à l'évolution de la monnaie mais en serait aussi le couronnement puisque grâce à elle, un monde à coûts de transaction nuls et dans lequel toutes frictions auraient disparu devient envisageable, comme nous l'avons montré précédemment. Elle permettrait alors la complète disparition de la monnaie manuelle.

2.2.2. La volonté de faire disparaître le *cash*

L'écosystème de la monnaie mobile est, même au Kenya, encore largement dépendant de la monnaie manuelle, depuis et vers laquelle sont réalisées un grand nombre de conversions[323]. Cependant, à mesure que la monnaie mobile est adoptée, elle tend à remplacer la monnaie manuelle, qui est retirée de la circulation en même temps qu'il y a émission de la monnaie mobile[324]. Ce remplacement n'est pas seulement une conséquence du développement de la monnaie mobile, mais constitue aussi, pour un grand nombre d'acteurs et de promoteurs de la monnaie mobile dont les institutions internationales du développement, un objectif qu'il est en soit souhaitable de réaliser.

Cher à produire et à renouveler, cher à acheminer et à stocker, générateur de risque pour ceux qui en sont les opérateurs, favorisant les opérations illicites du fait de son caractère anonyme, néfaste pour l'environnement : le cash semble être accusé de tous les maux. Il fait de façon croissante l'objet de diverses attaques visant à réduire la place qu'il occupe dans les économies, au nord comme au sud[325]. Kenneth Rogoff, ancien économiste en chef du FMI, voit en lui un « fléau » (Rogoff 2016). Rodger Voorhies, directeur du programme « Services financiers pour les pauvres » de la Fondation Bill & Melinda Gates, décrit quant à lui le cash comme « l'ennemi des pauvres » : « Non seulement les paiements en espèces sont coûteux et inefficaces, mais ils représentent une occasion manquée d'intégrer les pauvres au système financier numérique et formel. »[326] (Voorhies 2012). Pour l'USAID, « Si vous tenez à réduire la pauvreté, vous devez également vous préoccuper de réduire la dépendance à l'égard de l'argent physique. »[327] (C Johnson et Jaisinghani 2012).

---

[323] Voir chapitre 4, paragraphe 2.1.4, p. 233.

[324] Voir chapitre 2, paragraphe 1.3.3, p. 101.

[325] La démonétisation en novembre 2016 de 80 % de la valeur du cash en circulation en Inde en est un exemple frappant.

[326] « Not only are cash based payments costly and inefficient, they represent a missed opportunity to bring poor people into the formal, digital financial system. »

[327] « If you care about reducing poverty, then you must also care about reducing the reliance on physical cash. »

Symétriquement, l'importance donnée à la monnaie mobile est au moins aussi élevée que l'opprobre jeté sur le cash. Il est ainsi intéressant de noter que sur la scène de l'inclusion financière, une forme monétaire est vue comme responsable de tous les maux, pendant que l'autre serait l'unique panacée. Le G20 a fait de la « digitalisation des paiements » un moyen d'atteindre son objectif d'inclusion financière (voir Klapper et Singer 2014). Pour encourager le mouvement vers la réduction de la place de la monnaie manuelle, a été créée la bien-nommée Better than cash Alliance, qui constitue « un partenariat entre les gouvernements, les entreprises et les organisations internationales qui accélère la transition depuis le cash vers les paiements numériques afin de réduire la pauvreté et de favoriser une croissance inclusive »[328]. Logée sous les auspices du Fonds d'équipement des Nations unies (United Nations Capital Development Fund – UNCDF), on y retrouve parmi ses « partenaires ressources » les mêmes que ceux déjà présents à l'appui de la monnaie mobile[329].

Si le rôle d'agent de monnaie mobile est aujourd'hui encadré, il pourrait demain être libéralisé de telle sorte que tout le monde puisse faire l'interface entre la monnaie mobile et le cash. Ceux disposant d'un surplus de monnaie manuelle la réallouent en échange de monnaie mobile, selon une logique d'intermédiation optimale, jusqu'à ce que le cash finisse par disparaître. Tout comme le monde à coûts de transaction nuls décrit précédemment, le monde cashless vu comme un monde idéal est en fait un monde idéalisé sur la base de conceptions économicistes des comportements humains et de la nature de la monnaie. Celle-ci fait l'objet d'une considération théorique particulière, qu'il s'agit de reconnaître.

2.2.3. La monnaie mobile comme concrétisation des principes de l'école monétaire classique

Si, comme nous l'avons montré au chapitre 1, la plupart des théories économiques du développement sont amonétaires, c'est en premier lieu parce qu'elles adoptent une approche dichotomique. Selon celle-ci, la sphère monétaire et la sphère dite « réelle » sont séparées, et les changements dans les variables monétaires n'affectent pas les aspects

[328] « The Better Than Cash Alliance is a partnership of governments, companies, and international organizations that accelerates the transition from cash to digital payments in order to reduce poverty and drive inclusive growth. » https://www.betterthancash.org/about

[329] Outre l'UNCDF : la Citi Foundation, la Gates Foundation, la MasterCard Foundation, l'Omidyar Network, la SIDA, l'USAID, et Visa. Voir chapitre 2, paragraphe 1.3.2, p. 98.

réels de l'économie. La conduite des échanges est alors indépendante des phénomènes monétaires. Schumpeter explicite de façon tout à fait éclairante la spécificité de l'approche dichotomique :

> « L'Analyse en Termes Réels se fonde sur ce principe : tous les phénomènes de la vie économique sont susceptibles d'être décrits en termes de biens et de services, de décisions les concernant et de relations entre eux. La monnaie n'entre dans ce tableau qu'en y jouant le modeste rôle d'un expédient technique adopté en vue de faciliter les transactions. Ce système peut, certes, se détraquer et, s'il en est ainsi, cela engendrera assurément des phénomènes dont l'origine est à chercher dans son modus operandi. Mais, tant que celui-ci est normal, il n'affecte pas le processus économique, qui se comporte comme il le ferait dans une économie de troc. C'est là ce qu'implique essentiellement le concept d'une Monnaie Neutre. Ainsi a-t-on dit que la monnaie était un « vêtement » ou un « voile », cachant les choses vraiment importantes, et pour les ménages et les entreprises dans leur activité quotidienne, et pour le théoricien qui les observe. Non seulement on peut rejeter ce voile chaque fois que nous analysons les traits fondamentaux du processus économique, mais il faut le faire, à l'instar d'un voile qui doit être ôté lorsqu'on veut voir le visage qu'il recouvre. C'est pourquoi les prix en monnaie doivent céder la place aux taux d'échange des marchandises entre elles qui sont vraiment la chose importante « derrière » les prix en monnaie » (Schumpeter 2004 [1954], p. 389).

Cette position est caractéristique de la pensée monétaire classique[330]. Donnant le primat au réel, elle ne voit dans la monnaie qu'une marchandise devenant équivalent général car elle est la plus apte à remplir cette fonction. On retrouve l'idée de monnaie marchandise chez les principaux auteurs étudiant la monnaie mobile. Jack, Suri et Townsend (2010), dont l'objectif est justement d'aborder la monnaie mobile au travers des théories monétaires, expliquent que « en échange de dépôts en espèces, Safaricom émet une marchandise appelée "monnaie électronique", mesurée dans les mêmes unités que la monnaie »[331] (Ibid., p. 87, nos italiques). Ces auteurs mobilisent six différents modèles, tous définis dans un cadre d'équilibre général et proches des modèles de prospection[332]. Sans entrer dans leurs détails, il est intéressant de souligner que leur

[330] Nous avons exposé certaines d'entre elles au chapitre 1.

[331] « in exchange for cash deposits, Safaricom issues a commodity known as "e-money," measured in the same units as money »

[332] Pour la critique de ces modèles, voir Cartelier (2001).

principal référent est un « régime électronique centralisé Walrasien de compensation »[333], organisation dans laquelle la monnaie est précisément absente.

Outre cette appréhension de la monnaie, la pensée monétaire classique repose sur deux piliers que sont la théorie quantitative de la monnaie et la loi des débouchés. Toutes deux soutiennent aussi l'édifice théorique de la monnaie mobile.

À partir de l'« équation des échanges » de Fisher MV = PT[334] a été formulée la théorie quantitative de la monnaie. La formule, qui est pour Fisher une identité, devient théorie avec les hypothèses de stabilité de V et de T. Avec ces hypothèses, la proportionnalité entre quantité de monnaie et niveau des prix est posée, ce qui permet à Friedman d'avancer que l'« inflation est toujours et partout un phénomène monétaire en ce sens qu'elle est et qu'elle ne peut être générée que par une augmentation de la quantité de monnaie plus rapide que celle de la production. »[335] (Friedman 1970, p. 11). L'approche monétariste est à la base de la conception de la neutralité de la monnaie qui veut que les changements dans les variables monétaires n'ont pas d'effet sur les variables réelles. Autrement dit, le niveau de production n'est pas affecté par la quantité de monnaie en circulation. Si des concessions ont été faites sur la non-neutralité à court terme, la neutralité de long terme est quant à elle affirmée avec force : « l'augmentation [de la quantité de monnaie] n'a d'autre effet que d'augmenter le prix du travail et des marchandises... Dans l'avancée vers ces changements, l'augmentation peut avoir une certaine influence, en excitant l'industrie, mais une fois que les prix se sont stabilisés... elle n'a aucune influence. »[336] (Friedman 2008). D'autres voient même la monnaie comme étant « super-neutre » puisque même à court terme les variations dans les variables monétaires sont décorrélées des variables réelles (les anticipations des agents étant rationnelles). Avec Friedman, la théorie quantitative acquiert en tout cas une importance renouvelée dans les théories ainsi que dans les pratiques des organisations et administrations.

---

[333] « centralized Walrasian electronic clearing e-regime »

[334] Avec M : la masse monétaire ; V : la vitesse de circulation de la monnaie ; P : le niveau général des prix ; et T : le volume des transactions.

[335] « inflation is always and everywhere a monetary phenomenon in the sense that it is and can be produced only by a more rapid increase in the quantity of money than in output. »

[336] « augmentation [in the quantity of money] has no other effect than to heighten the price of labour and commodities... In the progress toward these changes, the augmentation may have some influence, by exciting industry, but after the prices are settled... it has no manner of influence. »

Cette présence de l'idée de neutralité monétaire est présente dans la littérature sur la monnaie mobile et l'inclusion financière, derrière le fait – déjà soulevé plus haut – que le montant absolu de monnaie dont les pauvres disposent importe peu. Avec l'inclusion financière, l'accent passe de la pauvreté monétaire des individus à leur capacité à faire circuler efficacement les fonds qu'ils détiennent, à les intermédier de façon optimale. La quantité absolue des avoirs monétaires détenus par les personnes, tout comme la quantité de monnaie disponible dans l'économie n'importent pas, compte tenu de la neutralité présumée de la monnaie.

La loi des débouchés a quant à elle été formulée par Jean-Baptiste Say comme le fait que « le fait seul de la formation d'un produit ouvre, dès l'instant même, un débouché à d'autres produits. » (Say 1972 [1803], p. 141), et cela « pour tout le montant de sa valeur » (Ibid., p. 140). Autrement dit, il ne peut exister, au niveau agrégé d'une économie, de contrainte de demande. Cette idée soutient celle de neutralité de la monnaie, puisque la monnaie n'est qu'un voile, « Dans les lieux qui produisent beaucoup, se crée la substance avec laquelle seule on achète : je veux dire la valeur. L'argent ne remplit qu'un office passager dans ce double échange ; et, les échanges terminés, il se trouve toujours qu'on a payé des produits avec des produits. » (Ibid.). L'équilibre entre offres et demandes sur le marché des biens et services ne dépend donc pas des variables monétaires, et l'équilibre monétaire n'est que le reflet de l'équilibre réel. De là :

> « Lors donc qu'on dit : La vente ne va pas, parce que l'argent est rare, on prend le moyen pour la cause [...]. On ne devrait pas dire : La vente ne va pas, parce que l'argent est rare, mais parce que les autres produits le sont. Il y a toujours assez d'argent pour servir à la circulation et à l'échange réciproque des autres valeurs, lorsque ces valeurs existent réellement. » (Ibid., p. 138-139)

Les situations d'indisponibilité de la monnaie – dont la possibilité a été montrée au chapitre 3 – n'ont dans ce cadre pas lieu d'être. L'action doit porter sur la production : l'inclusion financière relève bien une politique de l'offre, via l'encouragement de la microentreprise, sans qu'il n'y ait de considération pour d'éventuelles contraintes de demande : toute augmentation de l'offre est censée trouver une demande correspondante. Comme déjà avancé, le projet d'inclusion financière est celui d'un capitalisme populaire fait d'auto-emploi. La croyance dans la capacité de chacun à créer une activité et à trouver des débouchés pour cette activité s'adosse à la loi de Say.

L'extension de la loi des débouchés à la sphère monétaire a amené à ce que soit formulée la théorie des fonds prêtables. Selon celle-ci, l'épargne est la seule source du financement de l'économie, car l'offre d'épargne détermine la demande de financement. En particulier, c'est l'offre d'épargne des ménages qui commande la demande d'investissement des firmes. L'investissement est donc déterminé par l'épargne. C'est avec Mill (1854 [1848]) que « la propriété est comme gravée dans le marbre au fronton du temple de la pensée classique. » (Poulon 2016b, p. 35).

On reconnaît aisément la présence de la théorie des fonds prêtables dans les documents produits par les institutions internationales du développement dès lors qu'elles traitent des questions financières. Pour les Nations Unies par exemple : « le secteur financier alloue les ressources, facilite l'intermédiation de l'épargne vers l'investissement »[337] (United Nations 2006, p. 4). Il faut allouer une épargne qui constitue une ressource finie et dont il faut en arbitrer les usages rivaux : « les déficits publics auront un effet d'éviction sur le crédit au secteur privé dans la mesure où ils prélèvent sur le fonds général de crédit privé »[338] (Ibid.). Pour la Banque Mondiale, « les institutions et les marchés financiers offrent à tous les participants au marché la possibilité de tirer parti des meilleurs investissements en canalisant les fonds vers leurs utilisations les plus productives »[339] (World Bank 2007, p. 1). Dans tous les cas, la question de l'origine première des fonds n'est pas abordée. Une épargne doit nécessairement être mobilisée pour rendre un investissement possible. Cette idée se retrouve dans le mode d'émission de la monnaie mobile, qui est émise sur la base de la conversion par les agents de leurs avoirs en monnaie nationale. L'importance placée sur l'intermédiation conduite par les agents découle aussi d'une logique de fonds prêtables.

Il apparaît donc que les éléments théoriques constitutifs de l'école monétaire classique se retrouvent dans la monnaie mobile, qui peut alors être vue comme l'incarnation pratique des idées de cette école. L'amélioration des systèmes de paiements, et à travers eux de la monnaie, est en fait une tentative paradoxale de faire disparaître la monnaie et de se rapprocher d'une économie réelle, telle qu'elle est théorisée par l'économie standard. En rendant la monnaie plus efficace, en en favorisant sa circulation,

[337] « the financial sector allocates resources, facilitates the intermediation of savings into investment »

[338] « government deficits will crowd out credit to the private sector to the degree that they draw from the general private credit pool »

[339] « financial institutions and markets provide opportunities for all market participants to take advantage of the best investments by channeling funds to their most productive uses »

la monnaie s'efface. Chaque unité de monnaie, à mesure qu'elle circule de plus en plus efficacement, est de moins en moins visible. La situation limite serait celle d'une seule et unique unité, circulant tellement efficacement qu'elle est capable, à chaque instant, de médiatiser tous les échanges, de dénouer tous les liens de dette, et de régler l'ensemble des soldes. On atteint alors une situation de « liquidité totale sans monnaie » (McKinnon 1973, p. 52).

Avec la pensée monétaire classique, la monnaie fait l'objet d'une approche purement instrumentale, réduisant la monnaie à sa fonction d'intermédiaire des échanges. Elle est donc vue principalement comme un simple vecteur financier. Avec le projet d'inclusion financière, il s'agit donc non seulement de rendre la monnaie plus efficace, mais aussi plus conforme au cadre théorique qui sous-tend ce projet.

3. Le besoin d'une économie politique de la monnaie mobile

L'histoire a montré que la définition de la norme monétaire peut être conflictuelle, car elle nécessite des compromis entre différents intérêts souvent divergents (Aglietta 2016). Le contrôle sur la monnaie implique l'expression d'une autorité car « le droit de "battre monnaie" suppose l'exercice d'un pouvoir : lors de cette opération, un des agents profite d'une position privilégiée pour contrôler les émissions au sein d'une communauté. [...] Le pouvoir de celui qui produit la monnaie peut être politique, économique ou technique, et il en retire une rente sous forme de seigneuriage, intérêt ou commission. » (Desmedt 2017, p. 13-14). L'adoption de la monnaie mobile participe à la redéfinition de la norme monétaire : elle implique donc une redistribution du pouvoir qui lui est lié, ainsi qu'une redéfinition du compromis social qui entoure l'institution monétaire. Ce sont là des éléments qu'il faut également prendre en compte.

Nous verrons dans cette section que le déploiement de la monnaie mobile implique une modification des places respectives du marché et de l'État dans la gestion de la monnaie. Elle a également comme conséquence une redéfinition des modalités et des acteurs du développement. Enfin, un principe éthique implique d'adopter prioritairement le point de vue des plus pauvres pour juger des évolutions en cours quant à la monnaie.

3.1. Un approfondissement du caractère privé de la monnaie ouvrant la voie à sa financiarisation

La monnaie permet la médiation des échanges au sein d'une société, et des modalités de sa gestion dépend la disponibilité du volume de liquidités nécessaire au bon fonctionnement des économies. En cela, la monnaie devrait – à tout le moins – constituer un bien public : le volume de liquidité en circulation devrait être géré de façon à servir le bien-être collectif, et le libre accès de chacun à cette liquidité devrait être assuré. La monnaie doit donc faire l'objet d'un contrôle collectif. De façon générale, l'État apparaît comme constituant le garant de cette gestion[340] – sans qu'il n'ait pour autant à y jouer un rôle exclusif. Le rôle de l'État devrait être de superviser la fourniture d'une infrastructure transactionnelle permettant à chacun de conduire ses échanges de façon sûre et à des coûts nuls.

Avec l'adoption de la monnaie mobile, il y a une redéfinition importante de la place de l'État dans la gestion de la monnaie. Du fait de la relation de substituabilité qui existe entre la monnaie mobile et la monnaie nationale[341], la monnaie mobile tend à remplacer la monnaie nationale. Avec l'adoption de M-Pesa, l'État est graduellement dépossédé de la gestion de la monnaie et des systèmes de paiements, qui sont de façon croissante administrés par une entité privée, ici l'opérateur téléphonique Safaricom. Pour son précédent directeur exécutif, la banque centrale kényane n'a ainsi « plus besoin d'imprimer de monnaie, vu que M-Pesa prend le relais » (Palmer 2012). La monnaie fait de façon croissante l'objet d'une gestion privée, au détriment de son caractère de bien public. Cela ne va pas sans poser de question, notamment parce que cette évolution est guidée par les intérêts d'une entité privée, qui est à l'initiative du changement. D'abord car l'économie kényane est devenue dépendante de M-Pesa, qui constitue alors un facteur de risque : lorsque le réseau mobile est en panne, « tout le reste s'arrête » (Masinde 2016). Les autorités du pays commencent – timidement – à s'en inquiéter, mais Safaricom a toujours bénéficié de leur complaisance. Ensuite, cette nouvelle entité administratrice de l'infrastructure monétaire et du système de paiement les gère selon une logique de

[340] La période du free banking aux États-Unis par exemple a montré qu'une autorité hiérarchique, éloignée par la mise en concurrence des banques, réapparaît en période de crise lorsqu'un prêteur en dernier ressort, c'est-à-dire une autorité ultime, est nécessaire.

[341] Voir chapitre 2, paragraphe 1.3.3, p. 101.

profitabilité : la fourniture du service M-Pesa au public est guidée par des intérêts privés, qui ne sont pas nécessairement alignés avec l'intérêt général.

Safaricom (entreprise la plus profitable du pays et l'une des plus rentables du continent) tire de M-Pesa des bénéfices directs à travers les commissions prélevées sur la circulation monétaire. En 2017, les revenus tirés de M-Pesa s'élevaient à 550 millions de dollars, ce qui représentait 26 % du revenu total de l'entreprise. Elle en tire aussi des bénéfices indirects puisque M-Pesa lui permet de réduire ses coûts de distribution, de faire de la vente croisée, et de réduire le taux d'attrition de ses clients, qui deviennent davantage captifs. Michael Joseph, qui a été PDG de Safaricom durant 10 ans et qui était en poste au lancement de M-Pesa, a déclaré de façon rétrospective : « Je pensais que si les gens avaient M-PESA, alors ils ne quitteraient pas Safaricom. Ils seraient émotionnellement liés à Safaricom. »[342] (cité par Omwansa et Sullivan 2012, nos italiques). La monnaie est effectivement un lien, elle a des dimensions cognitives et psychologiques qui en font un fait social total, comme on le verra au chapitre suivant. Alors que ce lien est normalement vecteur de socialisation, Safaricom en tire ici parti pour son propre profit.

Au-delà du renforcement du caractère privé de la monnaie au détriment de son caractère public, la circulation monétaire devient, avec la monnaie mobile, une nouvelle source de captation de valeur. L'usage de la monnaie devient payant : son usage implique désormais le paiement de commissions et sa circulation est génératrice de revenus pour celui qui en est l'opérateur. La monnaie apparaît alors comme la nouvelle frontière de la financiarisation, processus auquel participe donc aussi la monnaie mobile. Elle se révèle en outre être un mécanisme d'extraction de richesse du sud vers le nord : 5 % des revenus de M-Pesa sont contractuellement reversés à Vodafone, à Londres.

Le contrôle privé de l'infrastructure monétaire pose aussi des problèmes d'accès à cette infrastructure. Safaricom est aujourd'hui dans une situation de position dominante, dont elle profite. Le système M-Pesa s'est avéré particulièrement fermé pour des acteurs voulant l'intégrer dans le but de proposer de nouveaux services par son biais (Sadana 2011). Bien qu'une interface de programmation (API) existe depuis 2015, les barrières techniques et de coûts empêchent la plupart des acteurs de pouvoir l'utiliser. Dans le même temps, sa situation de quasi-monopole permet à Safaricom, par des décisions unilatérales, de priver d'accès à M-Pesa des acteurs que l'entreprise jugerait trop

[342] « I thought that if people have M-PESA, then people will not leave Safaricom. They would emotionally bond to Safaricom. »

menaçants[343]. La dominance d'une entité particulière se révèle alors néfaste à l'innovation et à l'émergence de nouveaux acteurs.

Les services de monnaie mobile devraient donc faire l'objet d'une gestion démocratique, et devraient être régulés comme des services publics. À défaut d'assurer la fourniture d'une infrastructure publique de paiement, l'État devrait en assurer un contrôle étroit, par exemple en encadrant le prix des commissions, ou en imposant l'interopérabilité entre les différents réseaux de monnaie mobile. La gestion de la monnaie par une entité privée s'apparentant à une délégation de service public, cette entité doit être tenue pleinement redevable, et suivre un cahier des charges préalablement défini. Une directive serait par exemple que soit garanti le caractère ouvert, au sens de l'open source, de l'infrastructure monétaire. Les réserves générées en contrepartie de l'émission de la monnaie mobile pourraient également faire l'objet d'une gestion collective[344].

3.2. Une redéfinition des modalités et des acteurs du développement

Nous avons vu que dans le cadre du projet d'inclusion financière, le développement est entendu comme un processus purement marchand, individuel, et pour lequel l'action publique n'a pas de rôle direct à jouer : « la mise en place d'institutions financièrement viables [est] le seul moyen d'obtenir un impact bien plus considérable que celui que pourraient financer les bailleurs de fonds et la plupart des gouvernements » (Helms 2006a, p. 62). Les acteurs traditionnels du développement sont donc relégués au second plan, le secteur privé devant dorénavant y jouer un rôle prépondérant. Assurer le fonctionnement correct des économies de marché est considéré comme plus souhaitable que des actions directes de la part des gouvernements. Celles-ci sont en effet nécessairement limitées dans le temps et en moyen, alors que la correction des défaillances de marché assure des résultats pérennes et structurels. De plus, si les actions publiques peuvent avoir des effets bénéfiques à court terme, elles sont réputées être globalement négatives à long terme :

[343] Cela a été le cas pour BitPesa, qui permettait l'interface entre M-Pesa et le Bitcoin. Voir Kenya Insights (2016).

[344] Les intérêts générés par les trust accounts vont pour l'instant à la fondation Safaricom, qui mène avec ces ressources des actions philanthropiques (dans les domaines de l'éducation, de la santé, de l'empowerment économique…).

« puisque les imperfections des marchés financiers qui limitent l'accès au financement jouent un rôle important dans la perpétuation des inégalités, les réformes du secteur financier qui favorisent un accès plus large aux services financiers doivent être au cœur de l'agenda du développement. En effet, si les frictions des marchés financiers ne sont pas traitées, la redistribution peut devoir être sans cesse répétée, ce qui pourrait entraîner des désincitations nuisibles au travail et à l'épargne. »[345] (World Bank 2007, p. 2)

On peut remarquer que si peu de directives sont données aux fournisseurs de services financiers, acteurs privés qui doivent pouvoir rentrer le plus librement possible sur le marché, les recommandations établies à destination des gouvernements sont quant à elles particulièrement claires :

« La politique publique devrait se concentrer sur la correction des défaillances de marché. […] Les preuves indiquent que le gouvernement doit gérer ces défaillances en créant le cadre juridique et réglementaire adéquat (par exemple, protéger les droits des créanciers, réglementer la conduite des affaires et surveiller les mécanismes de recours pour protéger les consommateurs), soutenir l'environnement informationnel (par exemple, fixer des normes de transparence et promouvoir des systèmes de partage d'information sur le crédit et des registres de collatéraux), et éduquer et protéger les consommateurs. Une part importante de la protection des consommateurs passe par la politique de la concurrence, car une concurrence saine entre les prestataires favorise les meilleurs acteurs et augmente le pouvoir que les consommateurs peuvent exercer sur le marché. [...] Les autres interventions directes du gouvernement – telles que le crédit dirigé, l'allègement de la dette et les prêts accordés par les banques publiques – tendent à être politisées et moins fructueuses, en particulier dans les environnements institutionnels faibles. »[346] (World Bank 2014, p. 3)

---

[345] « since financial market imperfections that limit access to finance play an important role in perpetuating inequalities, financial sector reforms that promote broader access to financial services need to be at the core of the development agenda. Indeed, if financial market frictions are not addressed, redistribution may have to be endlessly repeated, which could result in damaging disincentives to work and save. »

[346] « The focus of public policy should be on addressing market failures. […] Evidence points to a function for government in dealing with these failures by creating the associated legal and regulatory framework (for example, protecting creditor rights, regulating business conduct, and overseeing recourse mechanisms to protect consumers), supporting the information environment (for instance, setting standards for disclosure and transparency and promoting credit information–sharing systems and collateral registries), and educating and protecting consumers. An important part of consumer protection is represented by competition policy because healthy competition among providers rewards better performers and increases the power that consumers can exert in the marketplace. […] Other direct government interventions— such as directed credit, debt relief, and lending through state-owned banks—tend to be politicized and less successful, particularly in weak institutional environments. »

Les États n'ont pas à être « développementalistes » puisque le développement est considéré, dans le paradigme de l'inclusion financière, passer par l'initiative individuelle. Pour que celle-ci puisse s'exprimer de façon optimale, le développement financier des économies est alors vu comme primordial. Cette mise à l'écart de l'action publique et son affaiblissement se jouent aussi à travers la monnaie. Sa transformation implique aussi une redéfinition des rapports entre État et citoyens. La monnaie devenue mobile s'est dématérialisée, elle ne peut plus être ornée d'aucun symbole, d'aucun emblème, ni d'aucune maxime comme l'étaient les pièces et les billets. Son lien avec l'État s'estompe, mais dans le même temps lui a été accolée une marque commerciale, qui devient une nouvelle figure régalienne.

Park et Donovan (2016), adoptant un point de vue anthropologique, montrent bien que l'emprise de Safaricom sur la société kényane est de plus en plus marquée. Observant la réunion annuelle des actionnaires, tenue dans le principal stade du pays, ces auteurs notent que « les signes de l'entreprise et les signes du corps politique ont été réunis d'une façon qui distillait une double signification de plus en plus commune au Kenya, où Safaricom détient un important prestige culturel, un poids politique et une force économique »[347] (Ibid.). À travers tout le pays, les couleurs de l'entreprise supplantent celles de l'État : « De façon frappante, le "vert Kenya" du drapeau – qui symbolise la terre perdue par les colons blancs, grâce à la décolonisation et, par la suite, source de politiques ethniques (parfois violentes) – a été juxtaposé à un vert d'une teinte plus légère. Ce ton, les Kényans vous le diront, c'est le "vert Safaricom". »[348] (Ibid.). Alors que l'entreprise remplit déjà en partie une fonction régalienne (la gestion de la monnaie), elle fait de plus en plus l'objet d'attentes qui seraient normalement plutôt adressées à l'État. Les Kényans en viennent à avoir plus d'attentes envers cette entreprise qu'envers l'État. À quelle légitimité celui-ci peut-il encore prétendre lorsqu'il se voit ainsi relégué au second plan ? Le développement doit s'appuyer sur des institutions solides, que l'approche actuellement dominante du développement via l'inclusion financière participe donc à démanteler.

Au-delà de la monnaie, c'est donc l'ensemble de l'action publique qui est affaiblie, alors qu'ont été fixés des Objectifs de Développent Durable ambitieux dont la

[347] « the signs of the corporate body and the signs of the body politic were brought together in a way that distilled a doubling of meaning increasingly common in Kenya, where Safaricom holds considerable cultural cachet, political import, and economic significance. »

[348] « Most strikingly, the "Kenyan green" of the flag—which symbolizes the land lost to white settlers, gained through decolonization, and subsequently the source of (sometimes violent) ethnic politics—was juxtaposed against a green of a lighter hue. This shade, Kenyans will tell you, is "Safaricom green" »

réalisation ne peut pas se résumer à l'action privée, même étendue avec la responsabilité sociale d'entreprise (RSE). Plus largement, comment garantir que les mesures mises en œuvre bénéficient à tous, et notamment à ceux qui en ont le plus besoin, lorsque ce qui devrait relever de politiques publiques est de plus en plus conduit par les entreprises privées ? Safaricom revendique sa participation active à la réalisation des ODDs. Mais les choix opérés dans cette action seront nécessairement différents que ceux qu'aurait fait un État. Comme l'explique Safaricom, « La plupart des premiers travaux dans ce processus ont été de convertir les ODDs d'une liste de nobles idéaux en un ensemble d'objectifs tangibles, significatifs et réalistes pour nous en tant qu'entreprise. » (Safaricom Limited, 2016). Les nobles idéaux, ceux qui ne peuvent faire l'objet d'un business model, sont laissés à des États qui n'ont plus les moyens de les réaliser.

Questionner l'importance aujourd'hui accordée à l'inclusion financière est d'autant plus nécessaire que sa promotion absorbe une part significative des ressources allouées au développement. Le secteur bénéficie aujourd'hui d'un flux de financement conséquent : 37 milliards de dollars pour l'année 2016 (composés à 71 % de financements publics et à 29 % de financements privés) (CGAP 2017). C'est en Afrique subsaharienne que la croissance du flux de financement pour ce secteur est la plus soutenue (40 % des projets ciblent cette région). Si la croyance dans l'inclusion financière doit être relativisée – comme nous le suggérons dans cette thèse – alors ces ressources seraient mieux utilisées à d'autres fins.

3.3. Un principe éthique : adopter le point de vue des plus pauvres

Si on peut raisonnablement attendre des impacts positifs au niveau macroéconomique de l'adoption de la monnaie mobile et du développement financier des économies, un principe de justice sociale implique de ne pas se contenter des résultats agrégés, mais d'étudier ce qu'il en est du point de vue des plus marginalisés et des plus pauvres (ce que nous avons cherché à faire tout au long de cette thèse). Ainsi (et sans même considérer que l'usage de la monnaie ne devrait pas être payant), il faut en premier lieu remarquer que la structure des coûts de M-Pesa est d'autant plus problématique pour les plus pauvres. En effet, comme les tarifs sont dégressifs (donc qu'ils sont les plus élevés pour les montants les plus faibles) et que ce sont les plus pauvres qui conduisent les transactions avec les montants moyens les plus faibles, c'est sur eux que pèse le plus

lourdement le coût de ce type de système. Par ailleurs, l'adoption de la monnaie mobile suit une dynamique d'effet de réseau, qui peut se faire au détriment de ce même groupe. À mesure qu'il est adopté, M-Pesa acquiert un pouvoir de réseau, qui fait peser un coût d'opportunité sur ceux qui n'en font pas partie : sa position dominante tend donc à se renforcer. Comme il est plus coûteux de réaliser une transaction avec une personne qui ne fait pas partie du même réseau, chacun a intérêt à le rejoindre pour ne pas être coupé des autres. Donovan (2012), citant Grewal (2009), note que « passé un certain point, les membres d'un réseau réduit sont "forcés" d'adopter le standard du réseau dominant pour ne pas être isolés »[349]. Les plus pauvres étant souvent ceux qui adoptent une technologie le plus tardivement, c'est donc particulièrement eux qui n'ont plus le choix de l'alternative. La norme devenue dominante a été choisie par les groupes sociaux les plus favorisés, peut-être car c'est la plus adaptée à leurs besoins, mais elle ne sera pas forcément la plus adaptée aux besoins des plus pauvres. Mais ceux-là n'ont alors plus la possibilité effective de choisir un système alternatif. La dominance d'une norme à laquelle les plus pauvres sont contraints de se conformer s'apparente alors à une absence de liberté de choix au sens de Sen (2000b). Ses analyses se révèlent ici particulièrement adaptées :

> « Plutôt que de se concentrer sur le choix effectué (l'« objet » choisi), Sen préfère une évaluation du point de vue des options effectives - qui prenne en compte les options que la personne n'a pas choisies, mais aussi celles qui n'étaient simplement pas accessibles à ce moment-là dans son environnement. Un choix s'effectue toujours parmi un ensemble d'options (qui peut, le cas échéant, être réduit au seul élément choisi) et c'est par rapport à cet ensemble, ou ce « menu », que le choix prend sens, et non au regard du seul élément choisi » (Bonvin et Farvaque 2008, p. 27-28)

Ainsi, les choix des individus ne doivent pas être considérés comme le simple reflet de leur utilité, ces choix pouvant être contraints par d'autres facteurs. Ce n'est pas parce que les plus pauvres adoptent effectivement la monnaie mobile qu'il faut voir dans cette adoption un signe de leur satisfaction vis-à-vis de celle-ci : leur capacité et leur liberté de choix doit aussi être prise en compte : « Ce que les gens « demandent » est très influencé par ce que le marché leur offre, et le marché n'est souvent pas très amical avec

[349] « beyond a certain point, members of a small network are "forced" to adopt the standard of a dominant network or else face isolation. »

les clients potentiels pauvres et à faible revenu. »[350] (United Nations 2006, p. 23). Par ailleurs, considérer comme suffisant le fait de donner aux individus les moyens de leur réalisation n'est pas satisfaisant. Offrir des services financiers aux pauvres, en considérant qu'une fois cela fait, ils sont en capacité de s'en saisir, revient à « donner aux moyens de la liberté priorité sur toute évaluation de l'étendue de la liberté » (Sen 2000a).

La préemption de la norme monétaire par un opérateur privé soulève donc diverses interrogations. Le besoin pour des services transactionnels et financiers plus pratiques et plus sûrs est indéniable. Mais lorsque leur fourniture est assurée par des entreprises à but lucratif, le maintien du caractère de bien public de la monnaie devient incertain. Les impacts de cette évolution peuvent être différenciés selon les groupes socio-économiques[351], et il n'est en particulier pas sûr qu'elle profite aux plus pauvres, sur qui elle peut faire peser l'essentiel des coûts (et des risques présentés au chapitre 4).

Conclusion du chapitre 5

Nous avons dans ce chapitre montré que la monnaie mobile, sous ses atours de nouveauté, s'inscrit en fait dans une double continuité. D'abord avec les précédentes formes d'interventions financières dirigées vers les plus pauvres. L'inclusion financière numérique que la monnaie mobile doit permettre relève en effet d'une tentative de renouvellement – et de relégitimation – de l'entreprise de la microfinance. La promotion de la monnaie mobile s'inscrit également dans la continuité des théories économiques standards : le corpus qui la justifie est celui de la pensée monétaire classique et des théories néoclassiques du développement financier. Une fois replacé dans ce cadre, le projet d'inclusion financière apparaît pour ce qu'il est réellement : une démarche d'extension des marchés financiers et de l'« empire de la liquidité » (Servet 2015c), ainsi qu'une entreprise de transformation de la monnaie permettant à ceux qui en acquièrent un plus large contrôle de tirer profit du « capital de la pauvreté » (Roy 2010).

Si l'inclusion financière est aujourd'hui en tête de l'agenda international du développement, c'est parce que sa réalisation est vue comme le moyen d'accomplir le développement financier des économies, lui-même considéré comme une condition

[350] « What people "demand" is very much shaped by what the market offers to them, and the market is often not very friendly to potential poor and low-income customers. »

[351] Voir par exemple l'introduction au dossier « Financiarisation et classes sociales » (Lemoine et Ravelli 2017).

nécessaire du développement économique. Dans le cadre de cette approche, le « retard » des économies et la pauvreté qui lui est associée sont analysés comme résultant de situations de défaillances de marché, dont la première manifestation est l'exclusion financière. Il s'agit donc aujourd'hui avec la monnaie mobile de corriger les marchés, via l'abaissement des coûts de transaction et l'élimination des frictions, c'est-à-dire grâce à une monnaie considérée comme étant plus efficace. Cela doit permettre de « débloquer le potentiel » des économies, qui génèreront alors spontanément la croissance et le développement qui étaient jusque-là entravés. Avec le projet d'inclusion financière, « nouvel avatar de la libéralisation financière » (Doligez et al. 2016), le développement financier apparaît donc de façon croissante comme une condition suffisante du développement. Par ce « réductionnisme financier », le droit au développement promulgué par les Nations Unies est de plus en plus réduit à un droit aux services financiers. Dans le même temps, le risque est que soit réalisée une inclusion financière de faible qualité, à coûts élevés et à risques élevés.

Le projet d'inclusion financière universelle s'inscrit dans la continuité des politiques néolibérales qui minimisent l'utilité de politiques macroéconomiques impliquant les États, et qui mettent l'accent sur l'efficacité des mécanismes de marché et des incitations microéconomiques. L'inclusion financière relève d'une approche individuelle de la pauvreté, qui fait reposer sur les pauvres eux-mêmes la responsabilité de leur situation. Une fois que leur est offert l'accès aux services financiers, ils doivent être les entrepreneurs de leur propre développement. La microfinance, à laquelle mène une généalogie de l'inclusion financière, a montré comment une politique d'abord considérée comme bénéfique aux pauvres s'est révélée peu performante et, dans certains cas, nuisible pour ceux qu'elle était censée servir. Un « scepticisme responsable » (Donovan 2013) s'impose donc vis-à-vis de la monnaie mobile et du projet d'inclusion financière, alors que les réserves qui étaient par exemple présentes dans la littérature sur la téléphonie mobile[352] ont complètement disparu de celle sur la monnaie mobile, érigée au rang de panacée du développement.

En comparaison des précédents travaux critiques sur l'inclusion financière (dos Santos et Harvold Kvangraven 2017; Mader 2016c; Maurer 2015; Bateman 2012), nous

[352] Pour Aker et Mbiti (2010) : « même si la téléphonie mobile peut améliorer l'accès aux ressources et à l'information, elle ne peut remplacer les investissements dans les biens publics tels que les routes, l'électricité et l'eau. En fait, elle est moins efficace sans eux. ». Et « Pour que le développement économique se produise, la complémentarité entre la téléphonie mobile et ces autres formes de capital est nécessaire. ».

avons abordé l'inclusion financière via sa spécificité monétaire. Du point de vue des auteurs qui encouragent le développement de la monnaie mobile, celle-ci constitue l'avènement d'une monnaie devenue idéale, qui permet l'accomplissement et la réalisation concrète de la pensée néoclassique. La monnaie mobile constitue une utopie :

> « L'utopie est une construction rationalisée qui dénonce, par contraste, les lacunes et les défauts d'une société historique et, par conséquent, désigne les objectifs à atteindre, les obstacles à surmonter et les adversaires à réduire. […] La construction d'une société idéale "opposée à" ou "très différente de" la société observée, infléchit l'évolution de celle-ci en situant ce qui est réalisé, dans un champ de possibles. » (Perroux 1960, p. 25-26)

Cette utopie est celle d'une « société liquide » (Bauman 2004 [1998]), uniquement constituée d'agents atomisés, dans lesquels les liens interpersonnels et collectifs – vus comme des archaïsmes ou des sources d'inefficacités – ont été liquéfiés, ici grâce à la monnaie mobile. Elle doit permettre l'avènement d'un monde dans lequel les individus sont devenus les opérateurs d'une intermédiation financière optimale qui les rend auto-suffisants, dans lequel toute institution a disparu et où les pratiques financières ont été débarrassées de leurs dimensions collectives. Les comportements deviennent alors plus conformes à ceux qui sont postulés par les modèles théoriques d'arbitrage fondés sur l'utilité individuelle. La monnaie mobile participe in fine à « l'utopie individualiste d'une économie sans monnaie » (Orléan 2005b).

Mais c'est là une vision idéalisée et empreinte d'économicisme. Comme toute utopie, sa réalisation est impossible : « Il se peut que la théorie classique décrive la manière dont nous aimerions que notre économie se comportât. Mais supposer qu'elle se comporte réellement ainsi, c'est supposer toutes les difficultés résolues. » (Keynes 2005 [1936], p. 60). Le chapitre suivant visera donc à la définition d'un cadre théorique réaliste.

Chapitre 6. La contribution des monnaies locales à une théorie monétaire du développement

> « Du fait de l'usage de la monnaie comme moyen d'échange dans notre organisation marchande de la vie économique, nous avons tendance à considérer la monnaie en des termes trop étroits. Or, aucun objet n'est monnaie en soi et tout objet dans un domaine approprié peut fonctionner comme de la monnaie. En réalité, la monnaie est un système de symboles semblable au langage, à l'écriture, ou aux poids et aux mesures. La différence entre ces systèmes provient principalement du but recherché, des symboles utilisés et du degré de finalité unique et cohérente qu'ils représentent. » (Polanyi 2008b [1957], p. 221)

> « d'une définition restrictive, nous serions tentés de dire ethnocentrique, de la monnaie, découle une vision fallacieuse, non seulement de la genèse et de l'essor des pratiques monétaires, mais aussi du devenir potentiel de nos propres pratiques, puisque les germes d'une évolution future risquent fort d'être étrangers à cette vision » (Courbis, Froment et Servet 1991, p. 316)

L'étude que nous avons conduit de la monnaie mobile, via ses caractéristiques, ses usages et la place qui lui était donnée dans le paradigme de l'inclusion financière, nous a permis de déconstruire les discours autour de celui-ci, et de tempérer les attentes qu'il était raisonnable d'avoir vis-à-vis de la monnaie mobile pour le développement. Ce faisant, nous avons souligné les limites des approches standards du développement et de la monnaie. Plus précisément, et prolongeant l'un des écueils majeurs des théories standards, nous avons montré que la conceptualisation de la monnaie mobile relève en grande partie de sa simple intégration à une économie d'échanges réels.

Pour rendre compte de façon satisfaisante du rôle de la monnaie, et à l'opposé des auteurs que nous avons critiqués au chapitre précédent donc, il nous faut disposer d'une théorie qui soit véritablement monétaire, et non pas d'un cadre d'analyse dans lequel la monnaie constitue seulement un « expédient technique » (Schumpeter 2004 [1954],

p. 389). Les approches amonétaires sont insatisfaisantes du point de vue théorique car elles brouillent la compréhension des phénomènes, ce que Keynes déplorait déjà en son temps :

> « L'une des principales causes de confusion réside dans le fait que les hypothèses de l'économie d'échanges réels sont restées tacites, de sorte que vous pourrez parcourir en vain les traités d'économie d'échanges réels pour y trouver quelque mention expresse des simplifications introduites, ou de la relation entre ses conclusions hypothétiques et les faits du monde réel. On ne nous dit rien des conditions auxquelles la monnaie est supposée être neutre. C'est qu'il n'est pas facile de combler le gouffre. » (Keynes 2014 [1933], p. 373)

Mais surtout, l'approche dichotomique n'est pas sans conséquence sur la pratique qui est mise en œuvre, les théories influençant les recommandations de politique économique qui seront formulées sur leur base : « la machine à penser dont l'économie des échanges réels a équipé les esprits des praticiens du monde des affaires, ainsi que les économistes eux-mêmes, a conduit à de nombreuses erreurs pratiques de diagnostics et de politiques » (Ibid.). Ainsi, les approches standards sont insuffisantes pour une prise en compte satisfaisante de la monnaie et de son rôle pour le développement. Les raisons de cette insuffisance tiennent :

- à la conception que ces théories ont (explicitement ou non) de la nature de la monnaie, qui est réduite à un outil technique qui ne fait que faciliter des processus réels se réalisant indépendamment d'elle ;
- à l'ignorance des mécanismes liés à la création, à la circulation, et à la destruction de la monnaie (et en particulier, du crédit) ;
- aux a priori économicistes quant aux comportements que les individus en général – et les pauvres en particulier – sont censés adopter dans leurs pratiques monétaires et financières ;
- au fait que ces théories soient celles d'un monde conceptualisé comme uniforme d'un point de vue socio-économique, et plat d'un point de vue socio-spatial : elles ne permettent donc pas de penser les éventuelles irrégularités advenant du fait de phénomènes d'exclusion ou de marginalisation[353].

[353] Exclure de l'analyse certains phénomènes sur la base du fait qu'ils seraient marginaux n'est pas justifiable dans la mesure où un nombre important de personnes vivent sur ces marges.

Ainsi, alors que l'économie néoclassique continue de développer « des modèles d'un monde qui n'est pas le nôtre : un univers sans monnaie et sans secteur bancaire, où le capital s'accumule tout seul sans être produit par personne » (Giraud 2014, p. 10), il nous faut avancer vers une théorie monétaire du développement. Ce sera l'objectif de ce dernier chapitre. Nous nous appuierons sur les théories dites « hétérodoxes », qui nous semblent bien davantage appropriées à la compréhension de notre objet : nous verrons dans quelle mesure les monnaies locales étudiées donnent corps à ces théories, et comment leur étude participe aussi au renforcement de ce corpus.

Nous mobiliserons dans un premier temps les théories keynésiennes pour rendre compte du caractère fondamentalement monétaire des économies. Mais face à celui-ci viennent s'exprimer des contraintes d'accès à la monnaie, ce dont rendent compte les théories marxistes et circuitistes. Si elle est un objet économique central, la monnaie ne se résume pas à cette dimension : elle est avant tout une institution sociale, ce qu'ont mis en avant les approches institutionnalistes. Il s'agit alors de saisir toutes les implications de ce caractère conventionnel de la monnaie, notamment le fait qu'elle puisse constituer « un outil malléable que l'on peut adapter à des fins qu'il appartient aussi à la société civile de définir » (Blanc et Fare 2012, p. 71). Nous prolongerons finalement les approches institutionnalistes en montrant les dimensions de communs qu'ont les monnaies locales étudiées ici et la pertinence du cadre des communs pour penser le devenir des innovations monétaires.

1. La monnaie est un objet économique central

Keynes a permis la prise en compte du caractère fondamentalement monétaire des économies. Nous rappellerons d'abord ici les éléments de sa théorie qui nous semblent nécessaires à la construction d'une théorie monétaire du développement. La pensée post-keynésienne a quant à elle souligné le caractère endogène de la monnaie, qu'il s'agira également d'intégrer, celui-ci ayant notamment des implications importantes pour ce qui est de la problématique du financement du développement. Nous verrons que cette endogénéité de la monnaie peut cependant ne pas être réalisée, comme le montrent nos terrains, qui sont marqués par une forte exclusion monétaire, plutôt qu'une exclusion financière comme diagnostiquée par les approches standards.

1.1. Le caractère fondamentalement monétaire des économies

Bâtir une « théorie monétaire de la production » a été le principal projet intellectuel de John Maynard Keynes. Alors que ses prédécesseurs raisonnent dans des économies dépourvues de monnaie, atemporelles, et réputées être à l'équilibre, Keynes introduit la monnaie car il traite justement du temps, de l'incertain et du déséquilibre, et parce que la monnaie est pour lui l'objet sur lequel ces dimensions se cristallisent. Présageant de ce qui deviendrait la Théorie Générale, il déclarait ainsi :

> « La théorie que j'appelle de mes vœux devrait traiter, en contraste avec [une économie d'échanges réels], d'une économie dans laquelle la monnaie joue un rôle à part entière, et affecte les mobiles et les décisions, ce qui en fait, en bref, l'un des facteurs "opératoires" de la situation » (Keynes 2014 [1933], p. 371).

Les apports de Keynes ont été nombreux[354]. Nous en rappellerons ici les éléments qui nous paraissent nécessaires à la construction d'une théorie monétaire du développement. Ces éléments sont de deux ordres : ils ont trait au déséquilibre dont la monnaie peut être la source, et au financement de l'investissement dont la monnaie constitue le vecteur.

Nous avons vu au chapitre précédent l'importance de la loi de Say pour la théorie classique. Keynes la rejette, en mettant en avant la possibilité d'un équilibre de sous-emploi du fait de l'existence de ce qui sera qualifié à sa suite d'un « chômage keynésien », dû à une insuffisance de la demande globale. Cette situation d'équilibre de sous-emploi n'est pour lui pas une situation exceptionnelle, mais doit plutôt être considérée comme la norme de laquelle les politiques économiques doivent permettre de s'extraire. L'équilibre général est un cas particulier dont rien ne garantit a priori la réalisation, notamment sur le marché du travail. Cette incertitude résulte des vues sur l'avenir que forment les acteurs : Keynes introduit en effet les facteurs psychologiques qui déterminent les comportements des agents économiques. Parmi ces facteurs, la « préférence pour la liquidité »[355] fait que les agents souhaitent détenir de la monnaie pour elle-même. Alors que pour les classiques

[354] Pour des synthèses des travaux de Keynes, voir Stewart (1973), Maris (2007), Combemale (2010) ou Poulon (2016a).

[355] Qui résulte des trois facteurs de demande de monnaie que sont les motifs de transaction, de précaution et de spéculation.

le taux d'intérêt est la récompense de l'abstinence, ou la contrepartie de l'abandon d'une consommation présente, pour Keynes il « mesure la répugnance des personnes qui possèdent la monnaie à renoncer à leur pouvoir inconditionnel d'en disposer » (Keynes 2005 [1936], p. 181). Le taux d'intérêt est donc une prime au renoncement à la liquidité : il devient avec Keynes une variable monétaire, déterminée par l'offre et la demande de monnaie, alors que pour les classiques, le taux d'intérêt qui s'établit sur le marché des fonds prêtables n'est que le reflet des grandeurs réelles. Keynes renverse donc le sens de la détermination de cette variable clé, autant que sa signification. La monnaie devient un facteur de déséquilibre dans la mesure où « La détention de monnaie par les individus n'a pas pour objet l'échange des biens mais traduit une attitude vis-à-vis de l'avenir » (Maris 2007). Si dans une économie de troc, la loi de Say est vérifiée, et donc que l'équilibre est réalisé, il devient improbable dans une économie monétaire. À rebours de la logique dominante, c'est donc pour Keynes la demande qui commande l'offre. Selon le « principe de la demande effective », la production « est gouvernée par le montant du "produit" que les entrepreneurs espèrent tirer du volume de production qui lui correspond » (Keynes 2005 [1936], p. 52). Cette demande effective (qui est donc une demande anticipée) dépend en grande partie de facteurs monétaires.

Le rejet de la loi de Say implique aussi pour Keynes de rejeter son application au marché des fonds prêtables. Se faisant, il remet en cause la relation entre épargne et investissement. Pour les classiques, ces deux variables sont liées par une relation d'égalité : il n'est pas possible d'épargner sans investir (puisque toute épargne est nécessairement transformée en investissement) ni d'investir sans épargner (tout investissement devant être financé par une épargne préalable). Keynes marque son profond désaccord envers l'idée que l'investissement soit subordonné à l'épargne. La révolution keynésienne se joue précisément sur ce point, l'erreur provenant selon Keynes du fait « que l'on s'acharne à soumettre l'investissement à l'épargne » (Keynes 1978 [1932], cité par Poulon 2016a, p. 97). Mais pour investir, aucune épargne préalable n'est nécessaire : « c'est toujours l'investissement qui entraîne l'épargne après lui, au même rythme que lui » (Ibid.). L'épargne n'est « pas le résultat voulu de vertueuses décisions d'abstinence », elle est au contraire le résultat d'« audacieuses décisions d'investissement » (Ibid.). Ces investissements sont financés par l'augmentation de la quantité de monnaie, augmentation qui a lieu à chaque fois que les banques consentent des crédits : ce sont donc les crédits qui font les dépôts et non l'inverse. Le crédit a alors un rôle important à jouer, et il n'est pas limité par des ressources qui devraient être

disponibles préalablement à lui : « Le financement monétaire "délivre" l'investissement de la contrainte classique de l'épargne préalable, mais cela n'implique nullement qu'à cet investissement ne corresponde aucune épargne : il suppose en effet que des biens de capital soient produits, donc que la production totale augmente au moins de ce montant » (Combemale 2010, p. 71). On retrouve ici les positions de Schumpeter ou de Lewis présentées au chapitre 1[356]. À l'égalité classique I = S, Keynes substitue en effet une identité. Épargne et investissement ne sont pas à tout moment égaux et il peut y avoir investissement au-delà de l'épargne disponible. Si Keynes ne raisonne pas en suivant la distinction ex ante / ex post introduite par Myrdal (1950 [1939]), on a bien un mécanisme dynamique d'ajustement, qui opère via le multiplicateur. L'investissement engendre l'épargne nécessaire à son financement, via une augmentation du revenu global. Les hausses de revenu et d'épargne viennent valider la décision d'investissement (lorsque celui-ci a été fécond), et l'épargne supplémentaire rendue disponible ex post équilibre l'investissement réalisé ex ante. L'épargne disponible ne doit donc pas être considérée comme un facteur limitant l'investissement, puisqu'elle s'ajuste automatiquement au niveau requis via la variation du revenu (et non par la variation du taux d'intérêt). L'épargne globale est commandée par l'investissement global, elle est une quantité résiduelle, une variable passive en ce qu'elle suit l'investissement. C'est l'investissement qui est la variable motrice, et à cet investissement correspond une création de monnaie.

Cet accent placé par la théorie keynésienne sur la création de monnaie nécessite ici de préciser la distinction entre monnaie et capital. En effet, à la suite de Nurkse par exemple[357], est mis en avant le manque de capital des économies « attardées ». Si la comptabilité nationale agrège monnaie et capital, qui constituent tous deux une forme de richesse, ils doivent néanmoins être distingués l'un de l'autre. Une première distinction peut être faite sur la base de leur caractère productif ou non : « Dans la très grande majorité des modèles néoclassiques et keynésiens, le capital se distingue de la monnaie car il entre dans la fonction de production, sans avoir besoin pour cela de cette dernière. » (Monnet 2015, p. 37). Le capital génère un rendement réel alors que ce n'est pas le cas de la monnaie, qui est d'abord un outil de transaction. Par ailleurs, lorsqu'il y a émission de monnaie, « il n'y a pas d'augmentation immédiate du capital d'un point de vue comptable, même si la part de la monnaie dans le capital augmente alors » (Ibid., p.

[356] Voir paragraphe 1.1.1, p. 24.
[357] Voir chapitre 1, paragraphe 1.1.3, p. 31.

40). En effet, la contrepartie de l'émission de monnaie est une dette et d'un point de vue net, le patrimoine n'est pas augmenté. Si la monnaie n'est pas du capital, Marx (2013 [1867]) a bien montré que la monnaie sert néanmoins l'accumulation du capital. Ainsi, la monnaie « n'est pas la richesse, mais ce sont les flux monétaires qui déterminent les modifications socialement attestées de la richesse des individus » (Cartelier 1996, p. 66).

1.2. La nature endogène de la monnaie

Si Keynes a remis en cause la subordination de l'investissement à l'épargne, il ne rompt pas totalement avec les approches qui font de la monnaie une quantité déterminée de manière exogène[358], et il traite peu des modalités concrètes de l'émission monétaire. C'est l'objectif de l'école post-keynésienne que de poursuivre l'élaboration d'une théorie intégrée liant monnaie, crédit, production et emploi[359]. L'un des concepts centraux de cette théorie est celui de monnaie endogène[360]. Sans rentrer dans les débats internes à cette école (opposant notamment « horizontalistes » et « structuralistes »[361], ou « évolutionnaires » et « révolutionnaires »[362]), on en mobilisera ici les éléments nécessaires à notre démarche de construction d'une théorie monétaire du développement.

Selon l'approche de la monnaie endogène, le volume de monnaie en circulation est déterminé par les besoins de l'économie, ces besoins se matérialisant dans la demande de crédit exprimée par les agents : « c'est la fluctuation de l'économie qui provoque les fluctuations de la masse monétaire (et non l'inverse) »[363] (Kaldor 1970, p. 15). La masse monétaire est tirée par le crédit et déterminée par la demande, et dans ce cadre « la création de monnaie est liée aux opérations normales d'une économie monétaire »[364] (Wray 1990, p. 1). L'endogénéité de la monnaie se réalise à travers deux pôles (Monvoisin 2006), via une relation entre d'une part les banques commerciales et la

---

[358] Le débat demeure quant à l'interprétation exacte de la position de Keynes, qui oscille selon les écrits entre des appréhensions exogène ou endogène de la monnaie.

[359] Pour des introductions aux théories post-keynésiennes, voir Lavoie (2004) et King (2015). Sur les théories monétaires post-keynésiennes plus spécifiquement, voir Piégay et Rochon (eds.) (2003).

[360] Sur les débats récents autour de la monnaie endogène, voir Rochon et Rossi (eds.) (2017).

[361] En référence à la forme de la courbe d'offre de monnaie. La controverse porte sur la question de savoir si la banque centrale accommode toujours la demande de monnaie des banques commerciales, ou si une partie de l'offre de monnaie demeure exogène (à travers les réserves). Voir Palley (2013).

[362] Autour de la question de savoir si la monnaie est endogène en raison d'un arrangement institutionnel particulier (formé des banques commerciales et des banques centrales) ou si la monnaie est par nature endogène, donc qu'elle l'ait toujours et partout été. Voir Rochon et Rossi (2013).

[363] « it is the fluctuation in the economy that causes the fluctuations in the money supply (and not the other way round) »

[364] « the creation of money is tied to the normal operations of a monetary economy »

banque centrale, et d'autre part entre les banques commerciales et les emprunteurs. Les banques commerciales ont un rôle crucial à jouer puisque ce sont elles qui détiennent la plus grande part du pouvoir sur l'émission de monnaie : de fait, « la majorité de la monnaie dans l'économie moderne est créée par les banques commerciales lorsqu'elles consentent des crédits »[365] (McLeay, Radia et Thomas 2014a).[366] Responsabilité est donnée aux banques pour le financement des économies, l'efficacité du financement dépendant alors de la manière dont le secteur bancaire va interagir avec les agents non financiers. Il faut donc interroger la qualité de cette interaction pour évaluer l'effectivité du financement. D'autant que l'octroi de crédit ne fait pas qu'accompagner l'expansion économique, mais surtout il la permet : « La fonction sociale du crédit est de fournir du pouvoir d'achat [à l'emprunteur] de telle sorte qu'il puisse acquérir les biens et services nécessaires aujourd'hui à la production des biens et services qui seront vendus demain »[367] (Wray 1990, p. 55). Le crédit, et l'émission de monnaie qui lui est liée, anticipent – et autorisent – la création de richesses nouvelles : ils sont donc une condition nécessaire des investissements indispensables à tout processus de croissance et de développement. C'est pourtant une dimension négligée par les politiques d'inclusion financière, qui excluent comme nous l'avons montré les dimensions liées à la création de monnaie.

Une conséquence importante de l'approche par la monnaie endogène est que l'épargne ne constitue pas une source de financement. Contrairement au monde classique dans lequel l'épargne fait les dépôts et rend disponibles des fonds prêtables, « Dans le monde réel, la fonction clé des banques est la fourniture de financement, c'est-à-dire la création d'un nouveau pouvoir d'achat par le biais de crédits, pour un seul agent à la fois emprunteur et déposant. »[368] (Jakab et Kumhof 2015). Ces auteurs utilisent la distinction que permet l'anglais entre funding et financing : le premier correspond à l'intermédiation simple de fonds déjà disponibles, et le second à un financement par émission de monnaie nouvelle. Dans leur fonction de financement de l'économie, les banques n'agissent donc pas comme de simples intermédiaires et « Epargner n'augmente pas en soi les dépôts ou

[365] « the majority of money in the modern economy is created by commercial banks making loans »

[366] Ce point est le plus contesté par l'école néoclassique. Werner (2014) le confirme à partir d'enquêtes empiriques sur les pratiques bancaires.

[367] « The social purpose of credit is to provide purchasing power to the capitalist so that he may buy the goods and services needed today to produce the goods and services which will be sold tomorrow »

[368] « In the real world, the key function of banks is the provision of financing, or the creation of new monetary purchasing power through loans, for a single agent that is both borrower and depositor. »

les "fonds disponibles" des banques pour prêter. »[369] (McLeay, Radia et Thomas 2014a, p. 2). Les banques ne « multiplient » pas les fonds qu'elles ont à leur disposition : en renversant la causalité classique, il faut plutôt parler de diviseur de crédit. Plutôt qu'une quantité résiduelle, l'« épargne est une conséquence comptable (et non une cause économique) des prêts et des investissements » (Kumhof et Jakab 2016, p. 53).

Le rôle crucial des institutions financières dans le financement du développement doit donc être reconnu. Celles-ci doivent agir en tant que forces motrices du mécanisme de financement, en créant et en injectant dans l'économie la monnaie qui lui est nécessaire. L'émission de monnaie est essentielle à l'initiation et au soutien de tout processus de croissance et de développement. Compte tenu de la nature de la monnaie, « La rareté du financement est conventionnelle. » (Lavoie 2004, p. 55) : il ne devrait donc pas y avoir de restriction posée a priori au financement. En particulier, « Le volume d'épargne disponible liée à des ressources réelles n'est pas un frein à l'activité de prêt et à la création de dépôts, pas plus que la quantité de réserves de banque centrale. » (Kumhof et Jakab 2016). Il ne s'agit pas d'émettre de la monnaie de façon irraisonnée, mais de reconnaître que « les banques ne sont contraintes [dans leur émission de crédit] que par la disponibilité d'emprunteurs solvables, et non par le manque de liquidité »[370] (Rochon et Rossi 2017). Malgré l'écho donné aux théories post-keynésiennes et à l'approche de la monnaie endogène par plusieurs institutions, dont la Banque d'Angleterre[371] ou le Fonds Monétaire International[372], les implications de ces théories pour le développement et son financement sont encore loin d'avoir été prises en compte.

Si notre thèse ne traite pas directement des questions de financement bancaire, le concept de monnaie endogène nous semble important car pouvant être entendu au-delà du seul cadre bancaire qui lui est donné par les post-keynésiens[373]. Ce qu'il implique, c'est que la monnaie n'est pas une ressource exogène, qui serait disponible en une quantité finie, et qu'il faudrait donc allouer entre des usages alternatifs supposés rivaux. La monnaie peut être créée à dessein, cette création monétaire étant viable du moment

[369] « Saving does not by itself increase the deposits or 'funds available' for banks to lend. »

[370] « banks are only constrained by the availability of creditworthy borrowers, not by the lack of liquidity »

[371] Dans son Quarterly Bulletin (McLeay, Radia et Thomas 2014b; McLeay, Radia et Thomas 2014a) ou ses Working Papers (Jakab et Kumhof 2015).

[372] Notamment dans sa revue Finances & Développement (Kumhof et Jakab 2016).

[373] Malherbe (2017) esquisse une « synthèse hétérodoxe » du concept de monnaie endogène en complétant les théories post-keynésiennes par un croisement des écoles françaises de la régulation et des institutionnalismes monétaires.

qu'elle satisfait un besoin, plus précisément qu'elle entraîne le développement des capacités productives de l'économie dans laquelle elle est émise. L'émission des monnaies locales étudiées ici, sans qu'elle ne prenne place dans le cadre institutionnel vis-à-vis duquel les post-keynésiens raisonnent, illustre ce point. Leur émission a comme justification première l'existence de capacités productives et de ressources sous-utilisées au sein des communautés où elles sont mises en œuvre[374]. De façon à mettre en valeur ces ressources et à mobiliser ces capacités productives, de la monnaie est émise : pour un montant forfaitaire identique pour chacun, qui ne correspond donc pas aux besoins productifs individuels, mais dans ce cas aux besoins collectifs de subsistance[375]. Cette émission de monnaie n'a pas d'autre contrepartie que les ressources du territoire. La circulation des monnaies locales permet des échanges qui n'auraient pas eu lieu sans elles, et entraîne des revenus qui n'auraient pas été générés en leur absence[376]. Si l'usage de la monnaie locale permet à ses utilisateurs d'investir dans leur microentreprise (ce que nos résultats suggèrent), on a alors formation de capital et expansion des capacités productives locales. Une épargne vient effectivement se former ex post, la création monétaire étant intervenue ex ante, vérifiant le renversement opéré par Keynes.

Ce que montre également – en creux – la mise en place des monnaies locales, c'est que si la monnaie doit être endogène, son arrangement institutionnel ne garantit pas forcément la réalisation de son endogénéité. Pour que cela soit le cas, il faut que les agents puissent accéder au financement, et à travers lui, à la monnaie. Mais pour la très grande majorité des personnes de l'économie populaire, cet accès est limité voire inexistant du fait de leur exclusion bancaire. Le défaut de réalisation de l'endogénéité de la monnaie qui en résulte est alors problématique pour le développement des économies. L'indisponibilité chronique de la monnaie dans les territoires étudiés[377] résulte de ce défaut d'endogénéité de la monnaie (et les monnaies locales y répondent en partie, sans que ce ne soit leur principale justification).

---

[374] Voir chapitre 3, paragraphe 1.2.4, p. 192.

[375] Le choix de cette émission forfaitaire s'explique aussi par sa facilité de mise en œuvre, mais des évolutions permettant une part d'émission individuelle en fonction des projets d'investissement de chacun sont possibles.

[376] Voir chapitre 4, sous-section 3.1, p. 247.

[377] Voir chapitre 3, paragraphe 1.2.2, p. 188.

1.3. La problématique de l'accès au financement et à la monnaie

Les développements précédents quant à l'endogénéité de la monnaie amènent à confronter ce caractère au contexte de nos terrains, marqués notamment par l'exclusion bancaire. Si, au sein d'une économie, la monnaie doit être mise en circulation par un secteur bancaire consentant des crédits, qu'en est-il lorsqu'une large part de la population de cette économie n'a pas recours aux services bancaires ? Cette population, bien que ne faisant l'objet d'aucune émission de monnaie, entretient tout de même des relations économiques, pour lesquelles elle a certainement des besoins monétaires. Se pose alors la question de l'adéquation entre la disponibilité de la monnaie et les besoins d'échange et de financement, une éventuelle indisponibilité pouvant avoir des effets négatifs :

> « Pour financer l'investissement, les agents doivent pouvoir emprunter auprès d'un système bancaire créateur de monnaie […]. Ce mécanisme de financement post-keynésien, dans lequel les hausses de la quantité nominale de monnaie financent l'augmentation de la demande de biens productibles et donc de l'emploi, signifie que la monnaie ne peut être neutre. » (P Davidson 2003)

Compte tenu de l'arrangement institutionnel dans lequel la monnaie est émise, on peut identifier trois conditions principales devant être remplies pour qu'il y ait effectivement financement et émission de monnaie :

- Les individus emprunteurs potentiels doivent avoir accès au système bancaire ;
- Les banques doivent être incitées à octroyer des crédits : le risque qu'elles supportent doit être acceptable et elles doivent pouvoir anticiper la réalisation d'un profit suffisant ;
- Les unités productives doivent faire face à une demande effective les incitant à initier ou développer une activité économique.

Les contextes particuliers des économies en développement peuvent ne pas permettre que ces conditions soient remplies. L'Afrique subsaharienne en particulier est marquée par des taux d'exclusion bancaire élevés : une grande part des individus est tenue à l'écart du système bancaire et n'a pas la possibilité d'en devenir débiteur. La première condition du financement n'est donc satisfaite que pour une minorité : les banques ne servent principalement que ce qui est désigné comme le « secteur moderne ». Informalité et exclusion bancaire sapent la possibilité d'une interaction efficace entre le secteur

bancaire et le reste de l'économie, alors que cette interaction demeure nécessaire à la réalisation de l'endogénéité de la monnaie. La non-satisfaction des trois conditions à un financement effectif se renforcent mutuellement, de telle façon qu'est perpétué le « cercle vicieux de la pauvreté », pour reprendre l'expression de Nurkse (1968 [1953]), mais en lui substituant une explication en termes de manque de capital[378] par une explication en termes de défaut de financement et d'accès à la monnaie.

Adoptant une approche en termes de circuit, Bossone et Sarr constatent effectivement que « dans les économies à revenu faible, la situation de trappe à pauvreté peut empêcher les secteurs réel et bancaire d'interagir dynamiquement selon le motif de renforcement mutuel observé dans les économies intermédiaires et avancées. En particulier, dans les situations de trappe à pauvreté, le secteur bancaire peut se révéler inefficace en tant qu'initiateur. »[379] (Bossone et Sarr 2002, p. 7). Cela amène les auteurs à formuler, dans un Working Paper du FMI, une proposition de système financier alternatif plus à même de participer à la réduction de la pauvreté et à la croissance dans les pays à faible revenu. Des « institutions créatrices de dépôts »[380] émettraient la monnaie sans que cette émission ne soit basée sur le crédit[381].

De façon complémentaire à l'approche en termes de circuit, Cartelier (1996) amène à aborder la monnaie en tant que système de paiement, qu'il définit par trois composantes : une unité de compte, un mode d'accès aux moyens de paiement (le monnayage), et une procédure de résolution des soldes monétaires. C'est le monnayage qui détermine la façon dont les individus ont accès aux moyens de paiement. En fonction des positions des individus au sein de la société, ceux-là vont avoir un accès plus ou moins large à la monnaie :

> « On est tout naturellement conduit à distinguer les individus ayant la possibilité d'obtenir directement de la monnaie de ceux à qui la règle de monnayage l'interdit. Les premiers ont les moyens d'exécuter, à leurs risques et périls, les projets qu'ils désirent. Les seconds en sont empêchés. Ces derniers ne pourront être présents au

[378] Voir chapitre 1, paragraphe 1.1.3, p. 31.

[379] « in low-income economies, the poverty trap may inhibit banking and the real sectors from dynamically interacting in the mutually reinforcing pattern observed in middleincome and rich economies. In particular, in poverty-trap situations, banking may be ineffective as a first mover. »

[380] « deposit creating institutions »

[381] La masse monétaire augmenterait selon une cible de taux de croissance de l'économie et la monnaie serait distribuée à chaque individu en proportion de ses dépôts.

marché que s'ils accèdent aux moyens de paiement. Ils ne le peuvent que de façon indirecte, en les obtenant des premiers. » (Ibid., p. 87)

La problématique de l'accès à la monnaie est également au cœur de la réflexion de Baronian et Vercellone (2015), pour qui une classe sociale « gagne ce qu'elle dépense » pendant qu'une autre « ne dépense que ce qu'elle gagne » du fait de l'accès au pouvoir de création monétaire des premiers et de l'exclusion de celui-ci pour les seconds. Cette possibilité d'accès à la monnaie est primordiale, car c'est d'elle que dépend la liberté marchande des personnes :

> « Ce qu'il importe de noter est que le monnayage, c'est-à-dire l'obtention de moyens de paiement par d'autres voies que les recettes venant d'autrui, est la condition des actions individuelles sur le marché. La possibilité de prendre une initiative sur le marché indépendamment d'autrui, ce qui définit la liberté marchande, est conditionnée par le monnayage. Quelle que soit la "richesse réelle" des individus, c'est leur accès aux moyens de paiement qui fixe leur capacité d'action autonome sur le marché. » (Cartelier 1996, p. 75)

Accéder à la monnaie, c'est donc acquérir la capacité d'entretenir des relations marchandes. Inversement, être privé d'accès à la monnaie (ce qui est la situation des personnes en situation d'exclusion bancaire), c'est voir son action individuelle subordonnée à l'acquisition indirecte – et incertaine – de monnaie auprès d'autres. En reprenant la terminologie de Sen (1983), un individu disposant de diverses dotations (des endowments), jouit du droit d'échanger ces dotations (exchange entitlement). Mais dans une économie monétaire, ces droits d'échange vont être affectés par l'accès à la monnaie qu'a l'individu. Dans le cas où il en serait exclu, ses droits d'échange (qu'on appellera ici droits monétaires) peuvent être inférieurs aux droits d'échange que devraient lui conférer ses dotations (son droit « réel »). Son droit monétaire sera donc inférieur à son droit réel, en raison des contraintes d'accès à la monnaie auxquelles il fait face.

Pour les systèmes monétaires à monnaie fiduciaire, ou « systèmes de paiement de pur crédit », Cartelier met en avant le fait que si l'on ne monnaye effectivement plus de métaux précieux, la monnaie n'est pour autant pas créée ex nihilo (comme souvent avancé sur la base des théories post-keynésiennes). En effet, son émission dépend des anticipations de la banque vis-à-vis de la capacité de remboursement de l'emprunteur, et donc des anticipations vis-à-vis de ses revenus futurs. Il y a donc « monnayage du capital » (Cartelier 1996, p. 71) : un agent qui dispose de capital va monnayer ce capital

auprès de la banque, monnayage grâce auquel il est attendu qu'il génère des revenus supplémentaires (le bien-fondé de l'émission de monnaie ne pouvant se vérifier qu'ex post). Or l'objectivité de ce capital est une objectivité sociale[382], soumise à appréciation. Par exemple, et pour prendre une situation commune au sein de l'économie populaire, une personne disposant d'un capital productif mais pour lequel elle ne dispose pas de titre de propriété en bonne et due forme sera dans l'impossibilité de monnayer ce capital et d'accéder à la monnaie. La question est donc de savoir ce qui est socialement reconnu comme capital, et à qui est reconnu du capital. Les personnes de l'économie populaire sont celles pour lesquelles leur accès à la monnaie est le plus souvent dénié.

Adopter un point de vue en termes d'accès à la monnaie amène à changer de diagnostic quant à la situation des populations les plus pauvres. Celles-ci ne feraient pas principalement face à une situation d'exclusion financière (ce que mettent en avant les auteurs promouvant ladite inclusion financière, comme nous l'avons montré au chapitre précédent), mais plutôt à une situation d'exclusion monétaire. Ce diagnostic appellerait alors des solutions différentes de celles actuellement mises en œuvre dans le cadre de l'inclusion financière.

Si les théories post-keynésiennes nous ont permis de mettre en avant le caractère endogène de la monnaie, ces théories ne voient cette endogénéité que par rapport à un cadre institutionnel particulier, au centre duquel se trouvent les banques commerciales. Ces théories ne permettent donc pas de justifier d'émissions monétaires mises en œuvre hors de ce cadre, et en particulier d'émissions monétaires mises en œuvre par des acteurs de la société civile comme c'est le cas pour les monnaies locales étudiées ici. Plutôt que d'être principalement un outil bancaire, la monnaie est aussi et surtout une institution sociale : la conceptualiser comme telle permet de sortir de la vision largement banco-centrée qui est celle de l'école post-keynésienne. Il nous faut dépasser cette vision, pour l'élargir : c'est ce que nous ferons dans la section suivante en mobilisant les apports des théories institutionnalistes de la monnaie.

[382] À la différence de l'or par exemple, qui dispose pour son monnayage d'une objectivité physique.

2. La monnaie est une institution sociale fondamentale

La monnaie est un objet économique central, mais la dimension économique de la monnaie n'en est pas la dimension principale. Elle est premièrement une institution sociale, bien que cela tende en temps normal à être oublié : « La monnaie fonctionne, travaille d'autant mieux qu'elle peut être prise pour donnée et que sa construction sociale est dissimulée. »[383] (Carruthers et Babb 1996, cité par Théret 2007). Nous montrerons d'abord que les principales théories monétaires appréhendent difficilement les dimensions sociales de la monnaie : elles sont donc insuffisantes pour aborder cet objet dans ses dimensions multiples. Les approches institutionnalistes sont de ce point de vue bien plus satisfaisantes. Nous verrons alors de quelles façons la mise en œuvre des monnaies locales étudiées ici illustre le processus institutionnel à l'œuvre derrière l'adoption de toute monnaie.

2.1. L'appréhension restrictive du social et de la diversité des logiques d'action par les théories de la monnaie

Les approches standards de la monnaie en font l'outil de la séparation et de la concurrence marchandes. De la séparation marchande d'abord car les individus sont réputés être strictement indépendants les uns des autres, cette indépendance étant permise par la monnaie, qui solde les dettes et coupe ainsi les liens qui lui sont inhérents. La société est vue comme atomistique, uniquement constituée de l'agrégation d'unités équivalentes et indépendantes les unes des autres. De la concurrence marchande ensuite car chacun est réputé poursuivre la maximisation de son utilité individuelle dans un cadre de concurrence généralisée. Ainsi, « le sujet marchand est essentiellement saisi comme individu en lutte pour la reconnaissance sociale face à un groupe marchand incertain et opaque » (Orléan 2008). Dans ce cadre, qui reste celui des approches néoclassiques malgré les amendements qui ont pu lui être apportés, le social est inexistant et les

[383] « Money works best when it can be taken for granted and its social construction is hidden. »

comportements (forcément individuels) relèvent tous d'une même logique de marchandage pour l'intérêt propre de chacun.

L'appréhension de la monnaie comme phénomène et dispositif marchands amène à lui attribuer une genèse particulière. Les individus, entretenant d'emblée des relations d'échanges dans un cadre marchand, auraient été limités par les contraintes du troc supposé être le mode d'organisation économique des sociétés dites « primitives ». Ils « inventent » alors la monnaie, de façon à dépasser les contraintes inhérentes au troc, faciliter les échanges, et ainsi répondre à un besoin privé de commerce. Mais cette genèse supposée n'est étayée par aucun élément empirique : elle apparaît en fait comme une reconstruction idéalisée car imprégnée de l'idéal marchand. Les éléments historiques la contredisent, et les prendre au sérieux amène à réécrire l'histoire de la monnaie (Courbis, Froment et Servet 1991). La « fable du troc » s'avère avoir été un « coup de force théorique » (Servet 1994) contre une conception sociale et politique de la monnaie.

Cette origine supposée privée de la monnaie fonde en tout cas les théories monétaires qui en font un objet strictement marchand. L'école autrichienne, les approches du free banking ou les new monetary economics conçoivent la monnaie comme une production du marché, et en cela en font un objet qui devrait être géré exclusivement par celui-ci. À l'opposé, un autre pan des théories monétaires en font un objet devant être sous monopole public. Pour l'approche chartaliste, l'école de Chicago, une grande part de la pensée keynésienne et post-keynésienne, ou la modern monetary theory, la monnaie est principalement un objet établi par l'État. Il serait le seul à être légitime pour administrer l'institution monétaire. Cette opposition n'a pourtant pas lieu d'être, puisque ces deux dimensions représentent les deux côtés d'une même pièce :

> « Du côté face, il y a le symbole de l'autorité politique qui a frappé la pièce ; du côté pile, il y a la spécification précise du montant que vaut la pièce en paiement dans l'échange. Un côté nous rappelle que les États garantissent les monnaies et que la monnaie est originellement une relation entre personnes en société […]. L'autre révèle la pièce comme une chose, capable d'entrer dans des relations définies avec d'autres choses, en tant que ratio quantitatif indépendant des personnes engagées dans une transaction particulière. À cet égard, la monnaie est comme une marchandise et sa logique est celle des marchés anonymes. Le côté face et le côté pile représentent l'organisation sociale descendante et ascendante, incarnée dans la théorie moderne par l'État et le marché respectivement. La plupart des théories de la monnaie donnent la priorité à l'un sur l'autre. [...] Le raisonnement économique conventionnel ne parvient

pas à nous éclairer parce qu'il est unidimensionnel. La pièce a deux côtés pour une bonne raison – ils sont indispensables. La monnaie est à la fois un aspect des relations entre les personnes et une chose détachée des personnes. »[384] (Hart 1986, p. 638-639)

Qu'elles donnent autorité au marché ou à l'État, les approches qui viennent d'être mentionnées mènent dans les deux cas à une appréhension restrictive du social : il est soit nié car réduit à l'agrégation des préférences individuelles, soit il se cristallise dans une structure étatique qui ne connaît pas d'autre forme de communauté que celle de l'État-Nation. Toute forme de politique est effacée, ou au contraire placée en position d'hégémon. Mais la monnaie n'est pas propre aux sociétés étatiques, pas plus qu'elle ne relève de pures dynamiques de marché. La monnaie n'est pas seulement un instrument économique, mais elle est aussi une institution dont les dimensions politiques, sociales, et symboliques sont essentielles, ces dimensions ne se résumant pas à l'État. Les théories conventionnelles ne permettent pas de comprendre la monnaie dans ces dimensions multiples. Partant de ce constat :

> « ne faut-il pas aller plus loin et tenir compte que la pièce a en fait non pas deux mais trois dimensions. Elle a aussi une tranche qui lui donne l'épaisseur sans laquelle elle resterait pure abstraction. […] la tranche des pièces, l'épaisseur des moyens de paiement, symbolise la troisième propriété générique de la monnaie qu'est le monnayage et qui fait qu'une valeur en unité de compte est affectée à tout moyen de paiement. Elle exprime qu'il n'y a pas de monnaie sans règles d'émission et de circulation des moyens de paiement, c'est-à-dire sans dimension institutionnelle de la monnaie. » (Théret 2008, p. 831-832)

La monnaie a donc une double dimension, horizontale et verticale, entre les individus eux-mêmes et entre les individus et l'autorité collective qui les surplombe. Dans le même temps, la monnaie intervient comme moyen de médiation dans des activités multiples, y compris au sein de sphères non marchandes. Toutes les relations, même celles

---

[384] « On one side is 'heads'-the symbol of the political authority which minted the coin; on the other side is 'tails'-the precise specification of the amount the coin is worth as payment in exchange. One side reminds us that states underwrite currencies and that money is originally a relation between persons in society [...]. The other reveals the coin as a thing, capable of entering into definite relations with other things, as a quantitative ratio independent of the persons engaged in any particular transaction. In this latter respect money is like a commodity and its logic is that of anonymous markets. Heads and tails stand for social organisation from the top down and from the bottom up, epitomised in modern theory by the state and the market respectively. Most theories of money give priority to one side over the other. [...] Conventional economic reasoning fails to enlighten us because it is so unremittingly one-dimensional. The coin has two sides for a good reason -both are indispensable. Money is at the same time an aspect of relations between persons and a thing detached from persons. »

pouvant être qualifiées d'économiques, ne s'accommodent donc pas du cadre marchand. Des transactions marchandes peuvent véhiculer du lien social, pendant que l'espace du non marchand est vaste et qu'en son sein des transactions sont également conduites, sans qu'elles n'impliquent séparation et concurrence et sans qu'elles ne puissent être dissociées d'éléments extraéconomiques : « Tandis qu'une transaction marchande peut être réduite aux caractéristiques des biens échangés (leur nature et leur prix), les transactions non marchandes ne peuvent être séparées des relations personnelles qu'elles font advenir ou dans lesquelles elles surviennent. » (Weber et Dufy 2006, p. 27). Prolongeant la distinction entre trade et market faite par Polanyi (1957), Servet (2006) distingue deux logiques permettant de différencier les relations d'échange : « Deux éléments structurent leur opposition logique : le temps dans lequel s'insère la transaction et le statut des échangistes. » (Ibid., p. 315). Lorsque les échangistes entretiennent des relations perpétuées et perpétuables, et qu'il y a personnalisation des relations et interconnaissance des partenaires, alors les échanges prenant lieu dans ce cadre suivent une logique de lien de clientèle. Au contraire, lorsque chaque relation est vue comme singulière et unique et qu'il y a anonymat ou négation du statut des cocontractants, alors il s'agit d'une logique de place de marché :

> « Dans une relation répondant à une logique de place de marché prévaut la recherche de l'unicité du prix d'un bien ou service, quels que soient les statuts respectifs des contractants, alors que le lien de clientèle justifie une différenciation du prix selon la position hiérarchique relative de ceux qui contractent. En cas de personnalisation de la relation et de reconnaissance des statuts, cette relation entre les partenaires de la transaction peut être hiérarchique ou égalitaire. La relation financière peut fonctionner comme un élément permettant d'affirmer, de reconnaître et de sanctionner les positions et ainsi de hiérarchiser les partenaires et leur statut respectif. Par contre, l'anonymat supposé d'une relation fonctionnant comme celle d'une place de marché positionne les partenaires de la relation momentanée sur un principe d'égalité. Pendant la transaction, chacun est supposé être libre et indépendant, ou faire comme s'il l'était. Le lien de clientèle s'inscrit dans l'histoire et la culture alors que la relation de place de marché s'établit sur la base d'une fiction niant la dimension sociétale, tout en ne pouvant pas de fait fonctionner sans elle.
>
> Les relations qualifiées de marchandes mettent en jeu des logiques différentes. La relation de place de marché n'est pas supposée comprendre d'obligations qui lui soient extérieures et qui ne soient pas explicitement comprises dans le contrat. Le paiement,

acquittement de la dette, est supposé clore la relation à l'opposé d'une logique de clientèle qui ne peut fonctionner qu'en incluant des éléments extérieurs » (Ibid.).

Supposer que toute relation interindividuelle se noue dans un cadre marchand, et que toute monnaie ne sert qu'à médiatiser des relations marchandes, apparaît donc restrictif. Les usages des monnaies locales de type Bangla-Pesa, décrits au chapitre 4, relèvent bien davantage d'une logique de lien de clientèle que de place de marché.

Dans la mesure où elle constitue un tiers dans l'échange, « La monnaie serait référence à la totalité et opérateur de l'articulation des fins individuelles aux fins communes. » (Weber et Dufy 2006, p. 50). Comprendre la monnaie dans ses dimensions multiples, y compris dans ses dimensions extraéconomiques et dans ses rapports à la société, a été l'objectif des approches institutionnalistes de la monnaie. Ces travaux interdisciplinaires se sont nourris des apports de l'histoire, de l'anthropologie ou de la sociologie pour construire une théorie ontologique de la monnaie. Cette école s'est notamment développée autour des travaux de Servet (1984), d'Aglietta et Orléan (1984; 2002), de travaux collectifs dirigés par ces derniers (1995; 1998) ou par Théret (2007)[385]. Du point de vue institutionnaliste, la monnaie apparaît comme antérieure tant au marché qu'à l'État : elle est d'abord une institution sociale au fondement de toute société.

2.2. Les apports de l'institutionnalisme monétaire

Polanyi (1957) avait souligné l'existence de pratiques monétaires bien avant l'utilisation de la monnaie en tant que moyen d'échange. Bien qu'aucun outil monétaire familier à l'œil du contemporain puisse n'être utilisé, il y a pratiques monétaires dès lors que sont entretenues des circulations mettant en jeu des unités de compte et/ou des moyens d'échange. Il n'existerait pas de société sans monnaie[386] dans la mesure où la monnaie est constitutive de la dette et que les liens de dette – entre les individus eux-mêmes et entre les individus et la totalité sociale – sont au fondement de toute société. La monnaie participe donc de la production et de la reproduction de toute société. Il y a universalité du fait monétaire (Servet, Théret et Yildirim 2008), et l'histoire de la

[385] Sur la constitution et l'évolution de cette école, voir Alary, Blanc et Desmedt (2016) et Blanc et Fare (2017). Un nouvel ouvrage collectif va venir en compléter le corpus (Cuillerai et Théret (eds.) A paraître), alors que les réflexions menées dans ce cadre se poursuivent dans le cadre du séminaire « Politiques de la monnaie » animé par Laurent Le Maux et Pepita Ould Ahmed.

[386] Théret (2007, p. 17) précise que « Seules les sociétés de chasseurs-cueilleurs qui ne cherchent pas à maîtriser la nature et ne connaissent pas de rites sacrificiels seraient sans monnaie. »

monnaie est bien plus longue que celle de ses déclinaisons marchandes[387]. Étudier la monnaie nécessite donc de dépasser un cadre réducteur qui en ferait un simple instrument économique des échanges marchands. Il faut en particulier déconstruire la vision instrumentale de la monnaie en rompant avec l'approche fonctionnaliste, qui est celle adoptée par les auteurs standards promouvant la monnaie mobile.

La monnaie peut être appréhendée en tant que « fait social total » au sens de Mauss (2013 [1950]) car elle est un « lien social universel de nature simultanément économique, politique et symbolique » (Théret 2007, p. 38). Les approches institutionnalistes de la monnaie ont notamment mis l'accent sur trois éléments fondamentaux que sont la dette, la souveraineté, et la confiance (Aglietta et Orléan (eds.) 1998). Ces trois éléments forment le « trépied de la monnaie » (Théret 2007). La dette car « La monnaie est le médium qui donne une forme mesurable et quantifiée à cet ensemble de relations sociales constitutives de la société considérée. » (Ibid., p. 20). En tant que moyen de quantification, la monnaie est donc d'abord une unité de compte. Souveraineté ensuite car la société se reproduisant par la monnaie, elle « apparaît aux yeux de ses membres comme éternelle, immortelle, et donc autorité souveraine » (Ibid., p. 23). Enfin, « la confiance dans la monnaie met en scène trois logiques étroitement articulées : la confiance hiérarchique, la confiance méthodique et la confiance éthique » (Aglietta et al. 1998, p. 24). La confiance hiérarchique est portée envers l'instance supérieure que constitue l'autorité monétaire. C'est elle qui édicte la norme, énonce les règles et apporte une garantie souveraine sur la monnaie. La confiance méthodique procède de la routine que la répétition des échanges instigue. L'automaticité des rapports monétaires tend à faire oublier l'existence d'une autorité souveraine, les individus acceptant la monnaie car les autres font de même. La confiance éthique correspond quant à elle aux valeurs et normes que la monnaie véhicule et qui fondent l'appartenance sociale des individus. La confiance est constitutive de la monnaie, elle est une « dévotion collective pour un objet qui acquiert ce faisant un pouvoir libératoire universel » (Orléan 2007). C'est essentiellement parce qu'une monnaie inspire confiance qu'elle est monnaie, indépendamment de ses caractéristiques techniques ou matérielles.

[387] Pour Servet (2018a) des tests comportementalistes récents montrent que « la reconnaissance de la monnaie relève plus d'une réalité biologique liée aux besoins naturels comme la reconnaissance de la nourriture, que d'un fait culturel et politique tardif. » Le fait monétaire serait donc apparu avec le langage, il y a près de 60 000 ans.

Sur ces bases, Théret (2008) distingue « les trois états dans lesquels [la monnaie] se donne à voir en tant que fait social total ». Le premier état, celui de la monnaie incorporée, souligne qu'elle « est présente dans la personne même de ses utilisateurs, qu'elle fait partie de leurs habitus, qu'elle est inscrite dans leur système de dispositions » (Ibid., p. 828). La monnaie constitue un langage, qui permet aux individus d'échanger dans une relation de confiance. Elle a une dimension active : « les symboles monétaires parlent, communiquent des informations, des significations, et créent des expériences partagées » (Ibid., p. 829). La monnaie est donc un signe par lequel se joue l'appartenance sociale. Le deuxième état est celui de la monnaie objectivée : il s'agit des instruments monétaires qui servent de moyen de paiement. Les échanges nécessitent un système d'objets qui doivent être disponibles en quantité et en qualité suffisantes. Le troisième état est celui de la monnaie institutionnalisée, il capte les règles unifiant un espace monétaire et dans lequel la monnaie représente « la forme politique d'une communauté de paiement qui n'est autre qu'un groupement social représenté sous forme monétaire » (Ibid., p. 832).

L'usage des outils monétaires amène donc les individus à former des communautés, de compte et de paiement (le fait qu'elle se confondent dépendant de l'ordre monétaire en vigueur). Blanc (2017), en étudiant les monnaies associatives, montre que la monnaie peut alors être un élément de construction active de communautés : « la monnaie construit une communauté, qui ne préexiste pas, qui est portée par des finalités et qui peut se distinguer de la communauté politique » (Ibid., p. 15). Les monnaies associatives portent en effet des finalités particulières[388] autour desquelles les personnes souhaitant œuvrer à la réalisation de ces finalités se regroupent : c'est donc autour de celles-ci que la communauté monétaire se structure. Et lorsqu'il y a communauté monétaire, cette communauté exerce une forme de souveraineté sur la monnaie. La souveraineté monétaire peut être définie comme l'exercice d'un pouvoir dans le domaine monétaire, comme le « résultat de la déclaration de souveraineté d'une autorité se donnant la prérogative exclusive de définir l'unité de compte, de définir le revenu de souveraineté qu'elle souhaite prélever et de définir les marques de la souveraineté » (Blanc 2002, p. 200). Les approches standards de la monnaie emportent avec elles une conception de la souveraineté monétaire qui est exclusive : que l'État joue un rôle actif ou non au sein du système monétaire, la monnaie doit relever d'un pouvoir

[388] Qui peuvent être socio-économiques territoriales, monétaires, ou communautaires (Blanc 2017).

unique et plein. Mais en reconnaissant le caractère d'institution sociale de la monnaie, et en saisissant la pluralité qui s'exprime dans les pratiques monétaires, il apparaît nécessaire d'« opérer une dissociation épistémologique, sinon ontologique entre souveraineté politique et souveraineté monétaire » (Blanc 2013, p. 251). La monnaie circulant au sein d'univers symboliques multiples pouvant être distincts – chacun d'eux ayant son propre système de normes – s'y exerce alors au sein de chacun une forme propre de souveraineté, qui peut ne pas être directement reliée à l'autorité étatique. Il y a expression d'une forme de souveraineté monétaire dès lors que des individus sont mis en lien par l'usage d'une monnaie, qu'ils constituent une communauté monétaire. Dans la mesure où elles peuvent s'exprimer de manière indépendante, « la souveraineté monétaire et la souveraineté politique ne doivent pas être confondues » (Théret et Zanabria 2007, p. 9)[389]. Des formes de souveraineté monétaire d'ordre ou d'échelle différents de ceux de la monnaie nationale peuvent donc s'exercer, par exemple à travers l'établissement de monnaies locales. Des groupes institués de la société civile génèrent via celles-ci des formes de souveraineté monétaire, souveraineté qui peut être subsidiaire à celle de la monnaie nationale : on peut alors parler de souverainetés imbriquées.

Les approches institutionnalistes éclairent donc la nécessité de rompre avec une approche de la monnaie qui ne serait qu'économique, ou économiciste, puisque la monnaie constitue avant tout une institution sociale[390]. Cela implique d'en reconnaître le caractère politique[391], et de dépasser une gestion technique ou technocratique de celle-ci. Les monnaies locales permettent de penser les possibilités de décentralisation du pouvoir monétaire, ainsi que la participation citoyenne dans sa gestion. On verra dans la section suivante que les approches institutionnalistes ouvrent des perspectives pour penser la monnaie comme commun, en partant de la double dimension verticale et horizontale de la monnaie, tout en rejetant une vision exclusivement régalienne de la souveraineté monétaire. Avant cela, voyons comment cette nature sociale de la monnaie s'est manifestée dans le cas du Bangla-Pesa.

[389] Les auteurs le montrent à travers le cas de l'Argentine, où des monnaies publiques ont été émises par les provinces, de façon autonome par rapport à l'État central. Ces monnaies introduisaient de la pluralité dans les moyens d'échange, tout en conservant l'unicité de l'unité de compte.

[390] Signalons le dossier portant sur ce thème dirigé par Faudot, Massonnet et Ponsot (2017).

[391] Voir, sur les enjeux de société liés au caractère politique de la monnaie, Harribey et al. (2018).

2.3. La mise en place du Bangla-Pesa comme processus d'institution de la monnaie et de la confiance

La principale spécificité du Bangla-Pesa réside dans son mode d'émission, qui diffère de la plupart des autres monnaies locales existantes[392]. Celles-ci tirent généralement leur acceptabilité du fait que leur valeur soit garantie par celle de la monnaie nationale, via des formes de convertibilité entre les deux monnaies. C'est le cas par exemple des monnaies des banques communautaires de développement brésiliennes[393], dont l'émission a pour contrepartie la constitution d'un fonds en monnaie nationale. En portugais, ce fonds qui garantit la monnaie locale est désigné par le terme de lastro[394], qui en français signifie « lest ». Ce terme est intéressant car il rend compte de la double dimension de sécurité mais aussi de poids que ce lest apporte. En effet, le fait que la monnaie locale soit ainsi pleinement gagée nécessite soit que les personnes souhaitant l'utiliser convertissent une partie de la monnaie nationale dont ils disposent, soit que l'organisation émettrice de la monnaie locale mobilise des ressources en monnaie nationale pour avoir les fonds propres indispensables à l'émission de la monnaie locale. C'est donc un frein à son émission, mais c'est aussi un facteur favorisant son acceptation, la valeur de la monnaie, du point de vue de ses utilisateurs, étant « sûre ». Pour la manager de la Banco Tupinambá au Brésil, c'est là le principal facteur d'acceptation de la monnaie : « Il y a une très bonne acceptation de la monnaie sociale dans la communauté. Pourquoi? Parce que la monnaie sociale est garantie, il y a un fonds derrière elle. »[395] (cité par Diniz, Cernev et Nascimento 2016, p. 304). Dans le cas des monnaies locales kényanes, il n'existe pas de telle réserve, aucun fonds ne garantit la valeur des monnaies, qui ne sont pas convertibles. Se pose donc dans ce cas la question de ce qui fonde leur acceptabilité.

Les monnaies locales kényanes telles que le Bangla-Pesa sont émises au sein d'un réseau (de microentreprises, mais surtout de personnes d'une même communauté), et c'est ce réseau qui va avoir un rôle important dans le processus de construction monétaire.

---

[392] Mais qui est proche de celui du Trueque argentin (voir chapitre 2, paragraphe 2.2.1, p. 115).

[393] Voir chapitre 2, paragraphe 2.2.3, p. 117.

[394] Signalé par Meyer (2012) et de França Filho et al. (2012).

[395] « There's very good acceptance of social currency in the community. Why? Because the social currency is guaranteed, there's a fund behind it. »

Si elles ne peuvent être converties, les unités de monnaie locale une fois émises ne peuvent qu'être dépensées pour obtenir des biens et services de la part des autres membres du réseau. La circulation de la monnaie devient effective lorsque tous les membres l'acceptent pour leurs propres biens et services : chacun en dépense et en accepte, ce qui génère un mouvement de circulation de la monnaie et des biens et services que celle-ci fait entrer dans les échanges. Le Bangla-Pesa est donc institué en tant que monnaie « seulement » par l'engagement des membres du réseau de l'utiliser en tant que moyen de paiement pour les transactions conduites au sein du réseau qu'ils forment. Cet engagement, s'il est respecté par tous, conduit à la reproduction des échanges en monnaie locale, qui acquiert ce faisant son statut de monnaie. Par ce processus, ce qui à l'origine ne constitue que de simples coupons papiers est transformé en monnaie par le fait d'une décision collective en ce sens : la monnaie est instituée en tant que telle. Cet engagement des membres de faire circuler la monnaie locale est formellement exprimé dans la constitution du groupe[396], que tout membre doit accepter et appliquer : « Les membres du réseau acceptent d'utiliser volontairement le Bangla-Pesa pour les transactions quotidiennes – aussi bien pour les achats que pour les ventes. »[397]

La liquidité générée par l'usage de la monnaie locale résulte donc de l'endettement mutuel des membres, celle-ci entretenant un réseau de dettes au sein de la communauté, ces dettes devant être multilatérales plutôt que bilatérales[398]. Une personne disposant d'un montant de monnaie locale inférieur à son allocation initiale est débitrice vis-à-vis du reste du groupe : elle doit lui fournir ses propres biens et services et accepter des Bangla-Pesa de sa part. Inversement, une personne qui dispose d'un montant supérieur à son allocation initiale est créditrice et dispose d'un droit sur les biens et services des autres membres. La monnaie locale ne peut donc circuler qu'à la condition que ces dettes soient honorées, et renouvelées. C'est donc un principe de réciprocité qui est à la base de cette circulation monétaire, permise par la complémentarité et l'interdépendance des membres de ces groupes : « les monnaies ne sont pas nécessairement des contreparties de bien ou de service, mais, au sein de communautés, elles s'inscrivent comme institution de l'interdépendance » (Servet et Swaton 2017, p. 6). Les monnaies locales constituent donc les vecteurs d'une réciprocité recherchée par les membres de ces dispositifs. Les

[396] Consultable en Annexe 13, p. 423.
[397] « Network members agree to voluntarily use BP for daily transactions – both purchases and sales. »
[398] À la différence du crédit informel interpersonnel, étudié au chapitre 3 : voir paragraphe 2.2.2, p. 205.

personnes qui bénéficient de l'usage de la monnaie locale décrivent souvent les échanges comme étant « équitables », car d'autres acceptent la monnaie locale autant qu'eux-mêmes le font.

L'engagement formel d'accepter la monnaie locale doit néanmoins se réaliser concrètement dans les pratiques quotidiennes. Et pour qu'elle soit acceptée, il faut que la monnaie inspire confiance. L'appropriation contrastée du Bangla-Pesa, décrite au chapitre 4[399], peut ici être plus précisément expliquée : elle résulte de la difficulté de la construction sociale de la confiance[400]. Nous avons déjà souligné que dans les premiers temps du projet, des attentes infondées s'étaient forgées envers celui-ci du fait de l'accoutumance des populations à l'action des bailleurs traditionnels[401]. Une part des utilisateurs de la monnaie locale l'a considéré comme ne devant être que transitoire, étant entendu que la monnaie locale serait convertie en monnaie nationale après un certain temps. La première phase d'utilisation du Bangla-Pesa (phase durant laquelle il circulait de façon fluide et optimale), était par conséquent assise sur cette croyance. La monnaie locale tirait alors la confiance qu'elle inspirait de cette conversion future, et bénéficiait donc de la confiance dont fait l'objet la monnaie nationale (dite justement fiduciaire[402]). Dans cette phase, la monnaie locale dérive la confiance qui lui est portée de la confiance hiérarchique portée sur la monnaie nationale, transmise à la monnaie locale par cette conversion attendue.

Dans un second temps, les membres qui partageaient cette croyance comprennent que cette monnaie ne sera pas convertie, ce qui rompt le lien de confiance qui avait été établi avec la monnaie nationale. La réalité de la monnaie locale apparaît alors à ses utilisateurs. Ceux qui n'avaient pu construire par ailleurs leur confiance dans celle-ci se retrouvent dans une situation d'incertitude quant à l'acceptabilité à venir des avoirs en monnaie locale qu'ils détiennent. Si l'on reprend la typologie des utilisateurs établie au chapitre 4[403], les personnes pleinement insérées au réseau d'échange, qui ont des partenaires réguliers avec qui échanger la monnaie locale, lui accordent leur confiance méthodique, ce que ne peuvent faire les membres se trouvant aux marges du réseau d'échange. De même, les personnes qui sont en lien avec le comité de direction de la

[399] Voir sous-section 3.2, p. 254.
[400] Pour reprendre le titre de l'ouvrage dirigé par Bernoux et Servet (1997).
[401] Voir chapitre 4, paragraphe 3.3.2, p. 267.
[402] Du latin fiducia, « confiance ».
[403] Voir notamment la Figure 38, p. 262.

monnaie locale, qui sont incluses dans sa gouvernance et dans ses activités, et qui en partagent les valeurs, sont à même de conférer à la monnaie locale leur confiance hiérarchique et éthique. À l'inverse, pour les personnes qui sont coupées des structures de gouvernance de la monnaie locale, ou qui perçoivent ses dirigeants comme non légitimes, c'est plutôt une défiance qui s'exprime, et qui s'oppose à la construction des formes hiérarchiques et éthiques de la confiance.

Ainsi, dans la première phase de circulation du Bangla-Pesa, le Bangladesh Business Network n'avait pas besoin d'être une institution monétaire en tant que telle, puisque la monnaie locale bénéficiait de la confiance conférée à l'institution monétaire nationale. Mais suite à la disparition du lien avec celle-ci, la situation se polarise entre les utilisateurs qui ont effectivement acquis confiances méthodique, hiérarchique et éthique envers la monnaie locale, et ceux pour qui cette confiance n'a pas été construite ou pour qui l'expérience vis-à-vis de la monnaie s'oppose à la construction de cette confiance. Cette polarisation entraîne la constitution des différents cercles d'utilisateurs que nous avons mis en évidence au chapitre 4. Les personnes du cercle extérieur peuvent tout de même établir des échanges avec quelques personnes du même cercle : la monnaie circule alors sur la base d'une confiance méthodique qui n'est que bilatérale, rattachée aux personnes, indépendamment de toute confiance portée envers l'institution monétaire que représente le groupe local ou les valeurs portées par la monnaie locale. Apparaît ici l'importance de la mobilisation de l'ensemble des parties prenantes qui, en construisant collectivement l'institution monétaire, participent à ce que la monnaie locale soit le plus largement appropriée, « une monnaie de confiance étant une monnaie qui ne peut être une bonne convention de coordination que si elle est un bon compromis social » (Théret 2008, p. 830). Ce compromis ne peut être partagé que si tous participent à son élaboration, alors que la mobilisation des personnes est rendue difficile du fait des contraintes quotidiennes de subsistance, ou que certaines n'ont pas été intégrées au processus de construction et s'en sont détournées.

L'étude du processus d'institution monétaire qu'implique la mise en œuvre des monnaies locales de type Bangla-Pesa apporte donc des éléments intéressants pour la compréhension des dimensions sociales de la monnaie et du rôle de la confiance pour celle-ci. Pour l'approfondir, la conceptualisation de la monnaie par les théories institutionnalistes pourrait être complétée via le cadre des communs.

3. La monnaie peut constituer un commun

Le caractère d'institution sociale de la monnaie entraîne le fait qu'elle est un objet politique, non pas forcément ou exclusivement au sens régalien du terme, mais bien de ce qui a trait aux affaires de la Cité : « L'argent appartient donc à la communauté et à chacune des personnes qui la composent. » (Oresme 1989 [1355], p. 55). Les règles monétaires, au même titre que les autres règles et normes collectives, sont susceptibles d'être remises en cause et de faire l'objet de changements délibérés[404]. Les travaux d'Ostrom (1990; 2005) et à sa suite de l'école de Bloomington ont montré que pouvaient exister des modes de gestion des ressources qui soient efficaces tout en étant ni purement publiques ou purement privés. Ils permettent donc de dépasser la dichotomie classique État / marché relativement à la gestion des ressources et à l'action collective, dichotomie qu'il est également nécessaire de dépasser relativement à la monnaie, comme nous l'avons montré dans la section précédente. Il importe alors de prolonger l'approche institutionnaliste de la monnaie pour conceptualiser le rôle de la société civile dans la gestion de la monnaie et considérer la monnaie en tant qu'une ressource pouvant devenir commune[405] : il s'agit ainsi de « porter l'héritage de l'institutionnalisme monétaire français vers une nouvelle aventure à peine débutée » (Servet 2016).

Pour cela, il nous faudra dans un premier temps préciser la nature du commun monétaire, particulier par rapport aux communs traditionnels : à partir des principes qui fondent une institution commune, nous préciserons la notion de commun monétaire. Nous passerons ensuite en revue les exemples existants de gestion commune de ressources monétaires ou financières aux suds. Enfin, nous analyserons de quelles manières les monnaies locales kényanes étudiées ici illustrent et concrétisent ce potentiel de mise en commun de la monnaie.

[404] Dacheux et Goujon (2016) parlent de « monnaie délibérée ».

[405] Notre réflexion autour des communs monétaires a été alimentée par des travaux menés avec Marie Fare (Dissaux et Fare 2017a; Dissaux et Fare 2017b). Cette section bénéficie de leurs résultats et en reprend une partie.

3.1. Des communs traditionnels aux communs monétaires

Huit principes de conception des communs sont usuellement retenus à la suite d'Ostrom (2010, p. 90) :

- Des limites clairement définies, tant pour les personnes ayant un droit de prélèvement sur la ressource, que pour la ressource elle-même ;
- La concordance entre les règles d'appropriation et de fourniture et les conditions locales – règles qui restreignent l'accès à et l'usage de la ressource, en termes de temps, d'espace, de technologie et de quantité ;
- Des dispositifs de choix collectif par lesquels les individus affectés par les règles opérationnelles du commun ont la possibilité de modifier ces règles ;
- La surveillance de la ressource, par les appropriateurs ou d'autres personnes devant rendre compte aux appropriateurs ;
- Des sanctions graduelles susceptibles d'être appliquées aux appropriateurs ne respectant pas les règles opérationnelles du commun ;
- Des mécanismes de résolution des conflits accessibles aux différentes parties prenantes ;
- Une reconnaissance minimale des droits d'organisation des appropriateurs par les autorités gouvernementales ;
- Pour les ressources faisant partie de systèmes plus larges, des entreprises imbriquées qui permettent une organisation multiniveaux des principes précédents.

Ces principes étaient partagés par la plupart des communs étudiés par Ostrom, ce qui l'a amené à les définir, sans qu'ils ne doivent être vus comme composant une liste qui définirait tout commun. Par ailleurs, ces principes sont premièrement associés aux ressources naturelles (les systèmes étudiés par Ostrom étaient par exemple des pêcheries ou des réseaux d'irrigation). Pour ce type de ressource, il s'agit dans le cas d'une ressource non renouvelable de maximiser l'usage au cours du temps du stock disponible, ou dans le cas d'une ressource renouvelable de s'assurer que le prélèvement ne dépasse pas la capacité de renouvellement de la ressource. Il s'agit donc de gérer une quantité. C'est là la première différence qu'aurait un commun monétaire, de par la nature particulière de la ressource concernée. Dans le cas de la monnaie en effet, il n'existe pas

de telle problématique de gestion de la rareté (une fois abandonnée une vision métalliste de celle-ci). Abordée en tant que convention ou qu'institution, l'émission de la monnaie n'est pas limitée par un quelconque stock. C'est avant tout la gestion de l'institution monétaire qui importe, bien plus que de celle de sa manifestation objectivée dans les moyens de paiement mis en circulation.

Au-delà des caractéristiques de la ressource considérée, il n'existe quoi qu'il en soit pas de commun par nature (une ressource ne constitue pas un commun du fait de ses propriétés intrinsèques). Ce sont les pratiques sociales qui se nouent autour d'une ressource qui l'instituent en tant que tel : des communs « existent dès lors qu'une communauté ou un groupe décide de gérer une ressource de manière collective, avec en vue un accès et une utilisation équitables et soutenables de celle-ci » (Bollier 2014, p. 23). Les communs peuvent donc être définis comme :

> « des ensembles de ressources en accès partagé et collectivement gouvernées au moyen d'une structure de gouvernance assurant une distribution des droits et des obligations entre les participants au commun (commoners) et visant à l'exploitation ordonnée de la ressource, permettant sa reproduction dans le long terme » (Coriat 2017, p. 267-268).

Pour conceptualiser le commun, l'analyse doit donc porter sur les pratiques mises en œuvre autour de la ressource : ce sont in fine les qualités octroyées à une ressource par la mobilisation d'un « agir politique » et par la mise en œuvre de règles démocratiques d'auto-organisation qui font émerger des communs (Dardot et Laval 2014). C'est donc par sa construction sociale en tant que commun que la monnaie peut en devenir un : « la monnaie ne peut devenir un commun qu'au terme d'une décision politique » (Giraud 2013, p. 112). La « décision politique » ne doit ici pas être restreinte à celle que prendrait un pouvoir central, mais étendue à celle que peuvent prendre et appliquer des groupes de la société civile.

La deuxième spécificité du commun monétaire est liée à l'ambivalence de la monnaie, qui brouille les critères d'exclusion et de rivalité utilisés pour caractériser les différents types de ressources et leurs modes de provision et de gestion. La monnaie est à la fois système de règles pour assurer la coordination au sein de la société, et objet susceptible d'être approprié privativement par chacun des individus la composant. Les agents recherchent la liquidité et la monnaie fait alors l'objet du désir illimité de tous dans la mesure où elle permet d'accéder à l'ensemble des biens et services. Il y a donc un

paradoxe qualifié d'ambivalence de la monnaie (Aglietta 1988) lié à l'antagonisme entre son appropriation individuelle et l'entretien d'une liquidité collective nécessaire au bon fonctionnement de l'économie et des sociétés. Existe une incompatibilité entre la finalité première de la monnaie qui est de permettre la circulation des produits et des obligations, et sa soustraction des circuits des échanges. Pour Amato (2016), la limitation de l'appropriation privée de la monnaie, source de risque tant au niveau individuel que collectif, justifie sa mise en commun. Le compromis social et politique sur lequel repose la monnaie est en tout cas essentiel à la régulation de cette ambivalence :

> « La confiance dans la monnaie est une attitude collective, donc une institution implicite, qui conjure les forces corrosives de l'ambivalence. Avoir confiance dans la monnaie, c'est reconnaître les avantages dans la durée que l'efficacité des règles du système des paiements apporte à chacun des participants de l'économie régie par l'ordre monétaire. C'est reconnaître la monnaie en tant que bien public et, par conséquent, tenir en respect le déchaînement de l'appropriation privée de la liquidité. » (Aglietta 2016, p. 68)

Si la monnaie est appréhendée en tant que forme de richesse unanimement désirée et privativement appropriable, alors elle est une ressource rivale et exclusive : elle tient alors du bien privé. Mais si la monnaie est comprise comme une convention ou une institution, alors elle est non-exclusive et s'apparente alors à un bien commun. Une telle ressource est exposée à la « tragédie des communs » théorisée par Hardin (1968)[406], mais peut aussi être collectivement instituée en tant que commun au sens d'Ostrom.

Les problématiques appelant la mise en commun de la monnaie sont celles que nous avons exposées dans la première section : celle de l'accès à la monnaie et donc à la liquidité (qui conditionne la liberté marchande), et celle de l'accès au financement (qui autorise l'initiative économique). La liquidité d'abord, car « compte tenu du fait que toute transaction marchande s'effectue aujourd'hui par la médiation monétaire, aucun citoyen ne devrait être exclu de l'accès à la monnaie » (Giraud 2013, p. 112). Un commun monétaire serait alors un mode de gestion de la monnaie qui garantit à chacun un accès équitable à celle-ci, compte tenu de ses contraintes d'échanges et de satisfaction de ses

[406] Malgré l'écho reçu par l'article de Hardin, il faut en relativiser la portée. Sa démarche est en effet bien différente de celle d'Ostrom, dont la théorisation est empiriquement fondée. Hardin se livre quant à lui à un exercice de pensée, en développant un modèle du pâturage en accès libre dont il tait les hypothèses (l'absence de communication entre les acteurs, l'absence d'apprentissage, la rationalité optimisatrice, l'absence d'institutions, la propriété commune assimilée à un libre accès). Voir Chanteau et Labrousse (2013).

besoins. La liquidité est préservée tant que la monnaie ne fait pas l'objet de l'appropriation privative, c'est-à-dire tant que la monnaie est utilisée dans le cadre des échanges, donc qu'elle circule. Les monnaies locales visent à favoriser cette circulation : en cantonnant une partie de la monnaie au territoire local d'une part, et à une certaine sphère des échanges d'autre part, cette monnaie doit rester liquide. La possibilité d'appropriation privative de la monnaie est réduite puisqu'elle n'est plus un support de réserve de valeur. Leur vitesse de circulation potentiellement plus élevée amène également une liquidité supplémentaire au territoire. La deuxième dimension du commun monétaire est ensuite celle du financement, car entreprendre un investissement nécessite d'avoir accès à un supplément de monnaie créé à l'occasion de l'investissement. Un commun monétaire serait donc également un mode de gestion de la monnaie qui reconnaît à toute personne ou à toute entreprise la capacité de création future de richesse et en autorise la réalisation, qui finance toute activité jugée souhaitable du point de vue collectif, c'est-à-dire de toutes les parties prenantes au commun monétaire.

Si la monnaie peut être un commun, l'une des spécificités principales du commun monétaire est donc que la « tragédie » réside dans son non-usage plutôt que dans sa surexploitation. La monnaie se rapproche des communs de la connaissance, qui constituent dans les deux cas des ressources cumulatives plutôt que soustractives (Hess et Ostrom (eds.) 2007). Dans le cas de la monnaie alors, à défaut de restreindre l'accès à la ressource comme dans le cas des communs environnementaux par exemple, « les appropriateurs sont mêmes incités à prélever la ressource commune pour l'utiliser » (Meyer 2012, p. 59). Le partage de la ressource repose dans ce cas sur la circulation de la monnaie, vouée à être dépensée et à circuler au sein de la communauté monétaire. Les unités de ressource (les moyens de paiement) font l'objet d'usages privés, pendant que ces usages sont subordonnés à la gestion collective du système de ressource.

3.2. Communs monétaires ou financiers aux suds

Si dans les sociétés dites avancées, la mise en œuvre de monnaies locales, sociales, ou complémentaires s'inscrit en partie dans une logique de contestation[407], il n'en est pas

[407] Voir à ce sujet le dossier coordonné par Ould Ahmed et Ponsot (2015) et dans celui-ci, sur le cas des monnaies locales associatives, l'article de Blanc (2015).

forcément de même aux suds, où on peut d'emblée noter que le rapport à la monnaie peut y être différent, et où la mise en place d'autres monnaies ne prend pas le même sens :

> « dans les pays dits du « Sud », et tout particulièrement en Afrique subsaharienne, la monnaie servant dans les échanges dits « marchands » est largement reconnue et utilisée aussi pour créer et entretenir des liens sociaux lors de fêtes et pour des cultes comme pour des relations personnelles. L'« autre monnaie » s'y différencie donc culturellement et idéologiquement de manière insuffisante pour assurer une adhésion particulièrement forte de la population. » (Servet 2018b)

Pour ce qui est du commun, il a bien davantage été entretenu dans ces sociétés où les structures traditionnelles le mettent en pratique de façon routinière. Les structures de la finance informelle, telles que les tontines ou chamas, peuvent être vues comme ayant des dimensions de communs[408].

Les auteurs qui se sont intéressés à la question de la gestion commune de la monnaie et de la finance l'ont notamment fait à partir du cas du microcrédit et des modalités de sa gestion. Meyer (2012; 2013) a étudié les banques communautaires de développement brésiliennes (présentées au chapitre 2), et plus précisément de la Banque Palmas à Fortaleza[409]. L'étude de ce dispositif révèle un certain nombre de caractéristiques qui suivent les principes partagés des communs tels qu'identifiés par Ostrom. La ressource est limitée au capital financier mobilisé par la banque, et son accès est ouvert à tout habitant du quartier. Les règles d'accès à la ressource sont adaptées aux conditions locales : le microcrédit est rendu accessible aux populations pauvres, sans besoin de contrepartie ou sur la base de leur seul capital social ; les agents de crédit employés par la banque exercent une surveillance sur la ressource, et mettent en œuvre des sanctions graduelles lorsqu'une volonté de non-remboursement se manifeste de la part d'un emprunteur. Quand bien même ces mécanismes existent, les conditions de remboursement peuvent être renégociées au cas par cas. Enfin, le « forum économique local », réunissant les citoyens et les représentants des institutions locales, amène l'ensemble des parties prenantes à se prononcer sur les décisions relatives aux orientations de la banque. Ainsi, « le microcrédit productif et la monnaie sociale sont donc administrés selon les principes de ressources communes, c'est-à-dire qu'ils sont considérés comme des biens communs sociaux par la Banque Palmas » (Meyer 2012, p. 93).

---

[408] Perilleux et Nyssens (2016) analysent les coopératives financières comme communs.
[409] Voir chapitre 2, paragraphe 2.2.3, p. 117.

C'est bien du renouvellement de la ressource financière dont il est dans ce cas question : elle est « renouvelable uniquement dans la mesure où les prêts accordés sont remboursés, et les coûts de gestion garantis par les taux d'intérêt ; autrement dit, la ressource est renouvelée dès lors que le capital retourne dans les caisses de la banque. Quant à la monnaie sociale, son renouvellement est tributaire de son utilisation et de la soutenabilité de son système de gestion » (Ibid., p. 15). Les ressources de la banque sont en effet majoritairement constituées de celles qu'elle arrive à mobiliser auprès des banques nationales, et l'émission de la monnaie sociale est conditionnée à la constitution et à l'entretien d'un fonds de réserve. Mais c'est bien les pratiques mises en œuvre dans la gestion de ces ressources qui en font un commun : « ce capital dont dispose la BP n'est pas une ressource purement commune dans la mesure où elle découle de contrats avec des entreprises extérieures. C'est donc son utilisation par la BP qui en fait une ressource commune » (Ibid., p. 23). Hudon et Meyer (2016) concluent que la monnaie et le crédit, qui peuvent avoir les caractéristiques de biens privés, sont transformés à travers leur mobilisation par les banques communautaires de développement, grâce à l'espace public local de délibération qu'elles instituent, en en faisant des biens hybrides partageant des caractéristiques propres aux communs.

Servet (2015c; 2015b), dans une réflexion plus générale sur le microcrédit comme commun, note également que « la condition première du renouvellement des prêts est leur remboursement », et que « les charges financières acquittées, à travers les intérêts et commissions, dégagent un accroissement de la ressource » (Ibid., p. 3). C'est donc principalement d'une intermédiation financière en commun dont traitent ces auteurs. Cette première dimension est néanmoins déjà importante puisqu'elle rejoint la question du financement et de ses modalités. Paranque (2016), en envisageant une finance comme commun, relève bien que sur cette question, « deux types de relations sont alors envisageables selon que l'on gère la relation de financement comme un pur risque, c'est-à-dire comme un calcul de probabilité de défaut et donc fondé sur le prix, ou comme un construit social dans la durée, fondé sur un ensemble d'engagements communs, et donc dans une gestion collective de l'information, c'est-à-dire de l'incertitude » (Ibid., p. 296-297). C'est bien la capacité de nouer des relations d'engagement via les relations financières qui est ici en jeu.

Les processus monétaires dépassent néanmoins la seule dimension d'intermédiation, dès lors qu'on ne s'en tient pas à une logique d'épargne préalable et que

l'on reconnaît le caractère endogène de la monnaie. Il devient alors nécessaire d'inclure dans l'analyse les modalités d'émission de la monnaie : penser ce que serait un véritable commun monétaire implique de penser une création monétaire en commun. Cela reste encore largement à faire, notamment car très peu d'initiatives la mettent en œuvre : la création monétaire est loin d'être un droit reconnu, comme l'attestent les recours en justice intentés par les autorités officielles contre les initiatives qui pourraient s'en saisir. Au-delà de l'appropriation de la monnaie, il reste donc à faire rentrer dans le champ du commun sa création et son allocation. Instituer la monnaie en tant que commun permettrait de mobiliser de façon plus large les possibilités de la création monétaire, qui est à la base de nos économies monétaires de production : « Si nous admettons que la monnaie (la liquidité et le crédit) ne devrait être ni un bien privé ni un bien public mais un commun, alors la liberté de création monétaire dont nous disposons devient un atout » (Giraud 2013, p. 123). Les monnaies locales de type Bangla-Pesa mettent en œuvre une création monétaire localisée. Leur étude permet donc d'approfondir la conceptualisation du commun monétaire, en y intégrant l'émission de la monnaie.

3.3. Les monnaies locales de type Bangla-Pesa comme cas d'institution de communs monétaires

Compte tenu de la nature des monnaies de type Bangla-Pesa, le choix pour un membre d'accepter ou non la monnaie locale peut être considéré comme un dilemme social : « Les dilemmes sociaux se caractérisent par deux propriétés: (a) le bénéfice social de chaque individu pour un comportement déviant est plus élevé que le bénéfice du comportement coopératif, indépendamment de ce que font les autres membres de la société, cependant (b) tous les individus de la société reçoivnet un bénéfice inférieur dans le cas où tous dévient au lieu de coopérer. »[410] (Dawes 1980, p. 170). Dans le cas des monnaies locales, la coopération réside dans le fait de les accepter en paiement de ses biens et services, tandis qu'un comportement déviant consisterait à dépenser la monnaie locale, accéder aux biens et services des autres et ne jamais accepter la monnaie locale en retour. Le comportement déviant à un gain élevé à court terme, tandis que la coopération permet à la monnaie locale de circuler, ce qui apporte des avantages partagés à moyen -

[410] « Social dilemmas are characterized by two properties: (a) the social payoff to each individual for defecting behavior is higher than the payoff for cooperative behavior, regardless of what the other society members do, yet (b) all individuals in the society receive a lower payoff if all defect than if all cooperate. »

long terme : l'accès aux biens et aux services est facilité dans la communauté, les échanges sont favorisés et les ressources sont utilisées plus efficacement. Ce sont de tels dilemmes sociaux qu'analyse Ostrom (2010), ce qui l'amène à identifier les variables clés affectant l'action collective : la confiance, la réputation et la réciprocité, trois dimensions dont nous avons déjà souligné l'importance pour la circulation des monnaies locales. Celles-ci doivent acquérir les caractères du commun pour fonctionner, dans la mesure où ses avantages partagés ne peuvent être générés que si tous coopèrent, pendant que la coopération de chacun dépend de la coopération des autres.

Dans le cas du commun monétaire, les trois caractéristiques rendant possible son institution[411] sont une identité commune, la construction de règles collectives et démocratiques et la mise en commun de la ressource monétaire (dont la liquidité et le financement) (Dissaux et Fare 2017b). Dans le cas du Bangla-Pesa, l'identité commune est formée par l'appartenance des personnes à une même communauté et à leur inscription au sein d'un groupe constitué par les microentrepreneurs de l'économie locale. Au sein du groupe sont mises en œuvre des actions pouvant s'inscrire dans des logiques de réciprocité ou de partage qui renforcent cette identité commune. Pour chacun des groupes, propres à chaque monnaie locale, sont édictées des règles formalisées par sa constitution (pour celle du Bangladesh Business Network, voir en Annexe 13, p. 423). Tous les membres doivent s'y conformer et chaque nouveau membre s'engage à en respecter les dispositions en rejoignant le groupe. Avant l'introduction de la monnaie locale, la formation du groupe qui en est à la base commence avec la discussion et l'adoption de sa constitution. Elle est collectivement débattue en début de projet, ce qui permet d'y intégrer des dispositions spécifiques à chaque groupe, en fonction de son contexte social. Dans le cas du BBN par exemple, les discussions ont conduit à inclure des dimensions d'équité ethnique dans la composition de l'équipe portée à la tête du groupe. Ainsi, la concordance entre les règles et les conditions locales est favorisée par cette délibération initiale. Comme dans d'autres exemples de monnaies locales, « Ces collectifs semblent mimer le geste Constituant, en se dotant d'un espace de délibération sur les règles fondamentales » (Cuillerai 2015). Les membres mettent alors en œuvre la « praxis instituante ou activité consciente d'institution » (Dardot et Laval 2014, p. 395) à la base de tout commun.

[411] Nous préférons ici « instituer » (qui désigne une action volontaire et délibérée) à « institutionnaliser » (qui désigne plutôt une reconnaissance ou une officialisation a posteriori de quelque chose de préexistant).

Ces règles prévoient un fonctionnement démocratique du groupe, dont la gouvernance doit être ouverte à tous les membres pour que tous puissent contrôler l'application ou remettre en cause ses règles opérationnelles. Le groupe est dirigé par un comité élu, en charge de l'administration générale du groupe et de l'organisation de ses activités (notamment de la tenue des réunions de ses membres). Le comité est également responsable de la gestion des réserves de monnaie locale non encore mise en circulation. Tous les membres sont invités à des réunions régulières, au cours desquelles les sujets mis à l'ordre du jour sont discutés. Ces opérations démocratiques participent à la construction d'une institution commune, dans laquelle chaque membre devrait pouvoir exprimer sa voix et être partie prenante du projet. Les réunions des membres peuvent également être l'occasion de statuer sur d'éventuels conflits, notamment sur le respect des règles d'usage de la monnaie locale, offrant ainsi un mécanisme de résolution des conflits. Mais les cas de non-respect des règles sont en fait rarement traités en réunion puisqu'existent des mécanismes de sanctions graduelles. Dans le cas où une personne ne respecterait par les règles de circulation de la monnaie, ses garants doivent être mobilisés et se substituer à lui[412]. À défaut, ce sont le membre et ses garants qui peuvent être exclus du groupe : « Les membres d'un groupe de garantie sont responsables du fait de s'assurer que chaque membre respecte les règles de fonctionnement du réseau. Y manquer entraînera la suspension et l'exclusion de l'ensemble du groupe. »[413] (Constitution BBN).

L'exclusion est cependant une solution de dernier recours, qui n'est presque jamais mise en œuvre. Des solutions coopératives sont plutôt recherchées, et ce de façon à construire le réseau de circulation de la monnaie locale, plutôt que d'en exclure certains. Lorsqu'un membre n'accepte pas la monnaie locale, c'est le plus souvent car il a des difficultés à la dépenser. Il s'agit alors de mieux intégrer ce membre au réseau, de sorte qu'il en devienne un nœud de circulation effective. C'est le rôle des membres du comité, ainsi que des agents de terrain de Grassroots Economics que de comprendre la situation des membres en difficulté et de rechercher des solutions. Elles passent par une meilleure mise en relation des membres du réseau, c'est-à-dire par une mise en lien de ceux qui sont les plus susceptibles d'échanger la monnaie locale, en particulier de par leurs besoins respectifs et leur proximité. Pour un membre en difficulté, il s'agit pour les agents de

[412] Voir chapitre 2, alinéa 2.3.2.1, p. 130.

[413] « Backing group members are responsible for ensuring that each member follows the Operating Rules of the Network. Failure to do so will result in suspension and termination of the entire group. »

terrain d'évaluer ses besoins et de trouver au sein du réseau des membres qui pourraient par exemple devenir ses fournisseurs. La monnaie locale va donc circuler d'autant plus efficacement que cette interdépendance des membres est construite et entretenue. Chaque membre doit être correctement intégré au réseau d'échange pour en être un maillon stable. Au contraire, tout membre qui n'y a pas sa place entrave la circulation de la monnaie, ce qui est néfaste à l'ensemble du réseau. Un travail collectif d'interconnexion des acteurs de l'économie locale est donc essentiel, en même temps qu'il renforce le capital social de la communauté sur la base duquel repose la circulation de la monnaie : « la construction communautaire apparaît à la fois comme une condition et un résultat » (Blanc 2017, p. 11) de la circulation de la monnaie locale.

La construction collective du commun monétaire participe dans ce cas à la construction de la confiance en la monnaie elle-même. L'accord partagé sur les normes et les règles relatives à l'usage de la monnaie, et sur les valeurs qui lui sont attachées, participe de la construction et de l'entretien de la confiance éthique. L'implication de chacun dans un projet partagé de développement communautaire, ainsi que l'adhésion au régime d'émission de la monnaie perçu comme équitable, favorisent également cette forme de confiance. De la légitimité du comité élu du groupe, et de celle de l'organisation Grassroots Economics dépend le niveau de confiance hiérarchique. Lorsque ces deux formes de confiance sont établies, l'usage de la monnaie peut devenir routinier et la confiance méthodique peut s'installer. La confiance est donc dans ce cas ce qui constitue un capital immatériel sur la base duquel la monnaie est émise, mais que l'usage de la monnaie favorise également. Le plus souvent établie sur la base de relations bilatérales, la confiance doit être transformée en une confiance multilatérale, une confiance envers le groupe dans son ensemble et envers l'institution monétaire, et non envers certaines personnes. L'usage de la monnaie a en retour un effet positif sur le niveau de confiance que se portent les membres de la communauté (Ruddick 2015).

L'émission monétaire permise par cette construction sociale de la confiance donne à voir un système de ressource dont le stock est dynamique : les unités de ressources entrent en circulation à mesure que le nombre d'appropriateurs augmente, et dans ce cas l'appropriation de la ressource commune ne retire pas d'unités de ressources, mais en génère au contraire des unités supplémentaires. La constitution prévoit que l'assemblée générale du groupe puisse déterminer le montant de monnaie locale à mettre en circulation ou à en retirer. Ce montant doit correspondre aux besoins de l'économie locale, comme

l'exprime la constitution : « Le montant de Bangla-Pesa en circulation ne doit jamais être supérieur à la capacité des membres du BBN à racheter régulièrement sa valeur en biens et services »[414]. En pratique, l'émission repose exclusivement sur l'allocation initiale aux membres. Mais le comité du groupe exerce une forme de pouvoir discrétionnaire sur l'émission de la monnaie. Il en conserve les réserves et il peut arriver qu'il en réalloue à certains membres lors de circonstances exceptionnelles telles qu'un vol ou une destruction du domicile d'un membre.

Le caractère de commun de l'institution monétaire est renforcé par la constitution et l'usage du fonds communautaire. À l'émission individuelle de la monnaie s'adjoint une émission collective, et chacun doit contribuer au fonds communautaire annuellement pour le reconstituer. Une partie de la monnaie en circulation est ainsi remise en commun de façon régulière. L'usage des fonds a lui-même une portée collective puisque les activités qui sont financées sont d'intérêt général. Les décisions relatives à l'usage du fonds relèvent elles-mêmes des décisions prises par l'assemblée des membres. La monnaie nationale fait également l'objet d'une mise en commune puisque chaque groupe forme également un ou plusieurs groupes d'épargne. L'interdépendance générée par l'usage de la monnaie locale sert alors de base au fonctionnement du chama. Les fonds collectés font l'objet de prêts entre les membres, les intérêts versés venant augmenter l'épargne du groupe. Les fonds, déposés à la banque sur un compte ouvert par le groupe, peuvent également servir de garantie pour accéder à des prêts formels de montants plus importants que ceux qui auraient pu être obtenus individuellement. La mise en commun permet donc à la fois un meilleur usage de l'épargne local, et un meilleur accès au financement formel. L'inclusion financière se joue dans ce cas non pas sur une base individuelle, mais collective. Les membres se portent garantie mutuelle, inscrite dans la constitution du groupe.

Les monnaies locales de type Bangla-Pesa peuvent donc être analysées comme des communs monétaires. Pour ce type particulier de ressource commune, c'est l'institutionnalisation réussie du commun qui génère la ressource monétaire, notamment à travers le processus de construction de la confiance qui l'accompagne : « De nouvelles normes se construisent dans les réseaux en faisant de la confiance le "lubrifiant

[414] « The amount of Bangla-Pesa in circulation shall never be more than the BBN members' ability to redeem its value in goods and services on a regular basis. »

social" » (Harrisson et Vézina 2006, p. 132). Lorsque le commun est institué, se mettent en place des agencements sociaux stables qui permettent la circulation de la monnaie. Comme nous l'avons montré au chapitre 4, ce processus d'institution du commun ne va pas sans difficulté, il est réussi pour une partie des membres, mais il lui reste encore à devenir pleinement inclusif.

En reconnaissant un système de compte, en faisant circuler un ensemble de moyens de paiement liant leurs utilisateurs et confortant leur appartenance sociale, et en instituant des règles permettant la constitution et la reproduction de la communauté, les membres des monnaies locales créent des communautés monétaires. En son sein, c'est la confiance sous ses différentes formes qui lui permet de mettre en pratique une création monétaire selon des décisions collectives. Tant que la monnaie nouvellement créée répond à des besoins d'échanges, que les règles de son émission sont reconnues par tous les membres, et qu'elle inspire confiance, alors cette création de monnaie est soutenable. Celle-ci peut alors être mobilisée pour servir un développement local endogène.

4. L'opérationnalisation d'une approche institutionnaliste de la monnaie pour le développement

Nous avons pointé en ouverture de cette thèse le caractère non monétaire des approches contemporaines dominantes en économie du développement. Cela est dû à leur inscription dans un cadre théorique particulier qui n'est pas en mesure d'accommoder la monnaie, objet social et politique. Aborder la monnaie du point de vue institutionnaliste permet de sortir d'une considération naturalisée de l'institution monétaire, et d'en envisager des évolutions allant dans le sens du bien commun, pour ce qui nous concerne répondant aux enjeux d'un développement local endogène des économies.

À l'encontre de l'approche commerciale qui domine le paradigme de l'inclusion financière, il apparaît premièrement souhaitable d'encourager et de soutenir les mécanismes de la finance solidaire. Pour ce qui est des questions proprement monétaires, sa pluralité apparaît pertinente en regard de la multidimensionnalité du développement. Et du point de vue géographique, des arrangements monétaires subsidiaires pourraient permettre de concilier les différentes échelles du développement.

4.1. Les finances solidaires à l'encontre de la finance commerciale

Depuis le microcrédit, en passant par la microfinance et jusqu'à l'inclusion financière, la finance commerciale a acquis un poids croissant, comme nous l'avons montré au chapitre précédent. L'approche commerciale de la fourniture des services financiers est aujourd'hui devenue hégémonique. Ce mouvement s'est fait aux dépens de la finance solidaire, qui s'inscrit dans une histoire longue et regroupe des initiatives diverses (Artis 2013). On en soulignera simplement ici la démarche générale, finance solidaire et monnaies locales et sociales relevant de préoccupations identiques et s'insérant dans un projet politique commun (Demers et Gendron 2006).

Les pratiques de la finance solidaire « visent à instrumentaliser le crédit » en vue de la réalisation d'objectifs socio-économiques, selon une démarche dans laquelle « créanciers et débiteurs partagent une fin commune » (Ferraton 2006). Ainsi dans cette approche, les pratiques « inscrivent les relations débiteurs-créanciers dans un cadre collectif dépassant les limites du simple échange contractuel » (Ibid.). Les relations de proximité jouent un rôle important dans les relations financières solidaires (Vallat 1999), ces proximités ne devant pas être entendues au sens strictement spatial, mais également dans leurs dimensions sociales. Les structures de la finance solidaire doivent être comprises « non pas au sens d'expériences sympathiques et conviviales animées par quelques militants désireux de réhumaniser l'économie - éternel cliché qui masque les véritables enjeux de l'économie solidaire - mais au sens d'une véritable démocratisation des pratiques économiques » (Guérin 2004, p. 681). Ses initiatives ne sont pas indépendantes du marché, avec lequel elles peuvent s'hybrider : « au lieu de poursuivre l'élaboration d'un contre-modèle au sein de l'économie non monétaire, les acteurs de ces projets se sont donné pour but le changement institutionnel par la promotion de solutions mixtes : l'impulsion réciprocitaire est amplifiée par le recours au marché et à la redistribution dans le fonctionnement d'institutions micro-économiques » (Eme et Laville 2004, p. 17).

Si le caractère solidaire initialement présent dans la microfinance avait été préservé, cela aurait évité une partie des dérives que le secteur a connues. De la même façon, une inclusion financière solidaire serait plus à même de produire un impact positif pour le développement (Morvant-Roux 2015). Les besoins de financement étant

multiples, les acteurs financiers doivent également être pluriels : « les finances du secteur privé ne dirigent pas naturellement l'argent d'une manière qui s'aligne sur les ODD. Une question se pose alors: quel financement pour quel type de développement ? »[415] (Matheï 2015). Le financement autorise et oriente la création de richesse au sein de l'économie, et selon ce qui est effectivement financé ou qui ne l'est pas, c'est la structure des économies qui est façonnée. De nombreux besoins d'investissement dans le développement, en particulier pour les économies les plus pauvres, peuvent ne pas générer de retour sur investissement suffisant pour les investisseurs privés. Une finance sociale et solidaire serait donc également complémentaire des mécanismes financiers conventionnels, en étant davantage alignée avec les besoins sociétaux en termes de développement.

4.2. La pluralité monétaire pour la multidimensionnalité du développement

Si comme le suggèrent les approches institutionnalistes, « à tout social, sa monnaie », alors on peut également poser qu'« à tout développement, sa monnaie ». Le processus de développement est multidimensionnel, en même temps qu'il est protéiforme. Les modes de développement peuvent par exemple être caractérisés par leur caractère économique ou social, extraverti ou autocentré, capitaliste ou humain, global ou territorial, etc.

Les outils monétaires permettent et activent différentes logiques d'action. Si les monnaies conventionnelles sont adaptées aux relations marchandes, les relations relevant des autres principes polanyiens – réciprocité, redistribution, et partage domestique – doivent également être permises, et peuvent nécessiter des mécanismes d'échange et des outils monétaires qui leur sont propres. C'est en partie cette pluralité des logiques d'action qui donne au développement son caractère multidimensionnel. La pluralité monétaire, c'est-à-dire l'usage conjoint de différents outils monétaires, apparaît alors nécessaire à la réalisation des différentes dimensions du développement, de même qu'à l'accomplissement de ses différentes logiques d'action.

[415] « private sector finance does not naturally steer money in ways that align with the SDGs. A question arises then: what finance for what kind of development? »

Alors que les communs peuvent constituer des réponses aux défis du développement (Giraud, Leyronas et Rota-Graziosi 2016; Leyronas et Bambridge 2018), les communs monétaires constituent une voie prometteuse pour la mise en place de cette pluralité des monnaies. Ils permettraient d'inclure différentes parties prenantes à la gestion de l'institution monétaire, en en relocalisant et démocratisant les centres d'émission. De par son caractère de commun, l'institution elle-même participe d'un développement passant par l'auto-organisation de ceux qu'il concerne. Mais de la même manière que les communs traditionnels ne visent pas à s'affranchir de l'État (mais plutôt à le compléter à infraéchelle), ce ne serait pas plus le cas de communs monétaires. Il reste à penser les hybridations possibles entre monnaies locales et politiques publiques, sans que les premières ne remettent forcément en cause le pouvoir exercé par l'État vis-à-vis de l'institution monétaire. Dans le cadre de cette pluralité, il ne s'agit pas d'encourager la compétition des monnaies ou le fractionnement monétaire des sociétés, qui sont évités par une organisation subsidiaire des différents outils monétaires.

4.3. La subsidiarité monétaire pour les différentes échelles du développement

Nous avons vu que la concurrence n'est pas le seul mode d'articulation des monnaies : elles peuvent aussi être complémentaires l'une de l'autre. Elles peuvent également être subsidiaires (Fare 2011; Fare 2018) lorsque chaque monnaie circule au sein de sphères distinctes non seulement du point de vue de leurs usages mais également d'un point de vue territorial. À chaque niveau territorial correspondrait alors une monnaie spécifique, ce qui permettrait de concilier les différentes échelles de développement. Il n'y a en effet « pas de nécessité logique à ce qu'une communauté monétaire soit exclusive et fermée : elles peuvent au contraire être multiples et se chevaucher en étant hiérarchisées » (Blanc 2017, p. 15). Les différentes monnaies ne sont dans ce cas pas indépendantes les unes des autres, mais tendent vers une forme de fédéralisme monétaire avec « une unité de compte unique qui unifie une pluralité de monnaies de paiement » (Théret 2014). L'unité de compte en constituerait alors le commun des communs. L'unicité de l'unité de compte d'un espace national ou supranational permet « l'expression quantitative des relations sociales » (Aglietta 2016, p. 55) au sein de cet espace et la monnaie y demeure un rapport d'appartenance sociale qui l'unifie.

Les monnaies locales et l'ensemble des innovations monétaires citoyennes montrent que la souveraineté monétaire est polysémique, et qu'il faut en distinguer les différentes dimensions. Elle ne se résume pas à l'exercice d'un pouvoir exclusif de la part de l'État. La monnaie procède d'une unité de compte mais aussi d'un ensemble de règles, de normes et de conventions liées à son usage. C'est vis-à-vis de ces autres dimensions que les monnaies locales réintègrent des formes de souveraineté que l'on peut qualifier de subsidiaires. Dans ce cas, « La communauté monétaire associative n'est donc pas séparée de la communauté monétaire nationale, elle en est un sous-ensemble qui cherche à canaliser certaines pratiques conformes à ses finalités. » (Blanc 2017, p. 13). Il s'agit donc ici de reconnaître que des groupes citoyens réunis autour de modalités de gouvernance adéquates sont légitimes pour le pilotage d'une émission monétaire territorialisée. Ces collectifs disposent en effet d'une connaissance importante quant au tissu socio-économique local, et sont à même d'en identifier les besoins de financement.

La subsidiarité monétaire permettrait alors une action différenciée, à chaque niveau pertinent, des acteurs les plus proches de ce niveau territorial. Elle permettrait à des acteurs de la société civile de gérer des espaces monétaires subordonnés, dans lesquels ils établissent des règles propres mais liées aux règles de niveau supérieur, selon un « principe de « diversité dans l'unité » » (Bollier 2014, p. 30). Cette pluralité des formes monétaires, des émetteurs, des souverainetés, caractériserait alors une gouvernance polycentrique (Ostrom 2012) de la monnaie.

Conclusion du chapitre 6

Prenant le contre-pied d'une confiance placée dans les mécanismes marchands qu'il s'agirait d'approfondir, les monnaies locales ont comme point de départ le constat de l'inefficacité d'un certain nombre de ces mécanismes pour réaliser les objectifs de développement, qui plus est lorsque ce concept est entendu au sens large et qu'y sont incluses des dimensions de développement humain. Ces monnaies visent en effet un développement qui peut être qualifié d'endogène : un développement assis sur la mobilisation des ressources locales, sur la capacitation des acteurs du territoire, dont il s'agit d'activer et de dynamiser la mise en réseau. Des mécanismes solidaires sont dans ce cas mobilisés : à une approche individuelle de la pauvreté est préférée une approche collective, voire systémique. Cette approche interroge les conditions du développement au-delà du seul accès à un système monétaire et financier réputé efficace, et amène à

renouveler les pratiques des politiques et programmes de développement. À une monnaie homogène, simple outil technique et neutre vecteur de services financiers dont elle doit en favoriser l'efficacité, sont opposées des monnaies plurielles qui sont avant tout des institutions sociales et qui sont mises au service d'objectifs économiques ou sociaux, voire environnementaux. Les monnaies locales apportent une alternative à l'approche strictement financière du développement et de son financement, en ouvrant la voie à des logiques alternatives à l'approche strictement commerciale de l'inclusion financière dans sa mie en œuvre actuelle.

Nous avons ici montré qu'émettre de nouvelles monnaies ne participe pas forcément d'un approfondissement de la concurrence. Au-delà du fait que deux monnaies ne sont pas toujours dans un rapport de compétition, la mise en place de monnaies locales peut servir des échanges qui ne s'insèrent pas forcément dans un cadre marchand mais qui peuvent relever de logiques de solidarité. La mobilisation des théories dites hétérodoxes nous a permis de lever le mythe d'une monnaie asociale et apolitique, et de mettre l'accent sur son caractère institutionnel. De ce point de vue, la monnaie perd ses caractéristiques d'objet naturalisé, invariant et indépendant que la théorie économique standard lui confère. Elle n'est plus une donnée a priori, à laquelle il convient de s'adapter, mais la monnaie devient un levier d'action lorsque des groupes s'accordent sur de nouvelles règles d'échange par le biais d'architectures monétaires complémentaires.

La conception socioéconomique de la monnaie permet la compréhension de sa pluralité. Avec les monnaies locales kényanes, nous avons introduit la possibilité de conceptualiser les communs monétaires pour les groupes sociaux ayant une autonomie monétaire. Non seulement ces monnaies servent le développement local d'un point de vue économique, mais favorisent également le développement dans les multiples dimensions du concept, du fait qu'elles constituent des communs. Comparée aux autres types de ressources, la monnaie a la spécificité de pouvoir être générée tant que la confiance qui la sous-tend est entretenue. Si la confiance dans la monnaie peut être difficile à établir et à maintenir, une fois établie elle peut soutenir la génération d'une capacité monétaire mobilisable pour le développement. Elle permet la génération d'une ressource monétaire, qui est cumulative plutôt que soustractive. Dans ce cas, le financement du développement ne repose pas sur la mobilisation de ressources financières exogènes, mais par la génération d'une ressource monétaire endogène qui permet la valorisation des ressources propres de la communauté. Reconnaissant les limites des approches purement privées ou

purement publiques du financement du développement, la construction de communs monétaires pourrait constituer un moyen de favoriser un développement endogène. Le tableau suivant synthétise les différents éléments de cette conclusion et les cadres théoriques mobilisés.

Tableau 13 : Création monétaire et cadres théoriques mobilisés

Capacité productive, besoins de financement	confiance dans la monnaie	règles partagées vis-à-vis de l'institution monétaire	→ possibilité de création monétaire
Théories post-keynésiennes	Théories institutionnalistes de la monnaie	École de Bloomington, approche des communs	

Source : auteur

Pour qu'il y ait financement, il faut qu'il y ait création monétaire, et que les personnes aient accès à la monnaie. La création monétaire peut elle-même être mobilisée selon les conditions qui ont été discutées, et les monnaies locales peuvent en être les vectrices.

Les monnaies locales étudiées ici présentent bien sûr des limites, que nous avons soulignées au chapitre 4. Mais il faut reconnaître que l'institution des communs « est un processus difficile, long et générateur de conflits »[416] (Ostrom 1990, p. 14). Comme d'autres dispositifs avant eux, les monnaies locales ont aussi besoin de soutiens externes : « Sans soutiens publics et de fondations, le microcrédit n'aurait pas connu l'essor qui a été le sien depuis les années 1980, jusqu'à devenir fortement rentable pour certaines institutions. Comment pourrait-il en aller autrement pour les monnaies locales ? » (Servet 2018b). Compte tenu de leur pertinence pour le développement local endogène, il s'agira de permettre et d'encourager leur évolution pour en augmenter l'impact.

[416] « "getting the institutions right" is a difficult, time-consuming, conflict-invoking process. »

Conclusion générale

Cette thèse visait à interroger le rôle de la monnaie pour le développement. Elle avait comme point de départ le constat que la monnaie est rarement prise en compte par les théories économiques, tant comme potentiel facteur de ce qui est qualifié de « sous-développement », que comme possible outil mobilisable pour le développement. Paradoxalement, dans la dernière décennie, la pratique a quant à elle eu recours à des innovations monétaires devant prendre part au processus de développement. C'est sur ces innovations que notre étude a porté : plus précisément sur l'innovation technologique de la monnaie mobile (représentée au Kenya par le M-Pesa, principal dispositif du genre), et sur l'innovation sociale des monnaies locales (avec le Bangla-Pesa et ses réplications).

Ces dispositifs renouvèlent la pratique du développement en même temps qu'ils questionnent la théorie économique. En effet, la première partie de la thèse a mis en lumière la difficulté dans laquelle se trouve une théorie largement amonétaire confrontée à ces manifestations originales de la monnaie. L'usage des innovations monétaires va à rebours de la direction prise par la théorie économique du développement, décrite dans le chapitre 1. Le « retour de la monnaie » qu'entraine l'usage des innovations monétaires prend néanmoins des sens différents, ce qu'a montré le chapitre 2. Monnaie mobile et monnaies locales ont des caractéristiques distinctes, qui leur donnent des natures divergentes : l'une est une monnaie concurrente, captive et lucrative, les autres sont des monnaies citoyennes et complémentaires.

Compte tenu de ces dissemblances, il s'agissait alors de saisir les implications respectives de chaque modalité d'innovation monétaire. C'est ce que nous avons fait dans les deux parties suivantes : d'abord à travers les impacts de ces innovations monétaires, ensuite via leurs cadres théoriques et institutionnels respectifs.

Le chapitre 3 a exposé le contexte monétaire dans lequel les activités quotidiennes de l'économie populaire prennent place. Ce point de vue permet d'aborder les dynamiques économiques à partir des activités de production, de consommation et d'échange mises en œuvre dans une logique de subsistance, ou pour le dire autrement dans le cadre d'une économie substantive. Nous avons montré l'importance de la géographie monétaire territoriale, de laquelle peuvent résulter des situations de trappe à pauvreté. L'étude des modalités d'accès à la monnaie nous a ensuite amenés à considérer

les personnes de l'économie populaire comme étant en situation d'exclusion monétaire, et à reconnaître dans les dynamiques de circulation monétaire des déterminants du développement local. Ces dynamiques conditionnent notamment la capacité des microentreprises à générer des revenus. L'étude des usages de la monnaie et des pratiques financières dont elle est le medium a aussi permis de préciser les besoins pluriels et parfois contradictoires auxquels la monnaie doit répondre. Ces résultats confortent le besoin d'une théorie monétaire du développement, qui fait pour l'instant largement défaut.

Après nous être intéressés à la monnaie entendue dans son sens général, c'est-à-dire quelle que soit la forme prise par celle-ci, le chapitre 4 s'est intéressé plus spécifiquement aux innovations monétaires et visait à en évaluer les impacts pour l'économie populaire. Si la monnaie mobile doit participer à la croissance au niveau macroéconomique, son impact se révèle incertain sur le développement local des territoires marginalisés que nous avons étudiés ici, pour lesquels elle a plutôt tendance à approfondir la situation de trappe à pauvreté. Elle ne modifie en tout cas que marginalement les conditions d'accès à la monnaie et n'augmente pas la capacité des microentreprises locales à générer des revenus. Dans le même temps, la monnaie mobile expose les plus pauvres à des risques accrus. Les monnaies locales montrent quant à elles des bénéfices en termes de satisfaction des besoins de base, et d'augmentation et de stabilisation des revenus. Elles ont également des répercussions sociales pour les communautés où elles sont mises en œuvre. Ces bénéfices découlent de leur principale spécificité, absente de la monnaie mobile : le fait qu'elles mettent en œuvre une création monétaire localisée qui alimente la liquidité des territoires où elles circulent. Ces bénéfices ne se matérialisent néanmoins que pour ceux qui peuvent faire un usage effectif de ces monnaies locales : la construction des réseaux monétaires et l'établissement de la circulation de la monnaie s'avèrent difficiles, du fait des rôles joués par le capital social et la confiance dans le processus d'institution de ces monnaies.

La troisième partie de la thèse cherchait à saisir les implications des innovations monétaires pour les théories de la monnaie et du développement. Le chapitre 5 tire les conséquences de la monnaie mobile, en la replaçant dans le cadre du projet dont elle doit servir la réalisation : le projet d'inclusion financière. Nous en avons montré les continuités, avec la microfinance qu'il s'agit de relégitimer, mais aussi avec les théories du développement financier et celles de l'école monétaire classique. Nous avons aussi souligné les ruptures introduites : le caractère fondamentalement monétaire du projet

d'inclusion financière, qui vise en premier lieu à faire adopter une monnaie vue comme plus efficace, et qui place donc l'accent sur le système de paiement. Le développement financier étant passé du statut de condition nécessaire à celui de condition suffisante du développement, la communauté internationale apparaît aujourd'hui victime d'un réductionnisme financier selon lequel « si la finance va, tout le reste ira ». Mais les monnaies locales montrent l'importance des questions liées à la disponibilité, à l'accessibilité, à l'allocation et à la circulation de la monnaie : des questions présentes au sein des corpus keynésien et post-keynésien, dont notre étude a précisé l'importance pour les problématiques de développement. Les monnaies locales donnent par ailleurs corps aux théories institutionnalistes de la monnaie, pour lesquelles elles constituent un objet particulièrement intéressant du fait de la création monétaire qu'elles mettent en œuvre. La mise en place de telles monnaies relève d'un exercice d'institution qui en donne à voir les ressorts sociaux. Ce caractère social, et donc politique de la monnaie, signifie que des collectifs peuvent l'émettre selon une logique de subsidiarité de façon à favoriser un développement local endogène. Lorsqu'elle est gérée selon des règles collectives et délibératives, la monnaie peut constituer un commun, mobilisable par ses parties prenantes.

La thèse a donc des implications pour les politiques de développement aujourd'hui poursuivies. Celles-ci visent la réalisation de l'inclusion financière universelle, projet dans le cadre duquel une grande importance est donnée à la monnaie mobile. Nos résultats invitent néanmoins à tempérer l'optimisme qui l'entoure : la monnaie mobile ne peut constituer la panacée du développement qui est vue en elle. Les monnaies locales n'en sont pas non plus une, mais nos résultats suggèrent qu'un plus grand intérêt et un plus grand crédit devraient leur être portés. Si les plus pauvres se trouvent, comme nous l'avons avancé, en situation d'exclusion monétaire plutôt que d'exclusion financière, alors les politiques à adopter devraient être différentes. Les tensions inhérentes à l'approche commerciale, actuellement dominante pour la fourniture des services financiers, devraient également être prises au sérieux.

Au-delà des enjeux de politique économique du développement qu'elle soulève, la réflexion menée dans cette thèse nous amène à formuler trois résultats principaux :

Les *différents types d'*innovations monétaires révèlent les appréhensions divergentes de la pauvreté, et les sens différents donnés au concept de développement.

Les innovations monétaires étudiées ici sont mises en place par leurs promoteurs sur la base d'une appréciation de ce qui constitue pour eux les causes de la pauvreté et du sous-développement. Les modalités de ces innovations sont adaptées pour répondre à ces causes supposées. La monnaie mobile est promue car la pauvreté serait le résultat d'une situation de défaillance de marché. Il s'agit alors d'améliorer le fonctionnement des marchés, dont le jeu optimal est supposé entrainer croissance et développement. Dans ce cadre, le développement est entendu comme un processus individuel et marchand. C'est pour nous une vision réductrice, car économiciste, du processus de développement. Les monnaies locales sont quant à elles mises en œuvre à partir du constat que la marche normale des économies capitalistes entraine inégalité et marginalisation : de certains territoires ou de certains groupes sociaux. Ces monnaies participent alors d'un développement abordé du point de vue collectif, en établissant de nouvelles règles pour la circulation monétaire et les échanges. Le développement relève dans ce cas d'une dynamique locale et endogène.

Les innovations monétaires constituent des objectivations de considérations théoriques opposées quant à la monnaie et à ses modes de gestion.

La redéfinition de la monnaie qui est en cours avec la mise en œuvre du projet d'inclusion financière et l'adoption de la monnaie mobile est l'expression d'une velléité partagée de rendre la monnaie plus conforme à ce qu'elle devrait être du point de vue des modèles théoriques standards. La monnaie mobile participe d'une utopie : celle d'un monde sans monnaie, dans lequel toute friction a disparu. La monnaie, selon une approche purement instrumentale, n'étant qu'un expédient technique, lorsque cet expédient fonctionne parfaitement il peut être oublié. Comme nous l'avons montré, cette inscription théorique particulière de l'infrastructure monétaire n'est pas sans conséquence. Pour ne prendre qu'un exemple, la rareté du financement découle d'une approche qui fait de la monnaie une ressource rare et rivale. Considérer avec les monnaies locales qu'elle n'est au contraire « que » conventionnelle fait disparaître la contrainte de rareté qui lui serait inhérente. Se pose alors la question du pouvoir vis-à-vis de l'institution monétaire, plus précisément des modalités de son exercice et des acteurs pouvant l'exercer. Avec le

déploiement de la monnaie mobile, tout comme avec les autres technologies de paiement qui se diffusent aujourd'hui, la privatisation et la financiarisation de la monnaie sont approfondies. L'enjeu du pouvoir n'est donc pas anodin pour le caractère de bien collectif que doit constituer la monnaie, réaffirmé par les monnaies locales.

> **Les innovations monétaires sont agissantes, et dès lors leurs cadres théoriques sont performatifs. La monnaie est un outil de transformation sociale et les innovations monétaires servent la *réalisation d'un certain mode de développement.***

La théorie économique, en tant qu'elle relève d'une science humaine et sociale, ne peut être neutre. Nous l'avons suggéré dès le chapitre 1, avec les implications des approches amonétaires du développement. Avec le développement des innovations monétaires, on a bien des acteurs qui deviennent architectes de la monnaie : aux nouvelles formes monétaires sont attachées des qualités définies par ceux qui sont à l'origine de ces innovations. Dans le cas étudié ici, on a vu des économistes se mettre au service d'une entreprise privée pour créer une monnaie lucrative, et un praticien œuvrer dans une logique sociale et solidaire. Chaque type d'acteur agit en fonction de ses préconceptions quant à la monnaie et au rôle qu'elle doit jouer, et il façonne sur ces bases les innovations qu'il conçoit. Son cadre théorique trouve alors sa réalisation concrète dans ces objets.

Dans le même temps, les caractéristiques des dispositifs monétaires utilisés ne sont pas neutres vis-à-vis du type de développement qui sera induit par ceux-ci. Nous avons montré que la monnaie mobile et les monnaies locales ne servent pas les mêmes types d'usages et d'échanges, qu'elles ne sont pas les supports des mêmes types de relations socioéconomiques : en cela elles ne sont pas vectrices du même développement. Autrement dit, les caractéristiques monétaires influent sur les modalités du développement, et à différents outils monétaires sont associés des modes de développement spécifiques : la monnaie est un outil de transformation sociale. La monnaie mobile favorise un développement individuel et marchand, puisqu'elle vise les individus, qui doivent devenir les entrepreneurs de leur propre sortie de la pauvreté. Les monnaies locales favorisent un développement collectif et multidimensionnel, en mettant les acteurs en lien et en leur ouvrant l'ensemble des logiques d'action.

Les tensions théoriques et pratiques soulevées par cette thèse et l'étude des innovations monétaires qui y a été menée sont synthétisées par le tableau suivant. La

monnaie mobile peut être reliée à un développementalisme classique, et la monnaie mobile à un développementalisme institutionnaliste.

Tableau 14 : Innovations monétaires et modes de développement

Innovations monétaires	Monnaie mobile	Monnaies locales
Fonctionnement du circuit économique	Intermédiation simple, loi des débouchés	Rôle de la création monétaire et de l'accès aux moyens de paiement, demande solvable
Nature de la monnaie	Objet fonctionnel neutre	Institution sociale agissante
Gestion de la monnaie	Indépendante / technocratique	Collective / politique
Rôle de la monnaie	Favoriser l'efficacité économique, éliminer les frictions	Autoriser l'action marchande, valider l'action productive
Explication de la pauvreté	Résulte de défaillances de marché	Procède de l'inégalité sociale et territoriale de la croissance capitaliste
Importance du développement financier	Condition nécessaire et suffisante du développement	Résultat du processus de croissance et de développement
Moyen de lutte contre la pauvreté	Fourniture universelle de services financiers	Investissement, monétarisation et empowerment
Conception du développement	Processus individuel marchand	Processus collectif, systémique et politique
Type de développement	**Développementalisme classique**	**Développementalisme institutionnaliste**

Source : auteur

Cette thèse ouvre des perspectives quant aux outils monétaires et financiers pour le développement. Elle plaide d'abord en faveur de leur construction par la base et avec leurs utilisateurs. Plutôt qu'une fourniture commerciale et standardisée, une définition par et pour ceux devant en faire usage amènerait une meilleure adaptation aux besoins, en même temps qu'elle permettrait d'éviter, via des structures de gouvernance collective, les dérives qu'a connues la microfinance dans le passé. Le changement d'échelle des dispositifs de monnaies locales, inscrit comme objectif de la Déclaration

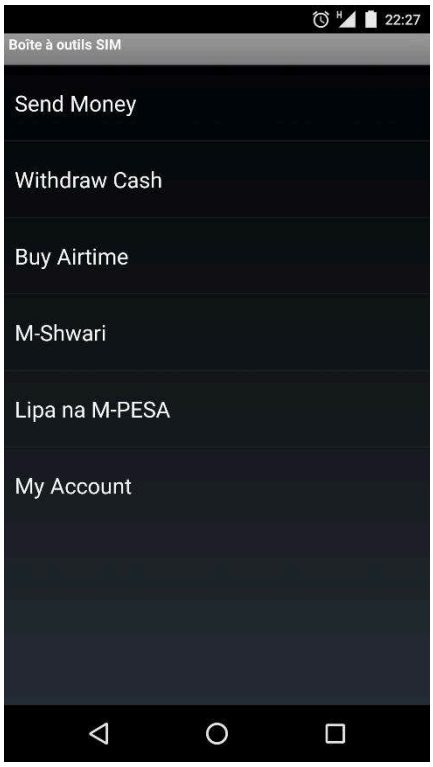
Habitat III (United Nations 2016), demandera de nouvelles recherches, notamment pour penser leur articulation aux politiques publiques locales. Celle-ci pourrait participer à une décentralisation qui ne soit pas seulement étatique, mais qui favorise aussi la participation citoyenne. Les monnaies locales devraient également participer plus largement au financement des activités productives, potentiellement via un élargissement de l'émission monétaire qu'elles mettent en œuvre. Cela nécessite un renforcement de leur caractère de commun et les recherches futures devraient se concentrer sur les conditions d'une gestion durable des communs monétaires, et sur la manière dont ils devraient être couplés avec d'autres outils. Le cadre des communs apparaît en tout cas pertinent pour penser le devenir des innovations monétaires. Leurs évolutions pourront être technologiques, du moment que la technologie fait elle-même l'objet d'une gestion commune : la construction de monnaies électroniques citoyennes ouvre un large champ des possibles. Enfin, se posera la question de l'engagement des économistes dans ces évolutions, qui devront éclairer des choix sociétaux[417] plutôt que de trouver dans les transformations à venir de la monnaie l'occasion de la rendre plus conforme à leurs modèles théoriques.

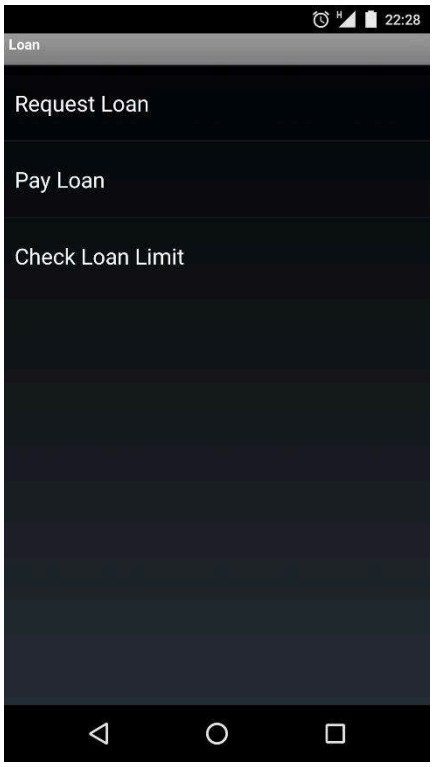
[417] Voir, au sujet d'une socioéconomie engagée, Farinet (2018).

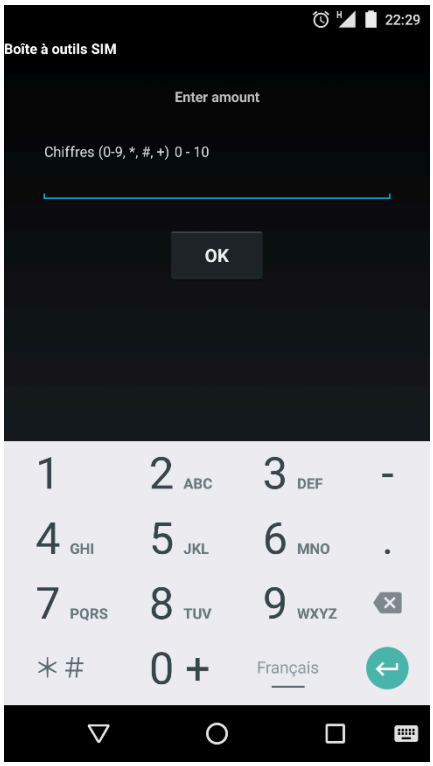
Annexes

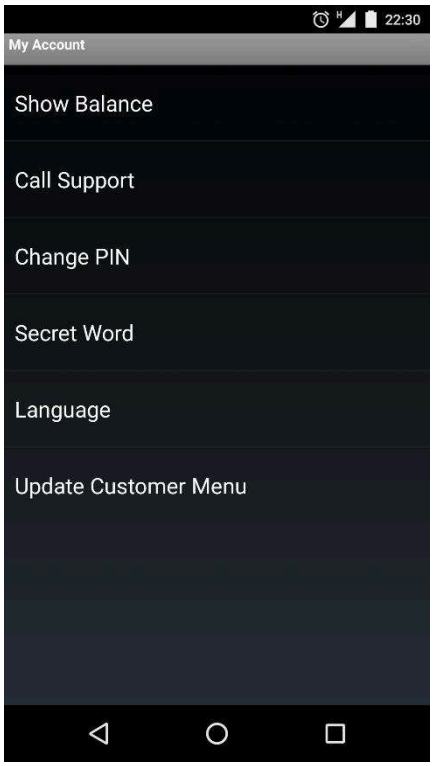
Annexe 1 : Captures d'écran de l'interface utilisateur de M-Pesa 388
Annexe 2 : Exemples de SMS de confirmation d'opérations via M-Pesa.....389
Annexe 3 : Structure de l'interface utilisateur de M-Pesa 390
Annexe 4 : Tarifs de M-Pesa 391
Annexe 5 : Affiche publicitaire pour M-Pesa 392
Annexe 6 : Billets de Bangla-Pesa (série 1).....393
Annexe 7 : Billets de Bangla-Pesa (série 2).....394
Annexe 8 : Lettre du procureur concernant le cas du Bangla-Pesa 395
Annexe 9 : Guide d'entretien utilisé dans le cadre du terrain 1.....396
Annexe 10 : Questionnaire utilisé dans le cadre du terrain 2.....397
Annexe 11 : Analyse de similitude du texte du « Blue Book » (United Nations 2006).....421
Annexe 12 : Analyse de similitude du texte du rapport « Access for All » du CGAP (Helms 2006b) 422
Annexe 13 : Constitution du Bangladesh Business Network 423

Annexe 1 : Captures d'écran de l'interface utilisateur de M-Pesa



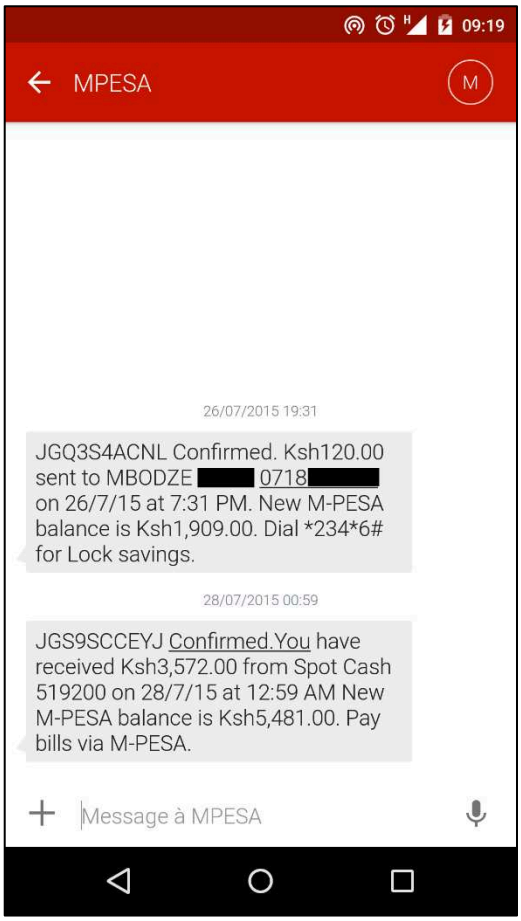






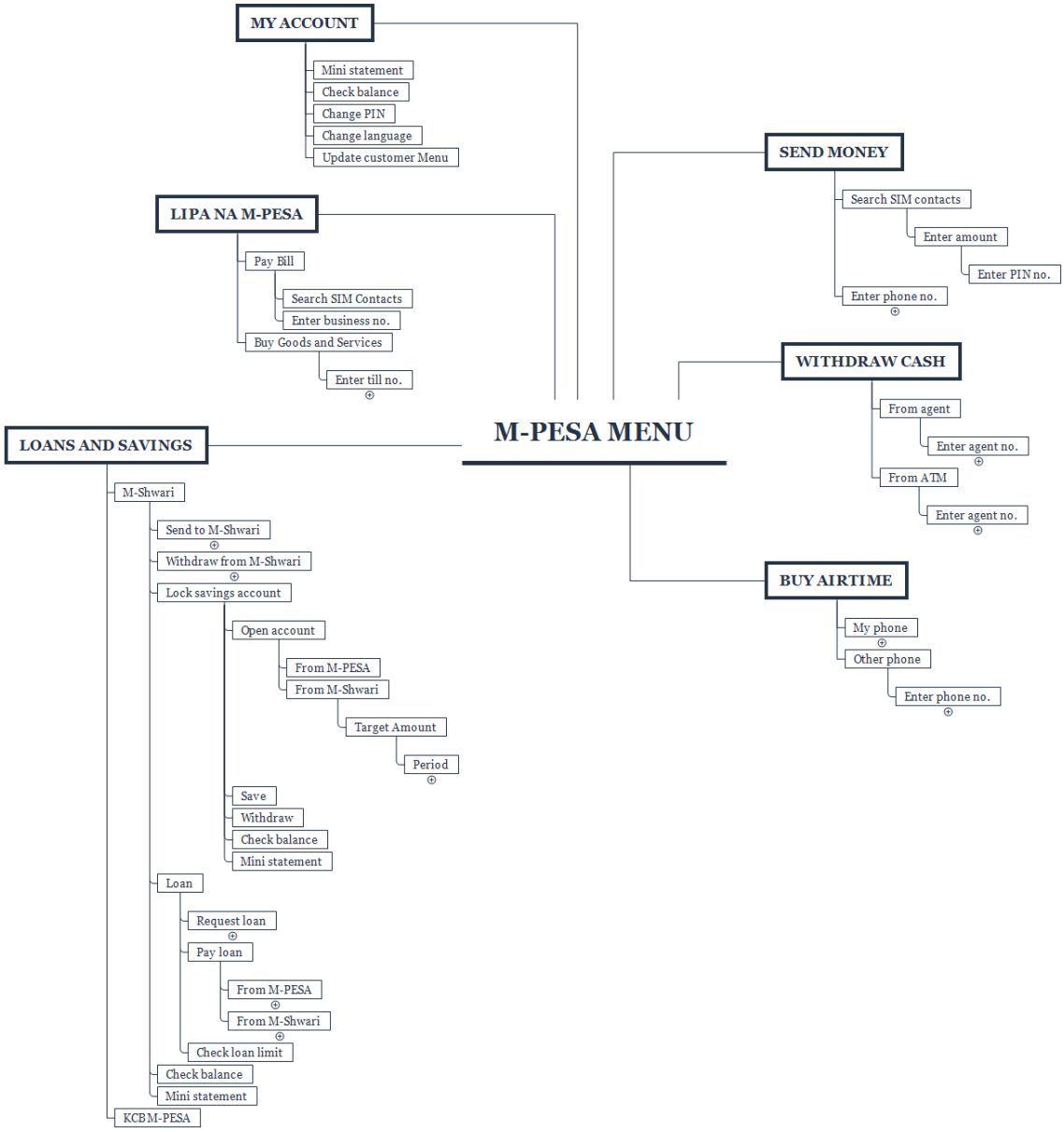
Source : auteur

Annexe 2 : Exemples de SMS de confirmation d'opérations via M-Pesa



Source : auteur

Annexe 3 : Structure de l'interface utilisateur de M-Pesa



Source : auteur

Annexe 4 : Tarifs de M-Pesa

Transfert vers utilisateur M-Pesa		
Min (KES)	Max (KES)	Tarif (KES)
1	49	0
50	100	0
101	500	11
501	1 000	15
1 001	1 500	26
1 501	2 500	41
2 501	3 500	56
3 501	5 000	61
5 001	7 500	77
7 501	10 000	87
10 001	15 000	97
15 001	20 000	102
20 001	35 000	105
35 001	50 000	105
50 001	70 000	105

Transfert vers autre service		
Min (KES)	Max (KES)	Tarif (KES)
1	49	NA
50	100	NA
101	500	11
501	1 000	15
1 001	1 500	26
1 501	2 500	41
2 501	3 500	56
3 501	5 000	61
5 001	7 500	77
7 501	10 000	87
10 001	15 000	97
15 001	20 000	102
20 001	35 000	105
35 001	50 000	105
50 001	70 000	105

Transfert vers utilisateur non enregistré		
Min (KES)	Max (KES)	Tarif (KES)
1	49	NA
50	100	NA
101	500	45
501	1 000	49
1 001	1 500	59
1 501	2 500	74
2 501	3 500	112
3 501	5 000	135
5 001	7 500	166
7 501	10 000	205
10 001	15 000	265
15 001	20 000	288
20 001	35 000	309
35 001	50 000	NA
50 001	70 000	NA

Retrait auprès d'un agent		
Min (KES)	Max (KES)	Tarif (KES)
1	49	NA
50	100	10
101	500	27
501	1 000	28
1 001	1 500	28
1 501	2 500	28
2 501	3 500	50
3 501	5 000	67
5 001	7 500	84
7 501	10 000	112
10 001	15 000	162
15 001	20 000	180
20 001	35 000	191
35 001	50 000	270
50 001	70 000	300

Source : Safaricom (www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/getting-started/m-pesa-rates), tarifs en vigueur depuis le 1 juillet 2018

Annexe 5 : Affiche publicitaire pour M-Pesa

Source : Safaricom

Annexe 6 : Billets de Bangla-Pesa (série 1)

Source : auteur

Annexe 7 : Billets de Bangla-Pesa (série 2)

Source : auteur

Annexe 8 : Lettre du procureur concernant le cas du Bangla-Pesa

OFFICE OF THE DIRECTOR OF PUBLIC PROSECUTIONS

Telephone: Mombasa (041)2222011)
Fax: (041)2317976

When Replying Please quote

Social Security House
9th Floor Southern Wing
P.O. Box 80896-80100
MOMBASA
KENYA.

Ref. No. MSA/ADV/7(20)

Date: 22nd August, 2013

BFIU
MOMBASA

ATTENTION: Mr Japheth Gekonge
OC Banking Fraud Investigations

RE: CR. 343/234/2013 CF 1317/2013
ACCUSED: WILLIAM OLIVER RUDDICK AND 5 OTHERS

I acknowledge receipt of your letter dated 21st August, 2013 ref. CID/BF/INV/SEC/4/VOL. IV/60/01.

I have perused the resubmitted file pursuant to my earlier directions and specifically reports housed in sub-file J-9 and J-12.

From the reports the Central Bank confirms that from the facts of the case no offence is disclosed under the Central Bank of Kenya Act and also the Kenya Revenue also confirms that no offence is disclosed from the facts of the case under the value Added Tax (VAT) Act, and complied with my earlier observations in my letter dated 8th July, 2013. I would therefore agree with your recommendations that this case against the accused persons be withdrawn.

I do therefore direct that the criminal case against the 6 accused persons be withdraw under section 87(a) of the Criminal Procedure Code. But this matter should be placed before department responsible for policy and legal matters of the Central Bank for their consideration in future policymaking decisions and reviews of the relevant laws.

Proceed accordingly. Duplicate file is hereby returned for your further action.

LUCAS TANUI
PROSECUTION COUNSEL
FOR: DIRECTOR OF PUBLIC PROSECUTIONS

Encls
/eva

Annexe 9 : Guide d'entretien utilisé dans le cadre du terrain 1

- Pouvez-vous me décrire votre activité ?
- Quelle a été votre expérience personnelle avec le Bangla-Pesa ?
- Selon vous, comment le Bangla-Pesa vous a affecté ? a affecté la communauté ?
- Pourquoi avez-vous rejoint le Bangladesh Business Network ?
- Comment expliqueriez-vous ce qu'est le Bangla-Pesa à une personne qui ne le connaît pas ?
- Quel est le montant hebdomadaire de vos ventes ? Et en Bangla-Pesa ?
- Quel est le montant hebdomadaire de vos achats de stocks ? Et en Bangla-Pesa ?
- Comment personnellement utilisez-vous le Bangla-Pesa ? Combien en avez-vous sur vous aujourd'hui ?
- Qui sont les personnes desquelles vous recevez / auprès desquelles vous dépensez vos Bangla-Pesa ?
- Quels sont selon vous les problèmes que rencontre le Bangla-Pesa / les améliorations qu'il faudrait lui apporter ?
- À quelles activités du Bangladesh Business Network avez-vous pris part récemment ?
- Autre chose que vous auriez voulu partager au sujet du Bangla-Pesa ?

Annexe 10 : Questionnaire utilisé dans le cadre du terrain 2

Money and finance survey v1 1

[Surveyor's name]
Yours

_____

[Introduce yourself]

We are conducting an independent research on financial needs and uses of business owners like you. This research hopes to understand how people go about their daily lives and how the financial services they use can be improved to meet their needs.

*** Answers to these questions will be combined with answers from many people so that no one will know what answers are given by which respondent. Your answers are confidential. Upon completion of the survey, you will get a compensation of KShs 50.**

- ◯ OK

[Respondent's business type]

- ◯ Raw food
- ◯ Cooked food
- ◯ General store
- ◯ Charcoal
- ◯ Water
- ◯ Handcraft (fundi)
- ◯ Repairing
- ◯ Sewing / Tailoring
- ◯ Salon / Barber
- ◯ Cyber cafe
- ◯ Clothes
- ◯ Services
- ◯ Other

Specify other.

_____

[Respondent's business description]

_____

For how many years have you operated this business?
Input 0 if less than a year.

_____

How many family members work with you at this business?
Input 0 if none.

_____

How many non-family members work with you at this business?
Input 0 if none.

_____

Is your business registered?

- ◯ Yes
- ◯ No

How many bank accounts do you have?

_____

Do you have a bank saving account?
An account bearing interest.

- ◯ Yes
- ◯ No

Do you use mobile banking?
To operate your bank accounts through your phone.

- ◯ Yes
- ◯ No

Do you have any debit/credit card?

- ◯ Yes
- ◯ No

How many micro-finance institutions are you affiliated to?

_____

Are you a member of the Gatina-Pesa / Sarafu-Credit business organisation?

- ◯ Yes
- ◯ No

Do you actively trade with Gatina-Pesa / Sarafu-Credit community currency?

- ◯ Yes
- ◯ No

Do you use mobile-money?

- ◯ Yes
- ◯ No

Which mobile money service(s) do you use?

Select all that apply.

- ☐ M-Pesa
- ☐ Airtel Money
- ☐ Orange Money
- ☐ MobiKash
- ☐ Tangaza Money
- ☐ Equitel
- ☐ Other

Specify other.

_____

For how many years have you been using mobile money?

Input 0 if less than a year.

_____

Do you use a mobile saving service?

e.g. M-Shwari

- ◯ Yes
- ◯ No

Do you use a mobile credit service to get loans?

e.g. M-Shwari

- ◯ Yes
- ◯ No

Do you use shylocks to get loans?

- ◯ Yes
- ◯ No

How many SACCOs are you part of?

_____

How many chamas are you part of?

_____

How many merry-go-round are you part of?

How often do you deposit to / withdraw from your bank account(s)?

- ◯ Daily
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Weekly
- ◯ Monthly
- ◯ Once every 3 months
- ◯ Once every 6 months
- ◯ Almost never
- ◯ Never

Why don't you have a bank account?

- ◯ It's too expensive
- ◯ I don't have enough money
- ◯ It's not easily accessible
- ◯ You don't have the necessary documentation
- ◯ It's too complicated to get one
- ◯ I don't need it
- ◯ Because someone else in the family already has one
- ◯ Other

Specify other.

_____

How often do you buy from other shops using mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you accept mobile money for your customers to pay at your shop?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you pay bills (e.g. electricity), using mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you pay your suppliers, using mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you move money into/from a saving group, using mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you receive money from friends/family via mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you send money to friends/family via mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

Usually what is your 1st most common use of your mobile money account?

- ◯ Buy from other shops
- ◯ Pay your suppliers
- ◯ Pay bills (e.g. electricity)
- ◯ Receive money from friends/family
- ◯ Send money to friends/family
- ◯ Buy airtime
- ◯ Saving or keeping money
- ◯ Store money while travelling
- ◯ Move money into/from bank account/micro-finance institution
- ◯ Move money into/from a saving group
- ◯ ATM withdrawals
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

_____

Usually, what is your 2nd most common use of your mobile money account?

- ◯ Buy from other shops
- ◯ Pay your suppliers
- ◯ Pay bills (e.g. electricity)
- ◯ Receive money from friends/family
- ◯ Send money to friends/family
- ◯ Buy airtime
- ◯ Saving or keeping money
- ◯ Store money while travelling
- ◯ Move money into/from bank account/micro-finance institution
- ◯ Move money into/from a saving group
- ◯ ATM withdrawals
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

Usually, what is your 3rd most common use of your mobile money account?

- ◯ Buy from other shops
- ◯ Pay your suppliers
- ◯ Pay bills (e.g. electricity)
- ◯ Receive money from friends/family
- ◯ Send money to friends/family
- ◯ Buy airtime
- ◯ Saving or keeping money
- ◯ Store money while travelling
- ◯ Move money into/from bank account/micro-finance institution
- ◯ Move money into/from a saving group
- ◯ ATM withdrawals
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

When you receive money into your mobile money account, which statement best describes how you normally react in the immediate term?

- ◯ Withdraw all in cash
- ◯ Withdraw most, but leave a little for later use
- ◯ Withdraw a little for immediate use, but Keep most on mobile money for later use
- ◯ Keep all of it on mobile money for later use
- ◯ Transfer it to a mobile money saving account
- ◯ Transfer to bank account
- ◯ Other

Specify other.

What are the problems you see regarding mobile money?
Select all that apply.

- [ ] Does not bring any benefit
- [ ] Transaction fees
- [ ] Minimum transaction amounts
- [ ] Maximum transaction amounts
- [ ] Network availability
- [ ] Delays in accessing funds
- [ ] Float / liquidity problems at agent
- [ ] Not easy to use
- [ ] Not safe
- [ ] (none)
- [ ] Other

Specify other.

Why don't you use mobile money?

- [ ] Fees are too high
- [ ] I don't have enough money
- [ ] It's not easy to use
- [ ] Other people want cash
- [ ] I don't need it
- [ ] Because someone else in the family already uses it
- [ ] Other

Specify other.

Why don't you use a mobile saving service?
e.g. M-Shwari

- [ ] I have other better options to save
- [ ] I don't have enough money
- [ ] I don't know about it
- [ ] I don't know how it works
- [ ] I don't like it

- [ ] Other

Specify other.

Why don't you use a mobile credit service?
e.g. M-Shwari

- [ ] I have other better options to get loans
- [ ] I don't have enough savings
- [ ] I don't want this kind of debt
- [ ] The loans' term / repayment schedule don't fit me
- [ ] I don't know about it
- [ ] I don't know how it works
- [ ] Other

Specify other.

How often do you buy goods and services on credit?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you repay your debts to other shops using mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month

- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you provide goods or services on credit to your customers?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do your customers use mobile money to repay the debts they owe you?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you buy stocks on credit?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month

- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

How often do you repay your debts to your suppliers using mobile money?

- ◯ Several times a day
- ◯ Once a day
- ◯ 3-6 times a week
- ◯ 2-3 times a week
- ◯ Once a week
- ◯ 2-3 times a month
- ◯ Once a month
- ◯ Less than once a month
- ◯ Never

Do you store money on your mobile money account?

- ◯ Yes
- ◯ No

What is your 1st preferred mean to save?

- ◯ Bank
- ◯ Micro-finance institution
- ◯ Mobile money account
- ◯ Mobile money saving account
- ◯ SACCO
- ◯ Chama
- ◯ Merry-go-round
- ◯ Cash
- ◯ Buying durable goods
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

_____

What is your 2nd preferred mean to save?

- ◯ Bank
- ◯ Micro-finance institution
- ◯ Mobile money account
- ◯ Mobile money saving account
- ◯ SACCO
- ◯ Chama
- ◯ Merry-go-round
- ◯ Cash
- ◯ Buying durable goods
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

_____

In your opinion, does your mobile money account help you to save?

- ◯ Yes, completely
- ◯ Yes, somehow
- ◯ Neutral
- ◯ Not really
- ◯ Not at all

What is your main reason for keeping money aside or saving?
Let the interviewee answer first.

- ◯ For expanding your business
- ◯ For starting up a new business
- ◯ For meeting day-to-day ordinary household needs
- ◯ For emergency (burial, medical)
- ◯ For social reasons (wedding, bride price)
- ◯ For personal expenditures
- ◯ For improving the house / get new house or land
- ◯ To acquire household goods
- ◯ For purchasing a car or motorcycle
- ◯ For your children, your family

- ◯ To purchase of livestock /cattle
- ◯ To pay off your debts
- ◯ Other

Specify other.

_____

What is your 2nd main reason for keeping money aside or saving?

- ◯ For expanding your business
- ◯ For starting up a new business
- ◯ For meeting day-to-day ordinary household needs
- ◯ For emergency (burial, medical)
- ◯ For social reasons (wedding, bride price)
- ◯ For personal expenditures
- ◯ For improving the house / get new house or land
- ◯ To acquire household goods
- ◯ For purchasing a car or motorcycle
- ◯ For your children, your family
- ◯ To purchase of livestock /cattle
- ◯ To pay off your debts
- ◯ Other

Specify other.

_____

Per week, how much do you contribute to ALL your saving groups?
In total.

_____

If you use M-Shwari, what's your credit limit?
Check it through your M-Shwari menu.

_____

Having an easier access to loans, would you save less?

- ◯ Yes, completely
- ◯ Yes, somehow
- ◯ Neutral
- ◯ Not really
- ◯ Not at all

In your opinion, does your mobile money account give you a better control of your money?

- ◯ Yes, completely
- ◯ Yes, somehow
- ◯ Neutral
- ◯ Not really
- ◯ Not at all

During hard times, can you find financial assistance with your family, friends or neighbours?

- ◯ Very easily
- ◯ Easily
- ◯ Manageable
- ◯ Difficult
- ◯ Very difficult

What would be your 1st source of funds for you to face a hard time or an emergency?

- ◯ Use savings
- ◯ Sell assets
- ◯ Funds from saving group
- ◯ Loan from bank or micro-finance institution
- ◯ Loan from mobile money account
- ◯ Loan from a shylock
- ◯ Loan or gift from family, friends, or neighbours
- ◯ Don't know
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

_____

What would be your 2nd source of funds for you to face a hard time or an emergency?

- ◯ Use savings
- ◯ Sell assets
- ◯ Funds from saving group
- ◯ Loan from bank or micro-finance institution
- ◯ Loan from mobile money account
- ◯ Loan from a shylock
- ◯ Loan or gift from family, friends, or neighbours
- ◯ Don't know
- ◯ (none)
- ◯ Other

Specify other.

_____

If you needed KShs 6000 within three days in case of an emergency would you be able to get it?

- ◯ Very easily
- ◯ Easily
- ◯ Manageable
- ◯ Difficult
- ◯ Very difficult

In the last 12 months, did you apply for a loan to a bank or a micro-finance institution?

- ◯ Yes
- ◯ No

In the last 12 months, how many times did you borrow from a bank or a micro-finance institution?

_____

What is the total amount your borrowed from a bank or a micro-finance institution in the last 12 months?

_____

How did you use the loan(s)?
Select all that apply.

- [ ] For expanding your business
- [ ] For starting up a new business
- [ ] For meeting day-to-day ordinary household needs
- [ ] For emergency (burial, medical)
- [ ] For social reasons (wedding, bride price)
- [ ] For personal expenditures
- [ ] For improving the house / get new house or land
- [ ] To acquire household goods
- [ ] For purchasing a car or motorcycle
- [ ] For your children, your family
- [ ] To purchase of livestock /cattle
- [ ] To pay off your debts
- [ ] Other

Specify other.

_____

Why didn't you apply for a loan to a bank or micro-finance institution?
Select all that apply.

- [ ] I don't need it
- [ ] The application is too complex
- [ ] I wouldn't be approved
- [ ] The interest rate is too high
- [ ] I lack guarantees
- [ ] I'm not officially registered
- [ ] The loans' term / repayment schedule don't fit me
- [ ] Other

Specify other.

_____

In the last 12 months, have you been denied a loan from a bank or a micro-finance institution?

- ( ) Yes
- ( ) No

In the last 12 months, how many times did you borrow from a mobile credit service?
e.g. M-Shwari

_____

What is the total amount your borrowed from a mobile credit service in the last 12 months?

_____

How did you use the loan(s)?
Select all that apply.

- [ ] For expanding your business
- [ ] For starting up a new business
- [ ] For meeting day-to-day ordinary household needs
- [ ] For emergency (burial, medical)
- [ ] For social reasons (wedding, bride price)
- [ ] For personal expenditures
- [ ] For improving the house / get new house or land
- [ ] To acquire household goods
- [ ] For purchasing a car or motorcycle
- [ ] For your children, your family
- [ ] To purchase of livestock /cattle
- [ ] To pay off your debts
- [ ] Other

Specify other.

_____

In the last 12 months, have you been denied a loan from a mobile credit service?
e.g. M-Shwari

- ( ) Yes
- ( ) No

In the last 12 months, how many times did you borrow from a shylock?

_____

What is the total amount your borrowed from shylocks in the last 12 months?

_____

How did you use the loan(s)?
Select all that apply.

- [ ] For expanding your business
- [ ] For starting up a new business
- [ ] For meeting day-to-day ordinary household needs
- [ ] For emergency (burial, medical)
- [ ] For social reasons (wedding, bride price)
- [ ] For personal expenditures
- [ ] For improving the house / get new house or land
- [ ] To acquire household goods
- [ ] For purchasing a car or motorcycle
- [ ] For your children, your family
- [ ] To purchase of livestock /cattle
- [ ] To pay off your debts
- [ ] Other

Specify other.

_____

In the last 12 months, have you been denied a loan from a shylock?

- ◯ Yes
- ◯ No

In the last 12 months, how many times did you borrow from a saving group?
SACCO, chama, or merry-go-round.

_____

What is the total amount your borrowed from saving groups in the last 12 months?

_____

How did you use the loan(s)?
Select all that apply.

- [ ] For expanding your business
- [ ] For starting up a new business
- [ ] For meeting day-to-day ordinary household needs
- [ ] For emergency (burial, medical)
- [ ] For social reasons (wedding, bride price)
- [ ] For personal expenditures
- [ ] For improving the house / get new house or land
- [ ] To acquire household goods
- [ ] For purchasing a car or motorcycle
- [ ] For your children, your family
- [ ] To purchase of livestock /cattle
- [ ] To pay off your debts
- [ ] Other

Specify other.

_____

In the last 12 months, have you been denied a loan from a saving group?

- ◯ Yes
- ◯ No

In your opinion, can you engage more easily in business opportunities thanks to mobile money services?

- ◯ Very easily
- ◯ Easily
- ◯ Manageable
- ◯ Difficult
- ◯ Very difficult

What was the origin of the capital you started your current business with?
Select all that apply.

- [ ] Loan from a bank
- [ ] Loan from a microfinance institution
- [ ] Loan from a mobile money credit service
- [ ] Loan from a saving group
- [ ] Loan from a shylock
- [ ] Loan from family/friends
- [ ] Gift from family/friends
- [ ] Incomes generated from another business
- [ ] Sale of assets
- [ ] Own savings
- [ ] Inherited
- [ ] Government funds
- [ ] NGO funds
- [ ] Other

Specify other.

_____

In your opinion, what does your business need most?
Select all that apply.

- [ ] More customers
- [ ] Wealthier customers
- [ ] More market stability
- [ ] Less competition from other businesses
- [ ] More suppliers
- [ ] Cheaper supplies
- [ ] More stocks
- [ ] Less regulations / taxes
- [ ] Better access to financial services
- [ ] Better access to credit
- [ ] Reliable electricity
- [ ] Better training

☐ Other

Specify other.

_____

What is your business project?

- ◯ Expand my business
- ◯ Diversify my business
- ◯ Change my business
- ◯ Other

Specify other.

_____

How much do you need to realise your business project?

_____

Of all the financial instruments you currently have, which do you consider your most important?

- ◯ Cash
- ◯ Bank account
- ◯ Micro-finance institution account
- ◯ Loan from family and friends
- ◯ Credit from other business members
- ◯ Mobile money account
- ◯ Mobile money saving account
- ◯ Mobile money credit service
- ◯ SACCO
- ◯ Chama
- ◯ Merry-go-round
- ◯ Own savings (cash or in kind)
- ◯ Shylock loan
- ◯ (none)

Why do you consider it your most important financial instrument?

- ◯ Safest
- ◯ Most easily accessed
- ◯ Keep most of my money
- ◯ Helps me most during emergencies
- ◯ Most trusted
- ◯ Use most often

- ◯ Social meetings
- ◯ Helps me raise money to invest
- ◯ Other

Specify other.

_____

Of all the financial instruments you currently have, which do you consider your 2nd most important?

- ◯ Cash
- ◯ Bank account
- ◯ Micro-finance institution account
- ◯ Loan from family and friends
- ◯ Credit from other business members
- ◯ Mobile money account
- ◯ Mobile money saving account
- ◯ Mobile money credit service
- ◯ SACCO
- ◯ Chama
- ◯ Merry-go-round
- ◯ Own savings (cash or in kind)
- ◯ Shylock loan
- ◯ (none)

How much sales do you usually make on a normal week?

_____

How much profit do you usually make on a normal week?

_____

How much sales do you usually make on a good week?

_____

How much sales do you usually make on a bad week?

_____

How much do you monthly spend on rent for your business?

_____

Respondent's gender

- ◯ M
- ◯ F

Respondent's firstname

_____

Respondent's age

- ◯ -18
- ◯ 18-30
- ◯ 30-50
- ◯ 50-70
- ◯ 70+

Respondent's phone number
Without the initial 0, if willing to be contacted again.

_____

Thank you ! [Please give KShs 50 to the recipient, and have him/her to sign the compensation sheet.]

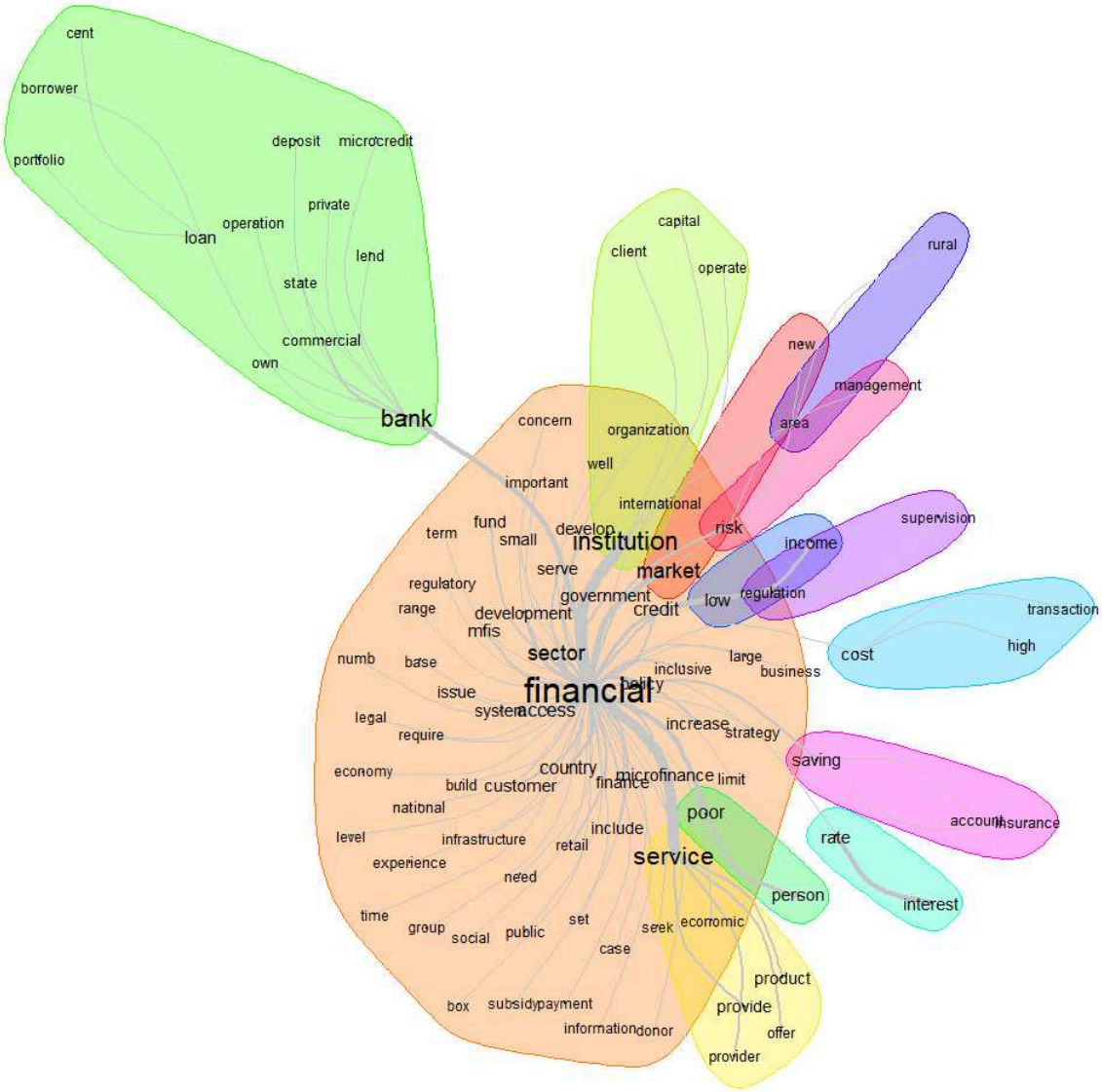
[Surveyors comments]

_____

GPS coordinates

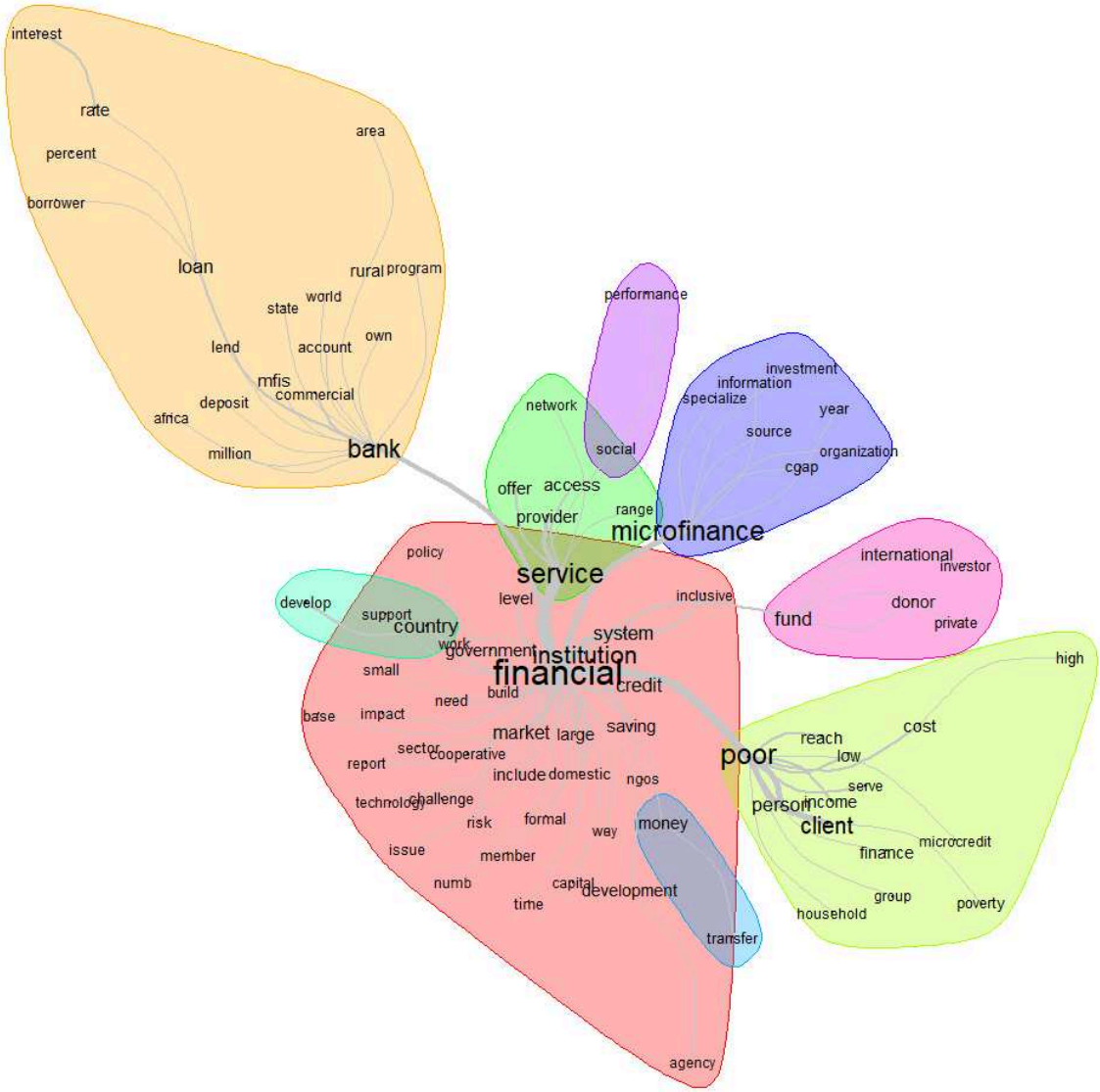
latitude (x.y °)	longitude (x.y °)	altitude (m)	précision (m)

Annexe 11 : Analyse de similitude du texte du « Blue Book » (United Nations 2006)



Source : auteur

Annexe 12 : Analyse de similitude du texte du rapport « Access for All » du CGAP (Helms 2006b)



Source : auteur

Annexe 13 : Constitution du Bangladesh Business Network

CONSTITUTION

Bangladesh Business Network
UCHUMI MASHINANI TUSHIRIKIANE

Article 1.

NAME	:	BANGLADESH BUSINESS NETWORK (hereafter called 'the Network' or 'BBN')
LOCATION	:	MIKINDANI
SUB-LOCATION	:	BIRIKANI
COUNTY	:	MOMBASA
DATE	:	19 – 4 – 2014

Article 2.

VISION

- To be a network of businesses for mutual support and business driven community development.

MISSION

- To provide the community with market stability and local development through training, goods and service trading and community services.

OBJECTIVES

Article 3.

Our main objective is to assist businesses and promote community development and sustainability. In order to achieve this, we will:

1. Develop and expand a network of businesses owners for solidarity and mutual support.
2. Use traditional and alternative means of exchange including vouchers, to facilitate efficient and stable markets for trade, barter, savings and loans.
3. Provide and support community health, economic, civic and environmental programs, this includes cultural and sports activities and helping each other during times of need, such as sickness and funerals.
4. Raise community awareness regarding civics, health, economics and environment through events and trainings.
5. Work with communities, clinics, churches, schools and other local organizations to further its mission.
6. Fully understand the needs and issues effecting community members and businesses.
7. Facilitate merry-go-round, savings and loan programs where applicable and legal.

MEMBERSHIP

Article 4.

To be a member one should:

1. Be a recognized business owner, whose business is in the area of Birikani.
2. Complete a six month probation period during which time the member can be removed from the Network for bad conduct without applying to the General Assembly.
3. Be endorsed by four other members of the network, called a backing group. Backing group members are responsible for ensuring that each member follows the Operating Rules of the Network. Failure to do so will result in suspension and termination of the entire group.
4. Pay an initial membership fee to the BBN and other dues specified in the Operating Rules.
5. Be aged 18 and above and a holder of a valid Kenyan Identity card
6. Be ready to get loan and save and guarantee other members for loans
7. Attend meetings without failure
8. Be responsible with the work of the group
9. Be of sound mind
10. Be ready to follow the rule of the group
11. Accept and use the BBN's trade vouchers as specified in the Operating Rules

Article 5.
Requests to become a member must be addressed to the BBN Secretary. The Board admits new members on a probationary basis and informs the General Assembly accordingly for final approval.

Article 6.
The rights and privileges of members shall be as follows:

i. All members in good standing:
   - receive a copy of the Network's publications upon request
   - receive Bangla-Pesa as specified in the Operating Rules
   - have the right to present issues at General Meetings
   - have the right to be nominated for activities
   - have the right to vote on BBN related issues at General Meetings.

Article 7.
Withdrawal of membership shall be handled in the following ways:

- Any member desiring to resign from the Network shall submit his/her resignation to the Board, which shall take effect from the date of receipt by the Board of such notice.
- Any member may be suspended from membership by the Board on the grounds that his/her conduct has adversely affected the reputation or dignity of the Network, or violated any of the provisions of this Constitution or Operating Rules of the Network. At the next General Meeting the suspended member has the right to address the General Assembly. The General Assembly of the Network shall then decide by a two-thirds majority vote of the members present to maintain the suspension for a specific period of time, lift the suspension or expel the member.
- Expelled or withdrawn members should return their allotments of Bangla-Pesa, or equivalent goods and services any other debts.
- Any member who resigns or is expelled from the Network shall not be entitled to a refund of any Bangla-Pesa, membership dues or money or goods or services.

- Any member who falls into arrears with their membership dues or other obligations shall be suspended. Further, after a one year period of arrears, they shall automatically cease to be a member of the Network and his/her name shall be struck from the member registration. The Board may, however, at its discretion, reinstate such a member on payment of a fine of 50% of the member's dues and the total amount of the outstanding arrears.
- Only the assets of the Network may be used to meet the Network's commitments. Members have no individual responsibility for the Network's debts.

ORGANS

Article 8.

The administrative structure of the Network will comprise of:

1. The General Assembly
2. The Board or Board.
3. The Auditor

GENERAL ASSEMBLY

Article 9.

1. The General Assembly is the Network's supreme authority. It is composed of all the members in good standing. It shall hold an Annual General Meeting at least once each year and Quarterly General Meetings. Meeting announcements, including the proposed agenda, shall be posted publicly at least two weeks prior to the date of the meeting.
2. In addition the General Assembly may also meet in a Special General Meeting whenever necessary, by decision of the Board or at the request of one-fifth of the good standing members, with 7 days notice.
3. A quorum for all voting purposes in these meeting shall consist of 50% +1 (a majority) of non-probationary Network members.

Article 10.

The General Assembly, shall:

1. approve the admission and expulsion of members;
2. appoint the members of the Board and elect, at a minimum, the Chairperson, the Secretary and the Treasurer;
3. note the contents of the reports and financial statements for the year and vote for their approval;
4. approve the annual budget for the following year;
5. define and supervise the activity of other organs and working groups, which it may dismiss, stating the grounds therefore;
6. appoint an Auditor for the Network's accounts;
7. decide on any modification of the Constitution and/or Operating Rules;
8. decide on the dissolution of the Network;
9. fix the range of pay scales for employees of the Network;
10. fix the registration and membership dues;
11. fix the amount of Bangla-Pesa to be created and/or added to circulation;
12. fix the amount of Bangla-Pesa to be destroyed and/or removed from circulation;
13. define allowable uses of Network assets including Bangla-Pesa membership dues for BBN administration, activities and community service.

Voting and Elections

Article 11.

1. The General Assembly is presided over by the Chairperson of the Network or Vice Chairperson if the Chairperson is not available.

Article 12.

1. Decisions of the General Assembly shall be taken by a majority vote of the members present. In case of deadlock, the Chairperson shall have the casting vote.
2. Decisions concerning the amendment of the Constitution, Organs, Operating Rules, expulsion and penalization of members and the dissolution of the Network must be approved by a two-third majority of the members present.

Article 13.

1. Votes are by a show of hands. If requested by at least one third of members present, they can take place by secret ballot.
2. During the election of Board Members, each attending voting member will have one vote for each Board Member. Board Members will be voted for separately, in a sequence agreed by the General Assembly.
3. Random selection of willing Board Members is possible given a vote of 50%+1 of two thirds of members present.
4. Board Members may be impeached with a vote of 2/3rds of members present.
5. Term limits for Board Members last for one year.

Agenda of General Assemblies

Article 14.

The agenda of the ordinary session of the General Assembly must include a minimum of:

1. Approval of the record of the previous General Assembly;
2. the Board's annual report on activities;
3. report of the Treasurer and of the Auditor;
4. setting of membership dues;
5. approval of the budget;
6. approval of reports and accounts;
7. election of Board Members and Auditor;
8. other business.

Board

Article 15.

1. The Board is authorized to carry out all acts that further the purposes of the Network. It is authorized to manage the Network's affairs as laid out by this Constitution and Operating Rules.
2. The Board Members act voluntarily and can only be compensated for their effective efforts and travel costs. For activities exceeding the usual function, each Board Member can receive appropriate compensation. The paid employees of the Network have only a consultative vote in the Board.
3. The Board meets as often as required.

Article 16.

The Board of the Network will comprise of:

1. Chairperson
2. Vice Chairperson
3. Secretary
4. Vice Secretary
5. Treasurer

Board MEMBERS

Article 17.

1. The Board Members of the Network consist of five people. All Board Members must be active and ready to volunteer his/ her services and accept duties assigned to him/her by the Board and/or General Assembly.
2. The Board Members should represent the diversity of tribes, ages, businesses and genders of the community.

DUTIES of Board MEMBERS

Article 18.

CHAIRPERSON:

- Chairs all meetings
- Calls meetings and prepares agenda with the Secretary
- Acts as signatory to any BBN accounts along with Secretary and Treasurer

VICE CHAIRPERSON:

- Assists and fills in when the Chairperson is absent

TREASURER

- Acts as custodian of all funds and assets generated by the Network
- Produces all banking statements or slips on request during all meetings
- Acts as signatory to all accounts
- Gives the financial report of the Network during all General Meetings

SECRETARY:

- Takes minutes of all meetings
- Acts as signatory to bank account
- Deals with all correspondence of the Network including members ship requests and membership data collection.

VICE SECRETARY:

- Assists and fills in when the Secretary is absent

AUDITOR

Article 20.

1. An Auditor shall be appointed for each financial year during the General Assembly. The entire Network's accounts and records shall be opened for inspection by the Auditor at any time. This includes records of Bangla-Pesa usage. The Treasurer shall produce an account of receipts and payments and a statement of assets and liabilities made up to date to the General Assembly. The Auditor shall examine such annual accounts and either confirm that they are correct, duly vouched for and in accordance with the Kenyan law and International standards of accounting or report to the Network what are found to be incorrect or not in accordance with the Kenyan law.
2. A copy of the Auditor's report on accounts and statements together with such audited accounts and statements shall be furnished to all members at the same time as the notice convening the General Assembly is sent out.

3. No Auditor shall be a member of the Board of the Network.

BOOKS

Article 21.
The books of accounts and all documents relating thereto and a list of the members and summary of activities of the Network shall be available for inspection by any officer or member of the Network upon no less than 14 days written notice to the Board.

Bank Accounts

Article 21.
The BBN shall have three signatories the treasurer, secretary and chairperson.

DISSOLUTION

Article 22.
Dissolution of the Network shall be handled in the following manner:

1. The Network shall be of unlimited duration.
2. The Network shall not be dissolved except by a resolution passed by the General Assembly by a vote of two thirds of all members.
3. When the dissolution of the Network has been approved, no further action shall be taken by the Board or any office bearer of the Network other than to dispose of all the assets of the Network in such manner as may be resolved by the meeting at which the resolution for dissolution is passed.
4. In the case of the Network being dissolved, the assets should be allotted to a non-profit organization pursuing aims of public interest similar to those of the Network. The assets cannot be returned to the founders or members, nor be used for their own profit.
5. No member will be responsible for more than one year's membership dues in the case of the Network being liquidated with debts.

OPERATIONAL RULES

O.R. Article 1.

1. The name of the BBN vouchers of exchange shall be Bangla-Pesa and be abbreviated as 'Bangla' or 'BP'.
2. The purpose of BP is to build community resilience by facilitating barter trade among Network members and promoting community service work.
3. BP's value is solely derived from backing in goods and services from the BBN members.
4. Bangla-Pesa vouchers are denominated in 5, 10, 20 and 50 Bangla.
5. As a voucher, the value of BP is on parity with the Kenyan Shilling. i.e. 5 Bangla-Pesa, acts as a voucher for exactly 5 Kenyan Shilling worth of goods and services from BBN members.
6. BP are printed or created only in coordination with Koru-Kenya based on a signed MOU.
7. Each accepted member will be allocated 400 BP upon proper registration and endorsement by four other members.
8. Network members will pay a non-refundable registration fee of 200 BP.
9. Network members will pay a non-refundable bi-annual fee of 100BP.

10. Network members may be asked to pay an additional non-refundable bi-annual fee of 100KSH. Both registration and annual fees are subject to increase given the needs of the network.
11. Network members agree to voluntarily use BP for daily transactions—both purchases and sales.
12. At least 50% of collected membership fees in KSH and Bangla-Pesa will be given to community development programs voted on at a general meetings.

Voucher Usage Safety Measures

O.R. Article 2.

1. Bangla-Pesa vouchers issued will expire after one year from the date they were issued and will re-issued to members at the cost of the voucher using Bangla-Pesa only. These fees in Bangla-Pesa for getting new valid vouchers, will serve as part or all of the yearly membership dues.
2. The amount of Bangla-Pesa in circulation shall never be more than the BBN members' ability to redeem its value in goods and services on a regular basis. Upon termination of the program for unforeseen reasons, all Bangla-Pesa in the community can be exchanged for these reserves.
3. The amount of Bangla-Pesa allocated to an individual member shall never exceed that member's ability to redeem its value in goods and services on a regular basis.
4. Network members should maintain an average balance of 200 BP and not exceed a balance of 400 BP or stay at a balance of 0 BP for more than one week.
5. If a member fails to abide by the statues and rules of this program documented by complaints from three Network members, the delinquent member and their backing group face suspension and expulsion from the BBN.
6. BBN members must always accept Kenyan Shillings as legal tender, if available for their goods and services.
7. Bangla-Pesa is for exchange only between the BBN members but may also be given as gifts for community programs given consent of the General Assembly.
8. Bangla-Pesa is for the trade of excess goods and services that are not being bought and sold due to lack of Kenyan Shillings.
9. Bangla-Pesa enter circulation through official allocation to accepted BBN members by the BBN Board. They may also enter circulation through the usage of BP membership fee usages for BBN permitted activities. BP Vouchers have no value until allocated to BBN Members or used for BBN permitted activities.

MEMBER CONDUCT

O.R. Article 3.

1. Members should respect each other.
2. All members should have patience and tolerance.
3. All conflicts occurring in the Network should be handled by the Network members led by the Network Board.
4. Members agree to guarantees members for getting business loan, to help with business ideas and to visit when a member gave birth or has a wedding, or is a time of need.
5. All members should abide by these rules and encourage fellow members to abide by them as well.

GROUP NORMS

1. Member to have respect for each other and there leaders
2. Members are not allowed to bring out the secret of the group out failure to that a fine of 500 would be charged to the member
3. Lateness would lead to a fine of 20/=
4. Not attending meeting would lead to a fine of 50/=
5. Noise or Phone ringing in a meeting would lead to a fine of 20/=
6. Lateness in the meeting fine of 20/=
7. Not using the Bangla Pesa with non members
8. Rejecting to accept Bangla-Pesa while having a banalce of less than 400BP will lead to a fine of 20/= and possible suspension.
9. Selling the Bangla pesa to get the Kenyan Shilling will lead to a fine of the amount soldpossible suspension.
10. Saving Bangla Pesa past 400/= will lead to a fine of 20/= and possible suspension.
11. Not using Bangla-Pesa as a voucher with a value equivalent to Kenyan Shillings will lead to a fine of 20/= and possible suspension.
12. Purposefully destroying of Bangla Pesa will lead to a fine of the amount of destroyed BP and possible suspension.

Regular Meetings

1. Regular group meetings will be not later than 5:00pm each Sunday
2. All members should attending meeting
3. All apologies should come with the correct payment
4. Meeting would take 1 and half hours
5. Meeting would be chaired with the Chairperson and in line with the group rules
1. Members may miss meetings for the following reasons:
    1. When Sick
    2. Went for Burial
    3. Maternity leave for 2 months
    4. When at Work
    5. BBN fines wont be allowed on credit

PROGRAM OF REGULAR MEETINGS

2. Prayers
3. Reading of the previous minutes
4. Agenda from the Chair
5. Discussion of the meeting that have notices
6. Payment of the loans and saving to the group
7. To account of for all the cash in and out
8. Request for loans
9. Questions
10. Closing of the meeting
11. All matter of the group to be discussed in the group and not outside
12. The secretary should write all the records
13. Members are not allowed to request to be absent for more than 1 times and hence would have a fine of 50/=

Agreement of Constitution and Operating Rules

We members of the Bangladesh Business Network, have agreed to follow the Constitution, how it is written.

Bibliographie

ADAMS Richard, KEWELL Beth et PARRY Glenn, 2018, « Blockchain for Good? Digital Ledger Technology and Sustainable Development Goals » dans Handbook of Sustainability and Social Science Research, Cham, Springer (coll. « World Sustainability Series »), p. 127-140.

AFI, 2010, « Enabling mobile money transfer: The Central Bank of Kenya's treatment of M-Pesa », AFI case study, 2010.

AGHION Philippe et BOLTON Patrick, 1997, « A Theory of Trickle-Down Growth and Development », The Review of Economic Studies, avril 1997, vol. 64, nº 2, p. 151.

AGLIETTA Michel, 1988, « L'ambivalence de l'argent », *Revue française d'économie*, 1988, vol. 3, nº 3, p. 87-133.

AGLIETTA Michel, 2016, La Monnaie: Entre dettes et souveraineté, Paris, Odile Jacob, 460 p.

AGLIETTA Michel, ANDREAU Jean, ANSPACH Mark, BIROUSTE Jacques, CARTELIER Jean, DE COPPET Daniel, MALAMOUD Charles, ORLEAN André, SERVET Jean-Michel, THERET Bruno et THIVEAUD Jean-Marie, 1998, « Introduction » dans Michel Aglietta et André Orléan (eds.), La Monnaie Souveraine, Paris, Odile Jacob.

AGLIETTA Michel et ORLEAN André, 1984, La violence de la monnaie, 2e édition mise à jour, Paris, Presses Universitaires de France (coll. « Economie en liberté »), 348 p.

AGLIETTA Michel et ORLEAN André (eds.), 1995, Souveraineté, légitimité de la monnaie, Paris, Association d'économie financière (coll. « Cahiers finance, éthique, confiance »), 417 p.

AGLIETTA Michel et ORLEAN André (eds.), 1998, La Monnaie Souveraine, Paris, Odile Jacob, 404 p.

AGLIETTA Michel et ORLEAN André, 2002, *La Monnaie : Entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 385 p.

AKBAS Merve, ARIELY Dan, ROBALINO David A. et WEBER Michael, 2016, « How to Help the Poor to Save a Bit: Evidence from a Field Experiment in Kenya », IZA Discussion Paper, 2016, nº 10024.

AKER Jenny C. et BLUMENSTOCK Joshua E., 2015, « The Economic Impacts of New Technologies in Africa » dans Célestin Monga et Justin Yifu Lin (eds.), The Oxford Handbook of Africa and Economics, Oxford, Oxford University Press.

AKER Jenny C. et MBITI Isaac M., 2010, « Mobile Phones and Economic Development in Africa », Journal of Economic Perspectives, 2010, vol. 24, nº 3, p. 207-232.

ALARY Pierre, 2009, « La genèse de la monnaie: les théories économiques face aux enseignements de l'anthropologie et de l'histoire », *Cahiers d'économie* Politique/Papers in Political Economy, 2009, nº 1, p. 129–149.

ALARY Pierre et BLANC Jérôme (eds.), 2013, *Monnaie, monnaies : pluralité des sphères d'échanges dans les sociétés contemporaines [Dossier de la Revue Française de* Socio-Economie], Paris, La Découverte.

ALARY Pierre, BLANC Jérôme et DESMEDT Ludovic, 2016, « Introduction: Genèse et évolution d'un corpus théorique » dans Pierre Alary, Jérôme Blanc, Ludovic Desmedt et Bruno Théret (eds.), Théories Françaises de la Monnaie, Paris, Presses Universitaires de France.

ALLEN Franklin, CARLETTI Elena, CULL Robert, QIAN Jun, SENBET Lemma et VALENZUELA Patricio, 2012, « Resolving the African financial development gap: cross-country comparisons and a within-country study of Kenya », NBER Working Paper, 2012, nº 18013.

ALLEN Franklin, CARLETTI Elena, CULL Robert, QIAN Jun "Qj", SENBET Lemma et VALENZUELA Patricio, 2014, « The African financial development and financial inclusion gaps », World Bank Policy Research Working Paper, 2014, nº 7019.

ALLEN Franklin, DEMIRGÜÇ-KUNT Asli, KLAPPER Leora et PERIA Maria Soledad Martinez, 2012, « The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts », World Bank Policy Research Working Paper, 2012, nº 6290.

AMATO Massimo, 2016, « La monnaie comme bien commun ? Histoire, théorie, pratiques et enjeux des systèmes de compensation », 12th AFD International Conference on Development: "Commons and Development", Paris.

AMIN Samir, 1976, Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism, traduit par Brian Pearce, New York, Monthly Review Press.

AMOUGOU Thierry, 2018, « Acteur populaire, économie populaire et développement réel : contribution à la théorie critique du changement social aux Suds », Mondes en développement, 27 mars 2018, nº 181, p. 71-84.

ANAGRIUS Hannes, 2017, The case of Sarafu-credits: Examining how a community currency can contribute to sustainable livelihood in informal settlements, Master's Thesis, Social-ecological Resilience for Sustainable Development Master's programme, Stockolm University, Stockholm Resilience Centre, Stockolm.

ANDO Albert et MODIGLIANI Franco, 1963, « The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests », The American Economic Review, 1963, vol. 53, nº 1, p. 55-84.

ANGRIST Joshua, AZOULAY Pierre, ELLISON Glenn, HILL Ryan et LU Susan Feng, 2017, « Economic Research Evolves: Fields and Styles », American Economic Review, mai 2017, vol. 107, nº 5, p. 293-297.

ARCAND Jean Louis, BERKES Enrico et PANIZZA Ugo, 2015, « Too much finance? », Journal of Economic Growth, 1 juin 2015, vol. 20, nº 2, p. 105-148.

ARROUS Jean, 1999, Les théories de la croissance, Paris, Seuil (coll. « Points »), 265 p.

ARTIS Amélie, 2013, Introduction à la finance solidaire, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 110 p.

ASSIDON Elsa, 2002, Les théories économiques du développement, 3e édition, Paris, La Découverte.

AYACHE Magali et DUMEZ Hervé, 2011, « Le codage dans la recherche qualitative une nouvelle perspective ? », *Le Libellio d'*Aegis, 2011, vol. 7, nº 2-Eté, p. 33-46.

AZOULAY Gérard, 2002, *Les théories du développement : Du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 332 p.

BANERJEE Abhijit V. et DUFLO Esther, 2009, « L'approche expérimentale en économie du développement », *Revue d'économie politique*, 1 octobre 2009, vol. 119, nº 5, p. 691-726.

BANERJEE Abhijit V. et DUFLO Esther, 2012, Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty, Reprint edition, New York, PublicAffairs, 320 p.

BANERJEE Abhijit V. et NEWMAN Andrew F., 1993, « Occupational Choice and the Process of Development », Journal of Political Economy, avril 1993, vol. 101, nº 2, p. 274-298.

BANQUE MONDIALE, 1989, Rapport Sur Le Développement Dans Le Monde 1989: Systèmes Financiers Et Développement, Indicateurs Du Développement Dans Le Monde, Paris, Economica.

BARONIAN Laurent et VERCELLONE Carlo, 2015, « Monnaie du commun et revenu social garanti », Terrains/Théories, 6 janvier 2015, nº 1.

BARRETT Christopher B. et CARTER Michael R., 2010, « The Power and Pitfalls of Experiments in Development Economics: Some Non-random Reflections », Applied Economic Perspectives and Policy, 1 décembre 2010, vol. 32, nº 4, p. 515-548.

BARTH James R, CAPRIO Gerard et LEVINE Ross, 2014, Guardians of finance: making regulators work for us, Cambridge, MIT Press.

BASOLE Amit et RAMNARAIN Smita, 2016, « Qualitative and ethnographic methods in economics » dans Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

BASU Kaushik, 2008, « Nurkse, Ragnar (1907–1959) » dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (eds.), The New Palgrave Dictionary of Economics, 2e éd., Basingstoke, Nature Publishing Group, p. 157-158.

BATEMAN Milford, 2010, *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of* Local Neoliberalism, London, Zed Books, 274 p.

BATEMAN Milford, 2012, « Let's not kid ourselves that financial inclusion will help the poor », The Guardian, 8 mai 2012.

BATEMAN Milford et CHANG Ha-Joon, 2009, « The Microfinance Illusion », SSRN Scholarly Paper, 2009.

BAUMAN Zygmunt, 2004 [1998], Work, Consumerism and the New Poor, 2e éd., Maidenhead, New York, Open University Press, 144 p.

BAZZOLI Laure et DUTRAIVE Véronique, 2006, « Fondements pragmatistes de l'institutionnalisme en économie. Théorie de la connaissance et théorie de l'action chez Veblen et Commons », Revue de Philosophie Economique, 2006, nº 13.

BECK Thorsten, MAIMBO Samuel Munzele, FAYE Issa et TRIKI Thouraya, 2011, Financing Africa: Through the Crisis and Beyond, Washington DC, The World Bank.

BECK Thorsten, PAMUK Haki, RAMRATTAN Ravindra et URAS Burak R., 2016, « Payment Instruments, Finance and Development: Evidence from Mobile Money Technology », Discussion paper, 2016.

BERNOUX Philippe et SERVET Jean-Michel (eds.), 1997, La construction sociale de la confiance, Paris, Association d'économie financière (coll. « Collection Finance et société »).

BERR Éric, 2007, « Le financement du développement. Introduction », Revue Tiers Monde, 2007, vol. 192, nº 4, p. 765.

BERR Éric et BRESSER-PEREIRA Luiz Carlos, 2018, « Du développementisme classique au nouveau développementisme » dans Éric Berr, Virginie Monvoisin et Jean-François Ponsot (eds.), *L'économie post*-keynésienne: Histoire, théories et politiques, Paris, Seuil.

BESSY Christian, 2017, « La fin de l'économie. A propos de l'Économie du bien commun, de Jean Tirole », Revue française de socio-Economie, 2017, nº 1, p. 195–205.

BLANC Jérôme, 2000, Les monnaies parallèles: unité et diversité du fait monétaire, Paris, L'Harmattan, 352 p.

BLANC Jérôme, 2002, « Invariants et variantes de la souveraineté monétaire : réflexions sur un cadre conceptuel compréhensif », Economies et Sociétés - série Monnaie, février 2002, nº 4, p. 193-213.

BLANC Jérôme, 2006a, « Les monnaies sociales : un outil et ses limites. Introduction générale » dans Blanc Jérôme (ed.), *Exclusion et liens financiers : Monnaies* sociales, rapport 2005-2006, Paris, Economica, p. 11-23.

BLANC Jérôme, 2006b, « A quoi servent les monnaies sociales ? » dans Blanc Jérôme (ed.), *Exclusion et liens financiers : Monnaies sociales, rapport 2005-2006*, Paris, Economica, p. 31-41.

BLANC Jérôme, 2011, « Classifying "CCs": Community, complementary and local currencies' types and generations », International Journal of Community Currency Research, 2011, n° 15.

BLANC Jérôme, 2013, « Penser la pluralité des monnaies à partir de Polanyi : un essai de typologie » dans Isabelle Hillenkamp et Jean-Louis Laville (eds.), Socioéconomie et démocratie, Toulouse, Eres.

BLANC Jérôme, 2015, « Contester par projets. Le cas des monnaies locales associatives », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 19 octobre 2015, n° 18, p. 1-20.

BLANC Jérôme, 2016, « Unpacking monetary complementarity and competition: a conceptual framework », Cambridge Journal of Economics, 29 juin 2016.

BLANC Jérôme, 2017, « La communauté comme construction monétaire », Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy, 20 décembre 2017, n° 59.

BLANC Jérôme, 2018, Les Monnaies Alternatives, Paris, La Découverte (coll. « Repères »).

BLANC Jérôme, DESMEDT Ludovic, LE MAUX Laurent, MARQUES-PEREIRA Jaime, OULD-AHMED Pepita et THERET Bruno, 2018, « Monetary plurality in economic theory » dans Georgina Gomez (ed.), Monetary Plurality Around the World: Theory and Practice, London, Routledge.

BLANC Jérôme et FARE Marie, 2012, « Les monnaies sociales en tant que dispositifs innovants : une évaluation », *Innovations : cahiers d'économie de l'innovation*, 2012, n° 38, p. 67-84.

BLANC Jérôme et FARE Marie, 2017, « La monnaie, éclairages et débats institutionnalistes », Économie et institutions, 31 décembre 2017, n° 26.

BLANKENBURG Stephanie, PALMA José Gabriel et TREGENNA Fiona, 2008, « Structuralism » dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (eds.), The New Palgrave Dictionary of Economics, 2e éd., Basingstoke, Nature Publishing Group, p. 69-74.

BOIANOVSKY M., 2012, « Celso Furtado and the Structuralist-Monetarist Debate on Economic Stabilization in Latin America », History of Political Economy, 1 juin 2012, vol. 44, n° 2, p. 277-330.

BOLLIER David, 2014, *La renaissance des communs : Pour une société de coopération et de partage*, Paris, Editions Charles Léopold Mayer.

BONVIN Jean-Michel et FARVAQUE Nicolas, 2008, Amartya Sen: une politique de la liberté, Paris, Michalon (coll. « Le bien commun »), 121 p.

BOSSONE Biagio et SARR Abdourahmane, 2002, « A New Financial System for Poverty Reduction and Growth », IMF Working Paper, 2002, nº 178.

BOURGUIGNON François, 2015, Pauvreté et développement dans un monde globalisé, Paris, Collège de France (coll. « Leçons inaugurales »).

BOURICHE Boumedine, 2005, « L'analyse de similitude » dans *Méthodes d'étude des* représentations sociales, Toulouse, Eres, p. 221-252.

BOYER Robert, 2014, « L'économie peut-elle (re)devenir une science sociale ? », Revue Française de Socio-Économie, 30 mai 2014, nº 13, p. 207-223.

BRAZ Juliana, NEIVA Augusto Câmara et NAKAGAWA Carolina Teixeira, 2014, « Community development and social currency: Main results of the Banco Palmas experience », Notes of the Veblen Institute for Economic Reforms, 2014.

BRODIN Claire, 2011, « Les financements innovants pour le développement », Techniques Financières et Développement, 2011, vol. 104.

BUNGE William, 2011 [1971], Fitzgerald: Geography of a Revolution, Athens, Georgia, The University of Georgia Press.

CABRILLAC Bruno, 2015, « Financing the Rise in Investment in Low-Income Countries: Boosting Domestic Savings is the Key » dans Matthieu Boussichas et Patrick Guillaumont (eds.), Financing Sustainable Development: Addressing Vulnerabilities, Paris, FERDI / Economica.

CAMNER Gunnar, PULVER Caroline et SJÖBLOM Emil, 2009, What Makes a Successful Mobile Money Implementation? Learnings from M-PESA in Kenya and Tanzania, London, GSMA.

CAMPBELL Bonnie, 2017, « Que cache la focalisation sur les flux de financement externes ? », Mondes en développement, 27 juin 2017, nº 178, p. 77-92.

CANVAS TV, 2016, Changemakers - Will Ruddick*'s Community Currencies*, Mombasa.

CARRE Emmanuel et L'ŒILLET Guillaume, 2017, « Une revue de la littérature récente sur le nexus finance-croissance après la crise : apports, limites et pistes de recherche », *Revue d'économie financière*, 22 décembre 2017, nº 127, p. 271-290.

CARRUTHERS Bruce G. et BABB Sarah, 1996, « The Color of Money and the Nature of Value: Greenbacks and Gold in Postbellum America », American Journal of Sociology, 1996, vol. 101, nº 6, p. 1556-1591.

CARTELIER Jean, 1996, La monnaie, Paris, Flammarion (coll. « Dominos »), 125 p.

CARTELIER Jean, 2001, « Monnaie et marché. Un point de vue critique sur les modèles de prospection », Revue économique, 2001, vol. 52, nº 5, p. 993-1011.

CASTEL Odile, 2007, « De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: concepts et pratiques » dans François Hainard, Olivier Crevoisier et Patrick

Ischer (eds.), *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?*, Berne, CNSU.

CASTEL Odile et PRADES Jacques, 2004, « La vulnérabilité comme source de l'innovation sociale au Nord et au Sud », Quatrièmes Rencontres du RIUESS: « Economie Sociale et Solidaire et Démocratie », Paris.

CAUVET Marion, 2018, « Voucher Systems for Food Security A Case Study on Kenya's Sarafu-Credit », University of Copenhagen Working Paper, 2018.

CAVALLO Eduardo A., EICHENGREEN Barry et PANIZZA Ugo, 2016, « Can Countries Rely on Foreign Saving for Investment and Economic Development? », HEID Working Paper, 2016, n° 7.

CGAP, 2017, « International Funding for Financial Inclusion: Key Trends and Developments », CGAP Brief, 2017.

CGDD, 2013, Les mécanismes de financement innovants, Paris, Service de l'Économie, de l'Évaluation et de l'Intégration du Développement Durable (SEEIDD) du Commissariat Général au Développement Durable (CGDD) (coll. « RéférenceS »).

CHANG Ha-Joon, 2002, Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective, London, Anthem Press, 196 p.

CHANG Ha-Joon et GRABEL Ilene, 2014, Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual, 2e éd., London, Zed Books, 258 p.

CHANTEAU Jean-Pierre et LABROUSSE Agnès, 2013, « L'institutionnalisme méthodologique d'Elinor Ostrom: quelques enjeux et controverses », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 2013, n° 14.

CHENERY Hollis B., 1960, « Patterns of Industrial Growth », The American Economic Review, 1960, vol. 50, n° 4, p. 624-654.

CHENERY Hollis B. et STROUT Alan M., 1966, « Foreign Assistance and Economic Development », The American Economic Review, 1966, vol. 56, n° 4, p. 679-733.

CHERRIER Beatrice, 2016, Assiste-t-*on vraiment un "tournant empirique" en économie?*, https://beatricecherrier.wordpress.com/2016/10/02/assiste-t-on-vraiment-un-tournant-empirique-en-economie/ , 2 octobre 2016, consulté le 13 avril 2018.

CLERC Laurent et COUPPEY-SOUBEYRAN Jézabel, 2017, « Introduction au dossier Finance et croissance », *Revue d'économie financière*, 22 décembre 2017, n° 127, p. 9-18.

CLOWER Robert W., 1969, « Introduction » dans Robert W. Clower (ed.), Monetary Theory, Harmondsworth, Penguin Books (coll. « Penguin modern economics Readings »).

CNUCED, 2016, Le développement économique en Afrique, Rapport 2016: Dynamique de la dette et financement du développement en Afrique, Genève.

COETZEE Liezl, 2010, Local Exchange through Community Currency in an Alternative Gift Economy: An Anthropological Analysis of The Cape Town Talent Exchange, Thesis presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of MPhil In Organisations and Public Cultures, Stellenbosch University, Stellenbosch.

COLLINS Daryl, 2004, « The SALDRU Financial Diaries: An Introduction », University of Cape Town Working Paper, 2004.

COLLINS Daryl, 2005, « Financial instruments of the poor: initial findings from the South African Financial Diaries study », Development Southern Africa, 1 décembre 2005, vol. 22, nº 5, p. 717-728.

COLLINS Daryl, MORDUCH Jonathan, RUTHERFORD Stuart et RUTHVEN Orlanda, 2010, *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on $2 a Day*, Princeton, Princeton University Press, 296 p.

COLLINS Daryl, ZOLLMANN Julie et FLEMING Peter, 2012, Is M-PESA Replacing Cash in Kenya?, http://www.cgap.org/blog/m-pesa-replacing-cash-kenya , 14 novembre 2012, consulté le 14 mai 2018.

COMBEMALE Pascal, 2010, Introduction à Keynes, 4e édition, Paris, La Découverte, 128 p.

COMMISSION DE L'UNION AFRICAINE, 2015, *Agenda 2063: L'Afrique que nous voulons*, Addis-Abeba, Union Africaine.

COMMUNICATIONS AUTHORITY OF KENYA, 2017, Annual Report 2016-2017, Nairobi.

COMNINOS Alex, ESSELAAR Steve, NDIWALANA Ali et STORK Christoph, 2008, « M-banking the Unbanked », Towards Evidence-based ICT Policy and Regulation policy paper series; 2008, v. 1, no. 4, 2008.

COQUART Philippe, 2016, « Un débat sur la crise de la microfinance », Techniques Financières et Développement, 15 avril 2016, nº 121, p. 95-110.

CORIAT Benjamin, 2017, « Communs (approche économique) » dans Marie Cornu-Volatron, Fabienne Orsi et Judith Rochfeld (eds.), Dictionnaire des biens communs, Paris, Presses Universitaires de France.

COURBIS Bernard, FROMENT Éric et SERVET Jean-Michel, 1991, « Enrichir l'économie politique de la monnaie par l'histoire », Revue économique, 1991, vol. 42, nº 2, p. 315-338.

CRONIN Bruce, 2016, « Multiple and mixed methods research for economics » dans Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

CUILLERAI Marie, 2015, « Monnaie(s) et politique(s) : y a-t-il une perspective sur la démocratie dans "le pluralisme monétaire" ? », Séminaire « La monnaie entre unicité et pluralité : regards pluridisciplinaires et enjeux de théorisation », Paris.

CUILLERAI Marie et THERET Bruno (eds.), A paraître, *La Monnaie contre l'État ? La* souveraineté monétaire en question, Paris.

CULL Robert, EHRBECK Tilman et HOLLE Nina, 2014, « Financial Inclusion and Development: Recent Impact Evidence », CGAP Focus Note, 2014, n° 92.

CURRIE-ALDER Bruce, KANBUR Ravi, MALONE David M. et MEDHORA Rohinton, 2014, « The State of Development Thought » dans Bruce Currie-Alder, Ravi Kanbur, David M. Malone et Rohinton Medhora (eds.), International Development: Ideas, Experience, and Prospects, Oxford, Oxford University Press, p. 1-16.

DACHEUX Eric et GOUJON Daniel, 2016, « La monnaie condition de la transition démocratique : de l'apports de l'ESS et des communs à la monnaie délibérée », XVIe Rencontres du Réseau Inter-univiversitaires de l'Economie Sociale et Solidaire, Montpellier.

DARDOT Pierre et LAVAL Christian, 2014, Commun: Essai sur la révolution au XXIe siècle, Paris, La Découverte, 592 p.

DAVEZIES Laurent, 2009, « L'économie locale « résidentielle » », Géographie, économie, société, 26 mai 2009, vol. 11, n° 1, p. 47-53.

DAVIDSON Neil et PENICAUD Claire, 2012, State of the Industry: Results from the 2011 Global Mobile Money Adoption Survey, London, GSMA.

DAVIDSON Paul, 2003, « Quels sont les éléments essentiels de la théorie monétaire post-keynésienne? » dans Pierre Piégay et Louis-Philippe Rochon (eds.), Théories monétaires post Keynésiennes, Paris, Economica.

DAWES Robyn M., 1980, « Social dilemmas », Annual review of psychology, 1980, vol. 31, n° 1, p. 169–193.

DE LA ROSA Josep Luis et STODDER James, 2015, « On Velocity in Several Complementary Currencies », International Journal of Community Currency Research, 2015, vol. 19.

DEATON Angus, 2009, « Instruments of development: Randomization in the tropics, and the search for the elusive keys to economic development », NBER Working Paper Series, 2009.

DEATON Angus et CARTWRIGHT Nancy, 2016, « Understanding and Misunderstanding Randomized Controlled Trials », National Bureau of Economic Research Working Paper, septembre 2016.

DELAPLACE Marie, 2017, *Monnaie et financement de l'économie*, 5e édition, Paris, Dunod, 320 p.

DEMERS Valérie et GENDRON Corinne, 2006, « Finance solidaire et monnaies sociales: entre solidarité et réfome de l'économie » dans Jérôme Blanc (ed.), Exclusion et *Liens Financiers :* Monnaies sociales. Rapport 2005-2006, Paris, Economica.

DEMIRGÜÇ-KUNT Asli, KLAPPER Leora, SINGER Dorothe, ANSAR Saniya et HESS Jake, 2017, *Global Findex Database 2017 : Measuring Financial Inclusion and the* Fintech Revolution, Washington, DC, World Bank.

DESMEDT Ludovic, 2017, « Supports monétaires et pouvoir de monnayer », *L'Économie* politique, 25 juillet 2017, n° 75, p. 8-18.

DEVARAJAN Shantayanan, 2008, « Chenery, Hollis B. (1918–1994) » dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (eds.), The New Palgrave Dictionary of Economics, 2e éd., Basingstoke, Nature Publishing Group, p. 758-759.

DEZYN Thibaud, 2017, Community Currencies in a Development Context The case of the Sarafu-Credit in Kenya, Masters' thesis submitted to obtain the degree of Master Of Cultural Anthropology And Development Studies, KU Leuven, Faculty of Social Sciences, Leuven.

DINIZ Eduardo Henrique, CERNEV Adrian Kemmer et NASCIMENTO Eros, 2016, « Mobile social money: an exploratory study of the views of managers of community banks », Revista de Administração, 2016, n° 51, p. 299-309.

DISSAUX Tristan, 2013a, Les monnaies sociales et complémentaires: Un outil du *développement pour le contexte africain ?*, Mémoire de recherche, Université Paris Sud, Université Lumière Lyon 2, Institut Veblen, Paris.

DISSAUX Tristan, 2013b, « Développement endogène et monnaies complémentaires sur le continent africain », *Notes de l'Institut Veblen pour les réformes économiques*, 2013.

DISSAUX Tristan, 2014, Une approche monétaire du développement local, Diégo-Suarez, Madagascar, Centre International de Développement et de Recherche.

DISSAUX Tristan et FARE Marie, 2017a, « A Collective Redefinition of Money: The Case of the Local Currency "La Gonette" in Lyon, France », 29th annual SASE conference, Lyon.

DISSAUX Tristan et FARE Marie, 2017b, « Jalons pour une approche socioéconomique des communs monétaires », Économie et institutions, 31 décembre 2017, n° 26.

DISSAUX Tristan et MEYER Camille, 2016, « L'apport des monnaies sociales à la microfinance: le cas des banques communautaires de développement Brésiliennes », *Revue d'Economie Financière*, 2016, n° 124, p. 313-326.

DISSAUX Tristan et RUDDICK William O., 2017, « Challenges of collective organization and institution building around community currencies in Kenyan slums », 4th International Conference on Social and Complementary Currencies, Barcelona.

DOLIGEZ François, BASTIAENSEN Johan, BEDECARRATS Florent et LABIE Marc, 2016, « L'inclusion financière, nouvel avatar de la libéralisation financière ? », Revue Tiers Monde, 5 avril 2016, n° 225, p. 9-20.

DOMAR Evsey D., 1947, « Expansion and Employment », The American Economic Review, 1947, vol. 37, n° 1, p. 34-55.

DONOVAN Kevin P., 2012, « Mobile Money, More Freedom? The Impact of M-PESA's Network Power on Development as Freedom », International Journal of Communication, 2012, vol. 6, p. 23.

DONOVAN Kevin P., 2013, « The Responsibility of Mobile Money Intellectuals? », Information Technologies & International Development, 11 mars 2013, vol. 9, nº 1, p. 55-57.

DOSTALER Gilles, 2007, « L'école historique allemande », Hors-Série Alternatives Economiques, 2007, nº 73.

DUFLO Esther, 2005, « Évaluer l'impact des programmes d'aide au développement : le rôle des évaluations par assignation aléatoire », *Revue d'économie du* développement, 1 septembre 2005, vol. 13, nº 2, p. 185-226.

DUMEZ Hervé, 2012, « Qu'est-ce que l'abduction, et en quoi peut-elle avoir un rapport avec la recherche qualitative ? », *Le Libellio d'Aegis*, 2012, vol. 8, nº 3, p. 19.

DUMEZ Hervé, 2013, « Qu'est-ce que la recherche qualitative ? Problèmes épistémologiques, méthodologiques et de théorisation », Annales des Mines - Gérer et comprendre, 7 septembre 2013, nº 112, p. 29-42.

DUPAS Pascaline, KEATS Anthony et ROBINSON Jonathan, 2015, « The Effect of Savings Accounts on Interpersonal Financial Relationships: Evidence from a Field Experiment in Rural Kenya », NBER Working Paper, 2015, nº 21339.

DUPAS Pascaline et ROBINSON Jonathan, 2009, « Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya », NBER Working Paper, janvier 2009, nº 14693.

DUVENDACK Maren, PALMER-JONES Richard, COPESTAKE James G., HOOPER Lee, LOKE Yoon et RAO Nitya, 2011, What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?, London, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

DYSON Ben, JACKSON Andrew et HODGSON Graham, 2014, Creating A Sovereign Monetary System, London, Positive Money.

EAGLETON Catherine, FULLER Harcourt et PERKINS John (eds.), 2009, Money in Africa, London, British Museum, 80 p.

EASTERLY William, 1999, « The ghost of financing gap: testing the growth model used in the international financial institutions », Journal of Development Economics, 1 décembre 1999, vol. 60, nº 2, p. 423-438.

EASTERLY William, 2001, *The elusive quest for growth: economists' adventures and* misadventures in the tropics, Cambridge, MIT Press, 342 p.

EIJKMAN Frederik, KENDALL Jake et MAS Ignacio, 2010, « Bridges to Cash: The Retail End of M-PESA », Savings and development, 2010, p. 219–252.

EL QORCHI Mohammed, MUNZELE MAIMBO Samuel, AUTMAINBO Samuel Munzele et WILSON John F., 2003, « Informal funds transfer systems: An analysis of the informal hawala system », IMF Occasional paper, 18 août 2003, n° 222.

EME Bernard et LAVILLE Jean-Louis, 2004, « L'économie solidaire ou l'économie comme écologie sociale », Ecologie & politique, 1 mars 2004, n° 28, p. 13-25.

EMMANUEL Arghiri, 1972, *L'échange inégal : essai sur les antagonismes dans les* rapports économiques internationaux, Édition revue et complétée, Paris, La Découverte, 422 p.

F3E, 1999, *Guide méthodologique: L'évaluation de l'impact. Prise en compte de l'impact et construction d'indicateurs d'impact*, Paris.

FARE Marie, 2011, Les condit*ions monétaires d'un développement local soutenable: des systèmes d'échange complémentaire aux monnaies subsidiaires*, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, Lyon.

FARE Marie, 2018, « Sustainable territorial development and monetary subsidiarity » dans Georgina Gomez (ed.), Monetary Plurality Around the World: Theory and Practice, London, Routledge.

FARE Marie, DE FREITAS Carlos et MEYER Camille, 2013, « Community currencies in Brazilian community development banks: What role in territorial development? The case of Banco Palmas », 2nd International Conference on Complementary Currency Systems, The Hague, Netherlands.

FARE Marie et OULD AHMED Pepita, 2017, « Why Are Complementary Currency Systems Difficult to Grasp within Conventional Economics? », Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy, 20 décembre 2017, n° 59.

FARE Marie et OULD-AHMED Pepita, 2017, « Complementary Currency Systems and their Ability to Support Economic and Social Changes », Development and Change, 2017, vol. 48, n° 5.

FARINET, 2018, *Pour une socioéconomie engagée : Monnaie, finance et alternatives*, Paris, Classiques Garnier.

FAUDOT Adrien, MASSONNET Jonathan et PONSOT Jean-François (eds.), 2017, La nature sociale de la monnaie. Enjeux théoriques et portée institutionnelle, Paris, Revue Interventions économiques - Papers in Political Economy.

FAVEREAU Judith, 2014, *L'approche expérimentale du J-*Pal en économie du *développement : un tournant épistémologique ?*, Thèse de doctorat en Sciences Économiques, Université Paris 1, Paris.

FAVEREAU Olivier, 2010, « La place du marché » dans Armand Hatchuel, Olivier Favereau et Franck Aggeri (eds.), *L'activité marchande sans le marché ?*, Paris, Presses des Mines, p. 111-131.

FAVREAU Louis, 2014, « Économie informelle, économie populaire et économie sociale et solidaire : une mise en perspective Nord-Sud », Économie sociale et solidaire, 2014, vol. 3, nº 3, p. 5.

FEJERSKOV Adam Moe, FUNDER Mikkel, ENGBERG-PEDERSEN Lars, JIANG Yang, RAVNBORG Helle Munk, WEBSTER Neil et DANISH INSTITUTE FOR INTERNATIONAL STUDIES, 2016, Financing Sustainable Development: actors, interests, politics, Copenhagen, DIIS.

FERRATON Cyrille, 2006, « Finance solidaire » dans Jean-Louis Laville et Antonio David Cattani (eds.), Dictionnaire *de l'autre économie*, Paris, Folio.

FFD OFFICE et UNCDF, 2005, *Shaping the "Blue Book" on Building Inclusive Financial* Sectors for Development, New York.

FRANÇA FILHO Genauto Carvalho DE et SCALFONI RIGO Ariádne, 2015, « Scope, Limits and Potential of Solidarity Finance as a Renewed Strategy for Local Development: The Case of Community Development Banks in Brazil », UNRISD Workshop « Social and Solidarity Finance: Tensions, Opportunities and Transformative Potential », Geneva.

FRANÇA FILHO Genauto Carvalho DE, SCALFONI RIGO Ariádne, TORRES SILVA JUNIOR Jeová et MEYER Camille, 2012, « L'enjeu de l'usage des monnaies sociales dans les banques communautaires de développement au Brésil: Etude du cas de la Banque Palmas », *Revue internationale de l'économie socia*le: Recma, 2012, nº 324, p. 70–86.

FRIEDMAN Milton, 1959, A program for monetary stability, New York, Fordham University Press.

FRIEDMAN Milton, 1970, « The Counter-Revolution in Monetary Theory », IEA Occasional Paper, 1970, nº 33.

FRIEDMAN Milton, 2008, « Quantity Theory of Money » dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (eds.), The New Palgrave Dictionary of Economics, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

FRIEDMAN Milton, 2015 [1957], A Theory of the Consumption Function, Eastford, Martino Fine Books, 258 p.

FSD, 2016, The Growth of M-Shwari in Kenya: A Market Development Story. Going digital and getting to scale with banking services, Nairobi, FSD Kenya, FSD Africa.

FSD KENYA, 2007, Financial Access Inkenya: Results of the 2006 National Survey, Nairobi.

FSD KENYA, 2016, 2016 FinAccess Household Survey, Nairobi, CBK / KNBS / FSD Kenya.

GABAS Jean-Jacques, RIBIER Vincent et VERNIERES Michel, 2017, « Présentation. Financement ou financiarisation du développement ? Une question en débat », Mondes en développement, 27 juin 2017, n° 178, p. 7-22.

GALLUP, 2014, Africa Continues Going Mobile, http://news.gallup.com/poll/168797/africa-continues-going-mobile.aspx , 2014, consulté le 22 février 2018.

GALOR Oded et ZEIRA Joseph, 1993, « Income Distribution and Macroeconomics », The Review of Economic Studies, janvier 1993, vol. 60, n° 1, p. 35.

GANNAGE Elias, 1969, Financement du développement, Paris, Presses universitaires de France (coll. « Sup »).

GENRE Véronique, 2016, « Les nouveaux visages du financement du développement en Afrique subsaharienne : risques et opportunités », Techniques Financières et Développement, 12 juillet 2016, n° 123, p. 15-25.

GENTIL Dominique et HUGON Philippe, 1996, « Au-delà du dualisme financier », Tiers-Monde, 1996, vol. 37, n° 145, p. 7-11.

GERBAUX Robin, 2015, Community Currencies in the slums of Nairobi, potentials and limitations of an alternative tool for development, Master thesis: Master ITER - IDS Innovation et Territoire – International development studies, Université Joseph Fourier, UFR De Géographie, Grenoble.

GESELL Silvio, 1948, *L'Ordre économique naturel*, Traduction de Félix Swinne, D'après la 8e édition, Paris, M. Issautier.

GIRAUD Gaël, 2013, Illusion financière, Édition : édition revue et augmentée, Ivry-sur-Seine, Editions de l'Atelier.

GIRAUD Gaël, 2014, « Préface » dans *L'imposture économique*, Paris, Editions de l'Atelier.

GIRAUD Gaël, LEYRONAS Stéphanie et ROTA-GRAZIOSI Grégoire, 2016, « Introduction : Le développement au prisme des communs », *Revue d'économie du* développement, 2016, vol. 24, n° 3, p. 5-7.

GLASER Barney G. et STRAUSS Anselm L., 2010, La découverte de la théorie ancrée: Stratégies pour la recherche qualitative, Paris, Armand Colin, 416 p.

GLOUKOVIEZOFF Georges, 2010, *L'exclusion bancaire: le lien social à l'épreuve de la* rentabilité, Paris, Presses universitaires de France (coll. « Le lien social »), 370 p.

GNOS Claude et ROCHON Louis-Philippe (eds.), 2008, The Keynesian multiplier, London ; New York, Routledge (coll. « Routledge frontiers of political economy »), 202 p.

GOLDSMITH R. W., 1969, Financial Structure and Development, New Haven, Yale University Press, 561 p.

GOMEZ Georgina M., 2013, « Neither public nor private: CCS as club markets », 2nd International Conference on Complementary Currency Systems, The Hague.

GPFI, 2017, 2017 Financial Inclusion Action Plan, s.l.

GRANOVETTER Mark S., 1973, « The strength of weak ties », American journal of sociology, 1973, p. 1360–1380.

GREENWOOD Jeremy, SANCHEZ Juan M. et WANG Cheng, 2010, « Quantifying the Impact of Financial Development on Economic Development », NBER Working Paper, avril 2010, nº 15893.

GREWAL David Singh, 2009, Network Power - The Social Dynamics of Globalization, New Haven, Yale University Press, 416 p.

GSMA, 2017a, State of the Industry Report on Mobile Money, Decade Edition: 2006 - 2016, London.

GSMA, 2017b, The Mobile Economy: Sub-Saharan Africa 2017, London.

GSMA, 2018, 2017 State of the Industry Report on Mobile Money, London.

GSMA et DELOITTE, 2016, 2016 Mobile Industry Impact Report: Sustainable Development Goals, London.

GUERIN Isabelle, 2004, « Conclusion: La microfinance, limites et espoirs » dans Isabelle Guérin et Jean-Michel Servet (eds.), Exclusion et liens fina*nciers : Microfinance,* leçons du sud. Rapport du Centre Walras 2003, Paris, Economica.

GUERIN Isabelle, 2015, La microfinance et ses dérives: émanciper, discipliner ou *exploiter ?*, Paris, Demopolis.

GUERIN Isabelle, LABIE Marc et SERVET Jean-Michel (eds.), 2015, The crises of microcredit, London, Zed Books, 288 p.

GUERIN Isabelle, MORVANT-ROUX Solène et VILLARREAL Magdalena (eds.), 2014, Microfinance, debt and over-indebtedness: juggling with money, London, Routledge (coll. « Routledge studies in development economics »), 316 p.

GUERIN Isabelle et SERVET Jean-Michel, 2015, « Microcredit Crises and the Absorption Capacity of Local Economies » dans Isabelle Guérin, Marc Labie et Jean-Michel Servet (eds.), The crises of microcredit, London, Zed Books.

GUILLAUMONT JEANNENEY Sylviane et GUILLAUMONT Patrick, 2017, « Quel avenir pour les francs CFA ? », FERDI Working Paper, 2017, nº 188.

GUILLAUMONT Patrick, 1995, « Déclin et renouveau de l'économie du développement », *Revue française d'économie*, 1995, vol. 10, nº 1, p. 3-25.

GULDE-WOLF Anne-Marie, 2016, Accélérer le développement du secteur financier pour doper la croissance en Afrique subsaharienne, https://blog-

imfdirect.imf.org/2016/07/13/accelerating-financial-sector-development-to-boost-growth-in-sub-saharan-africa/ , 13 juillet 2016, consulté le 13 juillet 2016.

GUMUCHIAN Hervé et PECQUEUR Bernard (eds.), 2007, La ressource territoriale, Paris, Economica, 252 p.

GURLEY John G. et SHAW E. S., 1955, « Financial Aspects of Economic Development », The American Economic Review, 1955, vol. 45, nº 4, p. 515-538.

GURLEY John G. et SHAW E. S., 1967, « Financial Structure and Economic Development », Economic Development and Cultural Change, 1 avril 1967, vol. 15, nº 3, p. 257-268.

GURTNER Bruno, 2007, « Un monde à l'envers : le Sud finance le Nord », Annuaire suisse de politique de développement, 1 novembre 2007, Vol. 26, n°2, p. 57-80.

HARDIN Garrett, 1968, « The Tragedy of the Commons », Science, 13 décembre 1968, vol. 162, nº 3859, p. 1243-1248.

HARRIBEY Jean-Marie, JEFFERS Esther, MARIE Jonathan, PLIHON Dominique et PONSOT Jean-François, 2018, La Monnaie - Un enjeu politique, Paris, Editions du Seuil (coll. « Points »), 240 p.

HARRISSON Denis et VEZINA Martine, 2006, « L'innovation sociale: une introduction », Annals of Public and Cooperative Economics, 2006, vol. 77, nº 2, p. 129–138.

HARROD R. F., 1939, « An Essay in Dynamic Theory », The Economic Journal, 1939, vol. 49, nº 193, p. 14-33.

HART Keith, 1986, « Heads or tails? Two sides of the coin », Man, 1986, p. 637–656.

HART Keith, 2013, Informal Economy, http://thememorybank.co.uk/papers/informal-economy/ , 2013, consulté le 6 février 2018.

HART Keith (ed.), 2017, Money in a human economy, New York, Berghahn Books (coll. « The human economy »).

HART Keith, LAVILLE Jean-Louis et CATTANI Antonio David (eds.), 2010, The Human Economy, s.l., Polity Press, 320 p.

HAUSHOFER Johannes et SHAPIRO Jeremy, 2013, « Household response to income changes: Evidence from an unconditional cash transfer program in Kenya », Working Paper, 2013.

HAYEK Friedrich August, 2015 [1976], Pour une vraie concurrence des monnaies, traduit par Guillaume Vuillemey, Paris, Presses Universitaires de France.

HELMS Brigit, 2006a, La finance pour tous: Construire des systèmes financiers inclusifs, Montréal, CGAP, Editions Saint-Martin.

HELMS Brigit, 2006b, Access for All: Building Inclusive Financial Systems, Washington DC, The World Bank.

HERNANDEZ Kevin, 2017, « Blockchain for Development–Hope or Hype? », IDS Briefing, 2017.

HERSMAN Erik, 2012, « Mobilizing tech entrepreneurs in africa (innovations case narrative: iHub) », Innovations: Technology, Governance, Globalization, 2012, vol. 7, n° 4, p. 59–67.

HESS Charlotte et OSTROM Elinor (eds.), 2007, Understanding knowledge as a commons: from theory to practice, Cambridge, MA, MIT Press, 367 p.

HILLENKAMP Isabelle, LAPEYRE Frédéric et LEMAITRE Andreia, 2013, « Introduction: Informal economy, vulnerabilities, and popular security-enhancing practices » dans Isabelle Hillenkamp, Frédéric Lapeyre et Andreia Lemaître (eds.), Securing Livelihoods: Informal Economy Practices and Institutions, Oxford, Oxford University Press.

HONOHAN Patrick et BECK Thorsten, 2007, Making finance work for Africa, Washington DC, World Bank.

HUDON Marek et MEYER Camille, 2016, « A Case Study of Microfinance and Community Development Banks in Brazil Private or Common Goods? », Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 2016, vol. 45, n° 4.

HUGON Philippe, 1989, Économie du développement, Paris, Dalloz.

HUGON Philippe, 2016a, « Développement » dans Philippe Batifoulier, Franck Bessis, Ariane Ghirardello, Guillemette de Larquier et Delphine Remillon (eds.), *Dictionnaire des conventions: autour des travaux d'Olivier Favereau*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion (coll. « Capitalismes, éthique, institutions »).

HUGON Philippe, 2016b, *Géopolitique de l'Afrique*, 4e ed, Paris, Armand Colin, 132 p.

HULME David, 2000, « Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice », World Development, janvier 2000, vol. 28, n° 1, p. 79-98.

HULME David et MOSLEY Paul, 1996, Finance Against Poverty: Volume 1, London, Routledge, 240 p.

HWANG Byoung-Hwa et TELLEZ Camilo, 2016, « The Proliferation of Digital Credit Deployments », CGAP Brief, 2016.

IAZZOLINO Gianluca, 2014, Contingency Routes: Somali Financial Flows and Transnational Spaces between Kenya and Uganda, Irvine, IMTFI.

IEG, 2016, Financial Inclusion - A Foothold on the Ladder toward Prosperity?, Washington DC.

ILAKO Cynthia, 2018, « Mobi cash: Borrow now, cry later », The Star, 12 juin 2018.

JACK William et SURI Tavneet, 2011, « Mobile Money: The Economics of M-PESA », NBER Working Paper, 2011, nº 16721.

JACK William et SURI Tavneet, 2014, « Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution », American Economic Review, 2014, nº 104.

JACK William, SURI Tavneet et TOWNSEND Robert M., 2010, « Monetary theory and electronic money: Reflections on the kenyan experience », FRB Richmond Economic Quarterly, 2010, vol. 96, nº 1, p. 83–122.

JACQUEMOT Pierre, 2017, « Le procès de la Zone franc. Arguments, contre-arguments et voies d'évolution », Mondes en développement, 2017, nº 180, p. 121-140.

JACQUET Pierre et POLLIN Jean-Paul, 2012, « Systèmes financiers et croissance », Revue *d'économie financière*, 2012, nº 106, p. 77-110.

JAKAB Zoltan et KUMHOF Michael, 2015, « Banks are not intermediaries of loanable funds — and why this matters », Bank of England Working Papers, 2015, nº 529.

JANY-CATRICE Florence et SOBEL Richard, 2014, « Économie et (autres) sciences sociales : disciplines et indisciplines », Revue Française de Socio-Économie, 30 mai 2014, nº 13, p. 203-206.

JENKIN Tim, 2004, « The Community Exchange System », Local Currencies Conference, New York.

JESUS Paulo DE, 2006, « Développement local » dans Jean-Louis Laville et Antonio David Cattani (eds.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Folio.

JEVONS William Stanley, 1896, Money and the mechanism of exchange, New York, D. Appleton and Company (coll. « The International Scientific Series »), 349 p.

JOHNSON Charley et JAISINGHANI Priya, 2012, We must do better than cash, https://blog.usaid.gov/2012/02/we-must-do-better-than-cash/ , 2012, consulté le 22 mai 2018.

JOHNSON Susan, 2014, Kenyan mobile money and the hype of messy statistics, https://cdsblogs.wordpress.com/2014/05/15/kenyan-mobile-money-and-the-hype-of-messy-statistics/ , 15 mai 2014, consulté le 21 mars 2018.

J-PAL et IPA, 2015, « Where Credit Is Due », Policy Bulletin, 2015.

KAFFENBERGER Michelle et CHEGE Patrick, 2016, Digital Credit in Kenya: Time for Celebration or Concern?, http://www.cgap.org/blog/digital-credit-kenya-time-celebration-or-concern , 3 octobre 2016, consulté le 15 mai 2018.

KAHN R. F., 1931, « The Relation of Home Investment to Unemployment », The Economic Journal, 1 juin 1931, vol. 41, nº 162, p. 173-198.

KALDOR Nicholas, 1970, « The New Monetarism », Lloyds Bank Review, 1970, nº 97, p. 1-18.

KAUFMANN Jean-Claude, 2011, *L'entretien compréhensif*, 3e édition, Paris, Armand Colin (coll. « L'enquête et ses méthodes »), 128 p.

KENDALL Jake, MACHOKA Phillip, VENIARD Clara et MAURER Bill, 2011, « An Emerging Platform: From Money Transfer System to Mobile Money Ecosystem », Legal Studies Research Paper Series, 3 mai 2011, n° 2011-14.

KERVYN DE LETTENHOVE Maïté et LEMAITRE Andreia, 2018, « Micro-entreprises du secteur informel dans le Mono (Bénin) : vers un approfondissement à travers une approche d'économie populaire », Mondes en développement, 2018, vol. 181, n° 1, p. 11.

KEYNES John Maynard, 1978, The Collected Writings of John Maynard Keynes, Cambridge, Cambridge University Press, vol.XIII.

KEYNES John Maynard, 2005 [1936], *Théorie Générale De L'emploi De L'intérêt Et De* La Monnaie, Paris, Payot, 388 p.

KEYNES John Maynard, 2014 [1933], « Pour Une Théorie Monétaire De La Production » dans Christian Tutin (ed.), Les grands textes de la pensée monétaire, Paris, Flammarion.

KIGURU Janet Muthoni, 2015, Networks as a determinant of usage of complementary currencies in Kenya: the case of bangla-pesa in bangladesh slum, Master Thesis, University of Nairobi, Nairobi.

KINCAID Harold, 1998, « Methodological individualism / atomism » dans John Bryan Davis, D. Wade Hands et Uskali Mäki (eds.), The handbook of economic methodology, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

KING John E., 2015, Advanced introduction to Post Keynesian economics, Cheltenham, Edward Elgar Publishing (coll. « Elgar advanced introductions »), 139 p.

KING Ritchie, 2013, « Kenyan authorities are mistaking a new local currency for a separatist movement », Quartz, 2013.

KLAPPER Leora et SINGER Dorothe, 2014, The opportunities of digitizing payments, Washington, DC, World Bank.

KRUGMAN Paul R. et WELLS Robin, 2015, Macroeconomics, Fourth edition, New York, Worth Publishers, 595 p.

KUMHOF Michael et JAKAB Zoltan, 2016, « La vérité sur les banques », Finances & Développement, 2016, n° 53.

KYDLAND Finn E. et PRESCOTT Edward C., 1977, « Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans », Journal of Political Economy, 1 juin 1977, vol. 85, n° 3, p. 473-491.

LABROUSSE Agnès, 2006, « Éléments pour un institutionnalisme méthodologique : autonomie, variation d'échelle, réflexivité et abduction », Économie et institutions, 1 juin 2006, n° 8, p. 5-53.

LABROUSSE Agnès, 2010, « Nouvelle économie du développement et essais cliniques randomisés : une mise en perspective d'un outil de preuve et de gouvernement », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 16 février 2010, nº 7.

LABROUSSE Agnès, 2014, « Comment l'économie politique peut s'inspirer de la sociologie et renouer ainsi avec des traditions délaissées, mais fécondes », Revue Française de Socio-Économie, 30 mai 2014, nº 13, p. 225-240.

LABROUSSE Agnès, 2017, « Les monnaies locales à la croisée de l'ethnographie et de l'institutionnalisme historique », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 1 juin 2017.

LAKOMSKI-LAGUERRE Odile, 2018, Monnaie et institutions: une heuristique schumpétérienne, Habilitation à diriger les recherches, Section CNU 05, Université de Picardie Jules Verne, Amiens.

LAUER Kate et LYMAN Timothy, 2015, « L'inclusion financière numérique : enjeux pour les clients et les organismes de réglementation, de contrôle et de normalisation », CGAP Note, 2015.

LAUTIER Bruno, 2004, *L'Économie informelle dans le Tiers Monde*, Édition 2004, Paris, La Découverte, 128 p.

LAVOIE Marc, 2004, *L'économie post*-keynésienne, Paris, La Découverte (coll. « Repères »).

LAZARUS Jeanne, 2016, « Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière: L'ascension de la financial literacy » dans Sophie Dubuisson-Quellier (ed.), Gouverner les conduites, Paris, Presses de Sciences Po.

LAZZOLINO Gianluca et NAMBUWANI Wasike, 2015, « The unbearable lightness of digital money », Journal of Payments Strategy & Systems, 2015, vol. 9, nº 3.

LEDYARD John O., 2008, « Market Failure » dans Palgrave Macmillan (ed.), The New Palgrave Dictionary of Economics, London, Palgrave Macmillan UK.

LELART Michel (ed.), 2000, Finance informelle et financement du développement, Beyrouth, Liban, FMA, 249 p.

LELOUP Fabienne, 2018, « Introduction au dossier "Économie populaire et développement réel dans les Suds : un état des lieux de savoirs" », Mondes en développement, 27 mars 2018, nº 181, p. 7-10.

LEMOINE Benjamin et RAVELLI Quentin, 2017, « Financiarisation et classes sociales : introduction au dossier. Financialization and Social Class: an Introduction to this Issue », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 20 décembre 2017, nº 22.

LEVINE Ross, 1997, « Financial development and economic growth: views and agenda », Journal of economic literature, 1997, vol. 35, nº 2, p. 688–726.

LEVINE Ross, 2005, « Finance and Growth: Theory and Evidence » dans Philippe Aghion et Steven N. Durlauf (eds.), Handbook of Economic Growth, Amsterdam, Elsevier, vol.1, Part A, p. 865-934.

LEVY YEYATI Eduardo, MICCO Alejandro et PANIZZA Ugo, 2007, « A Reappraisal of State-Owned Banks », Economía, 2007, vol. 7, nº 2, p. 209-259.

LEWIS W. Arthur, 1954, « Economic development with unlimited supplies of labour », The manchester school, 1954, vol. 22, nº 2, p. 139–191.

LEWIS W. Arthur, 1964, « Closing Remarks » dans Werner Baer et Isaac Kertenetzky (eds.), Inflation and Growth in Latin America, Homewood, Ill, Richard D. Irwin.

LEWIS W. Arthur, 1988, « L'économie du développement dans les années cinquante » dans Gerald M. Meier et Dudley Seers (eds.), Les pionniers du développement, Paris, Economica.

LEYRONAS Stéphanie et BAMBRIDGE Tamatoa, 2018, « Communs et développement : une approche renouvelée face aux défis mondiaux », Revue internationale des études du développement, 14 février 2018, nº 233, p. 11-29.

LIETAER Bernard, 2002, The Future of Money: Creating New Wealth, Work and a Wiser World, London, Century, 384 p.

LUCAS Robert, 1990, « Why doesn't capital flow from rich to poor countries? », American Economic Review, 1990, vol. 80, nº 2, p. 92-96.

M CONNECT, 2018, Kenya Fraud Report: Digital & mobile financial transaction fraud 2018, s.l.

MADER Philip, 2015, The Political Economy of Microfinance: Financializing Poverty, London, Palgrave Macmillan UK.

MADER Philip, 2016a, « Questioning Three Fundamental Assumptions in Financial Inclusion », IDS Evidence Report, 2016, nº 176.

MADER Philip, 2016b, « Microfinance and Financial Inclusion » dans David Brady et Linda M. Burton (eds.), The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty, Oxford, Oxford University Press.

MADER Philip, 2016c, « Card Crusaders, Cash Infidels and the Holy Grails of Digital Financial Inclusion », BEHEMOTH - A Journal on Civilisation, 20 décembre 2016, vol. 9, nº 2, p. 59-81.

MADISE Sunduzwayo, 2015, « Mobile Money and Airtime: Emerging Forms of Money », SSRN Scholarly Paper, 23 février 2015.

MAGNEN Jean-Philippe et FOUREL Christophe, 2015, *D'autres Monnaies Pour Une Nouvelle Prospérité: Rapport de la Mission d'étude sur les monnaies locales complémentaires et les systèmes d'échange locaux*, Paris, Rapport remis à Carole

Delga, Secrétaire d'État chargée du commerce, de l'artisanat, de la consommation et de l'économie sociale et solidaire.

MAHIEU Christian, 2017, « Tiers-Lieux (Incubaeurs en commun) » dans Marie Cornu-Volatron, Fabienne Orsi et Judith Rochfeld (eds.), Dictionnaire des biens communs, Paris, Presses Universitaires de France.

MALHERBE Léo, 2017, « Monnaie endogène : une synthèse hétérodoxe », Cahiers du GREThA, 2017, nº 8, p. 24.

MARGOLIS David, 2014, « By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self-Employment in the Developing World », IZA Discussion Paper, juin 2014, vol. 8273.

MARIS Bernard, 2007, *Keynes ou l'économiste citoyen*, 2e édition, Paris, Les Presses de Sciences Po, 99 p.

MAROIS Thomas, 2013, « State-owned banks and development: Dispelling mainstream myths », Municipal Services Project Occasional Paper, 2013, nº 21.

MARTIN Ron et POLLARD Jane, 2017, « The geography of money and finance » dans Handbook on the Geographies of Money and Finance, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 1.

MARX Benjamin, STOKER Thomas et SURI Tavneet, 2013, « The Economics of Slums in the Developing World », Journal of Economic Perspectives, novembre 2013, vol. 27, nº 4, p. 187-210.

MARX Karl, 2013 [1867], Le capital, Paris, Gallimard.

MAS Ignacio et MORAWCZYNSKI Olga, 2009, « Designing Mobile Money Services Lessons from M-PESA », Innovations: Technology, Governance, Globalization, 1 avril 2009, vol. 4, nº 2, p. 77-91.

MAS Ignacio et NG'WENO Amolo, 2012, « Why doesn't every Kenyan business have a mobile money account? », FSD Insights, 2012, nº 4.

MAS Ignacio et PORTEOUS David, 2014, « Pathways to Smarter Digital Financial Inclusion », SSRN Scholarly Paper, 22 novembre 2014.

MAS Ignacio et RADCLIFFE Daniel, 2010, « Mobile Payments Go Viral: M-PESA in Kenya », SSRN Scholarly Paper, 1 mars 2010.

MASINDE Joshua, 2016, « Kenya's M-Pesa platform is so successful regulators worry it could disrupt the economy », Quartz, 2016.

MATHEÏ Marie-Adélaïde, 2015, « The Invisible Player: Social and Solidarity Finance for Financing for Development », UNRISD Think Pieces, 29 septembre 2015.

MATSUYAMA Kiminori, 2008, « Poverty traps » dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (eds.), The New Palgrave Dictionary of Economics, 2e éd., Basingstoke, Nature Publishing Group, p. 561-565.

MAURER Bill, 2012, « Mobile Money: Communication, Consumption and Change in the Payments Space », The Journal of Development Studies, 1 mai 2012, vol. 48, nº 5, p. 589-604.

MAURER Bill, 2015, « Data-Mining for Development? Poverty, Payment, and Platform » dans Ananya Roy et Emma Shaw Crane (eds.), Territories of Poverty: Rethinking North and South, Athens, University of Georgia Press, p. 126.

MAUSS Marcel, 2013 [1950], Sociologie et anthropologie, 13e édition, Paris, Presses Universitaires de France, 540 p.

MAYER Nonna, 1995, « L'entretien selon Pierre Bourdieu: Analyse critique de La misère du monde », Revue Française de Sociologie, avril 1995, vol. 36, nº 2, p. 355.

MAZER Rafe, 2018, Does Transparency Matter? Assessing the impact of improved disclosures in digital financial services in Kenya, Washington DC, CGAP.

MBITI Isaac et WEIL David N., 2011, « Mobile banking: The impact of M-Pesa in Kenya », NBER Working Paper, 2011, nº 17129.

MBULA MULE Sharlene, 2016, Relationship between community currencies and nutritional intake of households in Kibera Kenya, Bachelor of science in food nutrition project report, University of Nairobi, Nairobi.

MCKEMEY Kevin, SCOTT Nigel, SOUTER David, AFULLO Thomas, KIBOMBO Richard et SAKYI-DAWSON O., 2003, Innovative Demand Models for Telecommunications Services, Reading, Gamos Ltd.

MCKINNON Ronald I., 1973, Money and Capital in Economic Development, Washington DC, Brookings Institution Press, 204 p.

MCLEAY Michael, RADIA Amar et THOMAS Ryland, 2014a, « Money creation in the modern economy », Bank of England Quarterly Bulletin, 2014, vol. 54, nº 1, p. 14-27.

MCLEAY Michael, RADIA Amar et THOMAS Ryland, 2014b, « Money in the modern economy: an introduction », Bank of England Quarterly Bulletin, 2014, vol. 54, nº 1, p. 4-13.

MEIER Gerald M., 1988, « La période de formation » dans Gerald M. Meier et Dudley Seers (eds.), Les pionniers du développement, Paris, Economica.

MEIER Gerald M. et SEERS Dudley (eds.), 1988, Les pionniers du développement, Paris, Economica, 398 p.

MELO Joaquim, 2009, *Viva Favela ! Quand les démunis prennent leur destin en main*, Neuilly-sur-Seine, Michel Lafon, 281 p.

MELO NETO SEGUNDO João Joaquim DE, 2011, « Banco Palmas ou les richesses d'une favela », Revue Projet, 1 décembre 2011, n° 324-325, nº 5, p. 114-117.

MENGER Karl, 1892, « On the Origin of Money », The Economic Journal, 1892, vol. 2, nº 6, p. 239-255.

MEYER Camille, 2012, Les finances solidaires comme biens com*muns durables : étude* de cas de la Banque communautaire de développement Palmas (Brésil), Mémoire de recherche, Université Libre de Bruxelles, Bruxelles.

MEYER Camille, 2013, « Finance solidaire et monnaie locale: le cas Palmas », Notes de *l'Institut Veble*n pour les réformes économiques, 2013.

MIALET Benoit et MOULEVRIER Pascale, 2016, « Éducation bancaire : l'émergence d'un espace financiarisé et privatisé d'encadrement des pauvres », Revue Tiers Monde, 5 avril 2016, nº 225, p. 155-178.

MICHEL Arnaud et HUDON Marek, 2015, « Community currencies and sustainable development: A systematic review », Ecological Economics, août 2015, vol. 116, p. 160-171.

MIGIRO Kati et MIS Magdalena, 2014, « Kenyan women pay the price for slum water "mafias" », Reuters, 26 nov. 2014.

MILL John Stuart, 1854 [1848], *Principes d'économie politique: avec quelques*-unes de *leurs applications à l'économie sociale*, Paris, Guillaumin & Cie, 606 p.

MINTZ-ROTH Misha, 2018, « The Gender and Age Dimensions of Mobile Money Adoption in Kenya », FSD Research Brief, 2018, p. 6.

MKANDAWIRE Thandika, 2001, « Thinking about developmental states in Africa », Cambridge journal of economics, 2001, vol. 25, nº 3, p. 289–314.

MOERS Peter, 1998, Community Currency Systems: A Co-operative Option for the Developing World?, s.l.

MONNET Éric, 2015, « Monnaie et capital: Contributions du Capital au XXIe siècle à l'histoire et à la théorie monétaires », Annales. Histoire, Sciences Sociales, 23 avril 2015, 70e année, nº 1, p. 35-46.

MONVOISIN Virginie, 2006, « Les définitions post-Keynésiennes de la monnaie endogène: des divergences à la complémentarité », Economie Appliquée, 2006, vol. 4, nº 59, p. 167-191.

MOOSA Imad A., 2017, Econometrics as a con art: exposing the limitations and abuses of econometrics, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

MORAWCZYNSKI Olga, 2008, « Surviving in the dual system: How M-PESA is fostering urban-to-rural remittances in a Kenyan Slum », IFIP WG Workshop, Pretoria.

MORVANT-ROUX Solène, 2015, « Social and Solidarity Finance in between the Failure of the Microfinance Paradigm and the Emergence of the Universal Financial Inclusion Paradigm », UNRISD Workshop « Social and Solidarity Finance: Tensions, Opportunities and Transformative Potential », Geneva.

MORVANT-ROUX Solène, GUERIN Isabelle, ROESCH Marc et MOISSERON Jean-Yves, 2014, « Adding Value to Randomization with Qualitative Analysis: The Case of Microcredit in Rural Morocco », World Development, avril 2014, vol. 56, p. 302-312.

MUDIRI Joseck Luminzu, 2013, Fraud in mobile financial services, Nairobi, MicroSave.

MUSTAFA Zeituna, WACHIRA Mercy, BERSUDSKAYA Vera, NANJERO William et WRIGHT Graham A. N., 2017, Where Credit Is Due: Customer Experience of Digital Credit In Kenya, Nairobi, MicroSave.

MWADIME Amani, 2017, Implications of Sports Betting In Kenya: Impact of Robust Growth of the Sports Betting Industry, Thesis, United States International University - Africa, Nairobi.

MYRDAL Gunnar, 1950 [1939], *L'équilibre monétaire*, traduit par Béatrix Marchal, Paris, Librairie de Médicis.

NATIONS UNIES, 2018, Rapport sur les objectifs de développement durable 2018, New York, Nations Unies.

NIGHTINGALE Paul et COAD Alex, 2014, « Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research », Industrial and Corporate Change, 1 février 2014, vol. 23, nº 1, p. 113-143.

NORTH Peter, 2007, Money and liberation: the micropolitics of alternative currency movements, Minneapolis, University of Minnesota Press, 202 p.

NORTH Peter, 2017, « Geographies of alternative, complementary and community currencies » dans Ron Martin et Jane Pollard (eds.), Handbook on the Geographies of Money and Finance, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

NUBUKPO Kako, 2007, « Politique monétaire et servitude volontaire: La gestion du franc CFA par la BCEAO », Politique africaine, 2007, vol. 105, nº 1, p. 70.

NURKSE Ragnar, 1968 [1953], Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés, Paris, Éditions Cujas, 218 p.

OLIVIER DE SARDAN Jean-Pierre, 1995, « La politique du terrain. Sur la production des données en anthropologie », Enquête. Archives de la revue Enquête, 1 octobre 1995, nº 1, p. 71-109.

OMANGA Roselyne, 2016, The role of complementary currency in promoting business growth in an informal economy: case of Bangla-Pesa in Bangladesh slum, Mombasa county, Masters in executive business administration dissertation, Strathmore business school, Nairobi.

OMWANSA Tonny K. et SULLIVAN Nicholas P., 2012, Money, Real Quick: The story of M-PESA, London, Guardian Books, 140 p.

ORESME Nicolas, 1989 [1355], Traité des monnaies, Lyon, La Manufacture.

ORLEAN André, 2005a, « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », *L'Année sociologique*, 2005, vol. 55, nº 2, p. 279.

ORLEAN André, 2005b, « L'utopie individualiste d'une économie sans monnaie », Communications, 2005, vol. 78, nº 1, p. 235-244.

ORLEAN André, 2007, « L'approche institutionnaliste de la monnaie: une introduction », Document de travail Paris School of Economics/Paris-Jourdan Sciences Economiques, 2007.

ORLEAN André, 2008, « Monnaie, Séparation Marchande Et Rapport Salarial » dans Frédéric Lordon (ed.), Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques (coll. « Gouvernances »).

ORLIANGE Philippe et MILLY Hubert DE, 2015, « Financement du développement : le public a-t-il encore un rôle à jouer ? », IDDRI Issue Brief, 2015, nº 05.

OSTROM Elinor, 1990, Governing the commons: the evolution of institutions for collective action, Cambridge, Cambridge University Press (coll. « The Political economy of institutions and decisions »), 280 p.

OSTROM Elinor, 2005, Understanding Institutional Diversity, Princeton, Princeton University Press, 376 p.

OSTROM Elinor, 2010, Gouvernance des biens communs: pour une nouvelle approche des ressources naturelles, Bruxelles, De Boeck (coll. « Planète en jeu »).

OSTROM Elinor, 2012, « Par-delà les marchés et les États: La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes », *Revue de l'OFCE*, traduit par Éloi Laurent, 26 septembre 2012, nº 120, p. 13-72.

OULD AHMED Pepita et PONSOT Jean-François (eds.), 2015, *Contestations monétaires :* une économie politique de la monnaie, Paris, Revue de la régulation: Capitalisme, institutions, pouvoirs.

OULD-AHMED Pepita, 2008, « Monnaie des économistes, argent des anthropologues: à chacun le sien? » dans Eveline Baumann, Laurent Bazin, Pepita Ould-Ahmed, Pascale Phelinas, Monique Selim et Richard Sobel (eds.), *L'arg*ent des anthropologues, la monnaie des économistes, Paris, L'Harmattan.

OULD-AHMED Pepita, 2010, « Les « clubs de troc » argentins : un microcosme monétaire Credito dépendant du macrocosme Peso », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 16 février 2010, nº 7.

PAEZ Pedro et PONSOT Jean-François, 2015, « Innovation monétaire et Banque centrale: le cas du « dinero electronico » en Equateur », Journée d'étude Innovations Monétaires, Grenoble.

PALLEY Thomas I., 2013, « Horizontalists, verticalists, and structuralists: the theory of endogenous money reassessed », Review of Keynesian Economics, octobre 2013, vol. 1, nº 4, p. 406-424.

PALMER Maija, 2012, « Finance: More flash than cash », Financial Times, 20 mars 2012.

PANIZZA Ugo, 2017, « Non-linéarités dans la relation entre finance et croissance », Revue *d'économie financière*, 22 décembre 2017, n° 127, p. 83-94.

PARANQUE Bernard, 2016, « Conclusion provisoire. Vers une finance comme "commun" ? » dans Roland Pérez (ed.), *La finance autrement ?* : Réflexions critiques sur la finance moderne, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion (coll. « Capitalismes – éthique – institutions »), p. 293-300.

PARK Emma et DONOVAN Kevin P., 2016, « Between the Nation and the State », Limn, 9 août 2016.

PEEMANS Jean-Philippe, 2018, « Quelle place pour les « économies populaires » dans le « développement réel » du XXIe siècle ? Une question ouverte en lieu de postface », Mondes en développement, 27 mars 2018, n° 181, p. 101-114.

PEIRCE Charles S., 1992, The Essential Peirce: Selected Philosophical Writings, Bloomington, Indiana University Press, 448 p.

PENICAUD Claire et KATAKAM Arunjay, 2013, 2013 State of the industry: Mobile financial services for the unbanked, London, GSMA.

PENICAUD SCHARWATT Claire, 2016, The impact of mobile money on the UN Sustainable Development Goals, http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programme/mobile-money/the-impact-of-mobile-money-on-the-un-sustainable-development-goals , 6 octobre 2016, consulté le 7 novembre 2016.

PERILLEUX Anaïs et NYSSENS Marthe, 2016, « Understanding Cooperative Finance as a New Common », IRES Discussion Paper, 2016, n° 2016-02.

PERLMAN Leon Joseph, 2012, Legal and regulatory aspects of mobile financial services, PhD Thesis, University of South Africa, Pretoria.

PERROUX François, 1960, Pouvoir et économie, Paris, Presses Universitaires de France (coll. « Initiation Philosophique »).

PERROUX François, 1961, *L'économie du XXe siècle*, Paris, Presses universitaires de France.

PICKBOURN Lynda et RAMNARAIN Smita, 2016, « Separate or symbiotic? Quantitative and qualitative methods in (heterodox) economics research » dans Handbook of Research Methods and Applications in Heterodox Economics, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

PICKENS Mark, 2008, Airtime as Remittance: Good Deal for the Poor?, https://nextbillion.net/news/airtime-as-remittance-good-deal-for-the-poor/ , 2008, consulté le 26 février 2018.

PICKENS Mark, 2009, « Window on the Unbanked : Mobile Money in the Philippines », CGAP Brief, 2009.

PIEGAY Pierre et ROCHON Louis-Philippe (eds.), 2003, Théories monétaires post Keynésiennes, Paris, Economica, 261 p.

PINSON Gilles et SALA PALA Valérie, 2007, « Peut-on vraiment se passer de l'entretien en sociologie de l'action publique ? », Revue française de science politique, 2007, vol. 57, n° 5, p. 555.

POLAK Jacques J., 1957, « Monetary Analysis of Income Formation and Payments Problems », International Monetary Fund Staff paper, 1957, vol. 6, n° 1, p. 1-50.

POLAK Jacques J., 1997, « The IMF Monetary Model at Forty », IMF Working Paper, 1997, n° 49.

POLANYI Karl, 2007 [1977], « Le sophisme économiciste », Revue du MAUSS, 2007, n° 29, p. 63-79.

POLANYI Karl, 2008a [1957], « L'économie en tant que procès institutionnalisé » dans Michele Cangiani et Jérôme Maucourant (eds.), Essais, traduit par Laurence Collaud et traduit par Françoise Laroche, Paris, Le Seuil.

POLANYI Karl, 2008b [1957], « La sémantique des usages de la monnaie » dans Essais, traduit par Laurence Collaud et traduit par Françoise Laroche, Paris, Le Seuil.

POLANYI Karl, 2009 [1944], La Grande transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps, Paris, Gallimard.

POLANYI Karl, ARENSBERG Conrad M. et PEARSON Harry W. (eds.), 1957, Trade and Market in the Early Empires: Economies in history and theory, New York and London, The Free Press and Collier-Macmillan Limited.

PORTEOUS David, 2006, The enabling environment for mobile banking in Africa, Boston, Bankable Frontier Associates.

POULON Frédéric, 2016a, La pensée économique de Keynes, 4e édition, Paris, Dunod (coll. « Les topos »), 128 p.

POULON Frédéric, 2016b, La pensée monétaire, Paris, Dunod (coll. « Les topos »), 128 p.

PRADES Jacques, 2015, « Du concept d'"innovation sociale" », Revue internationale de *l'économie sociale : Recma*, 2015, n° 338.

PRAGER Jean-Claude et THISSE Jacques-François, 2010, Économie géographique du développement, Paris, La Découverte, 128 p.

QUENTIN Aurélie et GUERIN Isabelle, 2013, « La randomisation à l'épreuve du terrain », Revue Tiers Monde, 1 mars 2013, vol. 213, n° 1, p. 179-200.

QUERALT Jahel, 2016, « A Human Right to Financial Inclusion » dans Helmut P. Gaisbauer, Gottfried Schweiger et Clemens Sedmak (eds.), Ethical Issues in Poverty Alleviation, New York, Springer International Publishing (coll. « Studies in Global Justice »), p. 77-92.

RADCLIFFE Daniel et VOORHIES Rodger, 2012, « A Digital Pathway to Financial Inclusion », SSRN Scholarly Paper, 11 décembre 2012, n° 2186926.

RAFFINOT Marc, 2016, « Orthodoxie et hétérodoxie en économie du développement », *L'Économie politique*, 10 novembre 2016, n° 72, p. 90-101.

RASA, 2018, *Rapport alternatif sur l'Afrique: Un rapport pour l'Afrique et par l'Afrique*, Dakar, RASA/AROA.

RAVALLION Martin, 2009, « Should the randomistas rule? », The Economists' *Voice*, 2009, vol. 6, n° 2.

RIST Gilbert, 2013, *Le développement: Histoire d'une croyance occidentale*, 4e édition, Paris, Presses de Sciences Po, 520 p.

RIZZI Alexandra, BARRES Isabelle et RHYNE Elisabeth, 2017, Tiny Loans, Big Questions: Client Protection in Mobile Consumer Credit, Washington DC, The Smart Campaign.

ROCHON Louis-Philippe et ROSSI Sergio, 2013, « Endogenous money: the evolutionary versus revolutionary views », Review of Keynesian Economics, 1 avril 2013, vol. 1, n° 2, p. 210-229.

ROCHON Louis-Philippe et ROSSI Sergio (eds.), 2017, Advances in Endogenous Money Analysis, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 464 p.

ROCHON Louis-Philippe et ROSSI Sergio, 2017, « Introduction: the need to discuss endogenous money again » dans Louis-Philippe Rochon et Sergio Rossi (eds.), Advances in Endogenous Money Analysis, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

RODRIK Dani, 2016, « Premature deindustrialization », Journal of Economic Growth, 1 mars 2016, vol. 21, n° 1, p. 1-33.

ROESCH Marc et HELIES Ophelie, 2010, « La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? », Autrepart, 1 mars 2010, n° 44, p. 119-140.

ROGOFF Kenneth S., 2016, The Curse of Cash, Princeton, Princeton University Press, 296 p.

ROSTOW Walt Whitman, 1960, The Stages of economic growth, Cambridge, Cambridge University Press.

ROY Ananya, 2010, Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development, New York, Routledge, 286 p.

RUDDICK William O., 2011, « Eco-Pesa: An Evaluation of a Complementary Currency Programme in Kenya's Informal Settlements », International Journal of Community Currency Research, 2011, vol. 15.

RUDDICK William O., 2013, Now people can create their own aid: Promoting aid effectiveness beyond vouchers, with complementary currencies,

https://unngls.org/index.php/un-ngls_news_archives/2013/488-now-people-can-create-their-own-aid-promoting-aid-effectiveness-beyond-vouchers,-with-complementary-currencies , 2013, consulté le 8 mars 2018.

RUDDICK William O., 2015, « Trust and Spending of Community Currencies in Kenya », 3rd International Conference on Social and Complementary Currencies, Salvador, Brazil.

RUDDICK William O., 2017, « Agent Based Modeling of Community Currencies in South African and Kenyan Seasonal Markets », 4th International Conference on Social and Complementary Currencies, Barcelona.

RUDDICK William O. et MARIANI Lucero, 2013, « Complementary Currencies strengthening the Social and Solidarity Economy: Case studies from Kenya », UN NGLS Working Paper, 2013.

RUDDICK William O., RICHARDS Morgan A. et BENDELL Jem, 2015, « Complementary Currencies for Sustainable Development in Kenya: The Case of the Bangla-Pesa », International Journal of Community Currency Research, 2015, vol. 19.

SACKS Justin, 2002, The money trail: measuring your impact on the local economy using LM3, London, New Economics Foundation.

SADANA Mukesh, 2011, « Do the M-PESA Rails Contribute to Financial Inclusion? », MicroSave Briefing Note, 2011, nº 95.

SAFARICOM, 2017, 2017 Annual Report, Nairobi.

SAIAG Hadrien, 2013, « Le trueque argentin ou la question du fédéralisme monétaire (1995-2002) », Revue Française de Socio-Économie, 2013, vol. 12, nº 2, p. 69-89.

SAMUELS Warren J., 1998, « Methodological pluralism » dans John Bryan Davis, D. Wade Hands et Uskali Mäki (eds.), The handbook of economic methodology, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

SANTOS Paulo L. DOS et HARVOLD KVANGRAVEN Ingrid, 2017, « Better than Cash, but Beware the Costs: Electronic Payments Systems and Financial Inclusion in Developing Economies », Development and Change, 1 mars 2017, vol. 48, nº 2, p. 205-227.

SARR Felwine, 2016, Afrotopia, Paris, Philippe Rey, 192 p.

SARRIA ICAZA Ana Mercedes et TIRIBA Lia, 2005, « Economie populaire » dans Jean-Louis Laville et Antonio David Cattani (eds.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer.

SAY Jean-Baptiste, 1972 [1803], *Traité d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy (coll. « Perspectives de l'économique »).

SCHÜMPERLI YOUNOSSIAN Catherine, FINO Daniel et SERVET Jean-Michel, 2007, « De l'aide extérieure à la mobilisation des ressources locales. Introduction au dossier "Financer le développement par la mobilisation des ressources locales" »,

Annuaire suisse de politique de développement, 1 novembre 2007, Vol. 26, n°2, p. 11-21.

SCHUMPETER Joseph Alois, 1983 [1911], The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle, New Brunswick, New Jersey, Transaction Publishers.

SCHUMPETER Joseph Alois, 1999 [1911], *Théorie de l'évolution économique : recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz (coll. « Bibliothèque Dalloz »), 372 p.

SCHUMPETER Joseph Alois, 2004 [1954], *Histoire de l'analyse économique*, Paris, Gallimard (coll. « Tel »), vol.I-L'âge des fondateurs, 528 p.

SDSN, 2015, Getting Started with the Sustainable Development Goals, New York, Sustainable Development Solutions Network.

SEERS Dudley, 1968, « From colonial economics to development studies », IDS Bulletin, 1968, vol. 1, nº 1, p. 4–6.

SEN Amartya, 1983, Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation, Oxford, Oxford University Press, 270 p.

SEN Amartya, 1999, Commodities and Capabilities, Oxford, Oxford University Press.

SEN Amartya, 2000a, *Repenser l'inégalité*, Paris, Le Seuil, 288 p.

SEN Amartya, 2000b, Development as Freedom, Reprint edition, New York, Anchor, 384 p.

SERVET Jean-Michel, 1984, Nomismata: état et origines de la monnaie, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.

SERVET Jean-Michel, 1994, « La fable du troc », Dix-Huitième Siècle, 1994, vol. 26, nº 1, p. 103-115.

SERVET Jean-Michel (ed.), 1995, Epargne et liens sociaux: études comparées *d'informalités fi*nancières, Paris, Association d'économie financière (coll. « Cahiers Finance, éthique, confiance »).

SERVET Jean-Michel, 2005, « Plaidoyer pour une méthode socio-économique », Finance & Bien Commun, 2005, vol. 22, nº 2, p. 32.

SERVET Jean-Michel, 2006, Ban*quiers aux pieds nus : La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.

SERVET Jean-Michel, 2007, « Au-delà du trou noir de la financiarisation », Annuaire suisse de politique de développement, 1 novembre 2007, Vol. 26, n°2, p. 25-56.

SERVET Jean-Michel, 2012, Les monnaies du lien, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 455 p.

SERVET Jean-Michel, 2015a, « L'économisme rampant des études comportementalistes (2) : de l'usage de l'épargne et de la monnaie », *Notes de l'Institut Veblen pour* les réformes économiques, 2015.

SERVET Jean-Michel, 2015b, « La finance et la monnaie comme un "commun" », Notes *de l'Institut Veblen pour les réformes économiques*, 2015.

SERVET Jean-Michel, 2015c, La vraie révolution du microcrédit, Paris, Odile Jacob, 256 p.

SERVET Jean-Michel, 2016, « Institution monétaire et commun(s) », Colloque international « Institutionnalismes monétaires francophones: bilan, perspectives et regards internationaux », Lyon.

SERVET Jean-Michel, 2018a, « Des pratiques monétaires sont-elles apparues il y a 60 000 ans ? », Revue Banque, 2018, n° 822.

SERVET Jean-Michel, 2018b, « La monnaie en tant que commun. Une innovation pour un développement alternatif durable au Sud aussi », *Revue d'Economie Financière*, 2018.

SERVET Jean-Michel, BAYON Denis, BLANC Jérôme, GUERIN Isabelle, MALANDRIN Gilles et VALLAT David, 1999, *Une économie sans argent. Les systèmes d'échanges*, Paris, Seuil, 344 p.

SERVET Jean-Michel, THERET Bruno et YILDIRIM Zeynep, 2008, « Universalité du fait monétaire et pluralité des monnaies : de la confrontation coloniale à la rencontre des sciences sociales » dans Eveline Baumann, Laurent Bazin, Pepita Ould-Ahmed, Pascale Phélinas, Monique Selim et Richard Sobel (eds.), *L'argent des* anthropologues, la monnaie des économistes, Paris, L'Harmattan, p. 167-207.

SEVERINO Jean-Michel et HAJDENBERG Jérémy, 2016, Entreprenante Afrique, Paris, Odile Jacob, 284 p.

SEYFANG Gill et LONGHURST Noel, 2013, « Growing green money? Mapping community currencies for sustainable development », Ecological Economics, février 2013, vol. 86, p. 65-77.

SHAW Edward S., 1973, Financial Deepening in Economic Development, New York, Oxford University Press, 272 p.

SILLEN Daan, 2017, Community Currency Programmes as a Tool for the Sustainable Development of Informal Settlements: The Case of Mombasa and Nairobi County, Kenya, M.Sc. Public Policy and Human Development Master's Thesis, United Nations University, Maastricht University, Maastricht.

SINCLAIR Hugh, 2012, Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor, San Francisco, Berrett-Koehler Publishers, 264 p.

SMITH Adam, 1999 [1776], Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations, Paris, Flammarion (coll. « GF »).

SNOWDON Brian et VANE Howard R., 2002, « Harrod-Domar Growth Model » dans Brian Snowdon et Howard R. Vane (eds.), An encyclopedia of macroeconomics, Cheltenham, UK ; Northampton, MA, E. Elgar, p. 316-321.

SOLOW Robert M., 1956, « A Contribution to the Theory of Economic Growth », The Quarterly Journal of Economics, février 1956, vol. 70, n° 1, p. 65.

SOMVILLE Vincent et VANDEWALLE Lore, 2015, Switching from cash to account-based transfers triggers savings among the poor, https://voxeu.org/article/triggering-savings-among-poor , 11 mai 2015, consulté le 2 mai 2018.

STERN Elliot, STAME Nicoletta, MAYNE John, FORSS Kim, DAVIES Rick et BEFANI Barbara, 2012, Broadening the range of designs and methods for impact evaluations, London, Department for International Development.

STEWART Michael, 1973, Keynes, Paris, Seuil.

STEWART Ruth, VAN ROOYEN Carina, KORTH Marcel, CHERENI Admire, SILVA Natalie Rebelo da et DE WET Thea, 2012, Do micro-credit, micro-savings and micro-leasing serve as effective financial inclusion interventions enabling poor people, and especially women, to engage in meaningful economic opportunities in low- and middle-income countries? A systematic review of the evidence, London, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

STIGLITZ Joseph E. et WEISS Andrew, 1981, « Credit rationing in markets with imperfect information », The American economic review, 1981, vol. 71, n° 3, p. 393–410.

SURI Tavneet et JACK William, 2016, « The long-run poverty and gender impacts of mobile money », Science, 9 décembre 2016, vol. 354, n° 6317, p. 1288-1292.

THANAWALA Kishor, 1994, « Schumpeter's Theory Of Economic Development and Development Economics », Review of Social Economy, décembre 1994, vol. 52, n° 4, p. 353-363.

THE ECONOMIST, 2013, « The other type of mobile money: Airtime is money », The Economist, 2013.

THE GUARDIAN, 2018, « Buzzwords and tortuous impact studies won't fix a broken aid system », 16 juill. 2018.

THERET Bruno (ed.), 2007, *La monnaie dévoilée par ses crises : Volume 1, Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.

THERET Bruno, 2007, « La monnaie au prisme de ses crises d'hier et d'aujourd'hui » dans Bruno Théret (ed.), *La monnaie dévoilée par ses crises : Volume 1, Crises* monétair*es d'hier et d'aujourd'hui*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.

THERET Bruno, 2008, « Les trois états de la monnaie », Revue économique, 7 juillet 2008, vol. 59, n° 4, p. 813-841.

THERET Bruno, 2011, « Du keynésianisme au libertarianisme. La place de la monnaie dans les transformations du savoir économique autorisé », Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, 2011, nº 10.

THERET Bruno, 2014, « Sortir d'en bas par le haut de la crise de l'Euro-zone: Une réponse en termes de fédéralisme monétaire », Revue du MAUSS permanente, 2014.

THERET Bruno et ZANABRIA Miguel, 2007, « Sur la pluralité des monnaies publiques dans les fédérations. Une approche de ses conditions de viabilité à partir de l'expérience argentine récente », Economie et Institutions, 2007, nº 10-11.

TOTOLO Edoardo, 2018, The digital credit revolution in Kenya: an assessment of market demand, 5 years on, Nairobi, FSD Kenya.

TOYE John, 2008, « Financial Structure and Economic Development » dans The New Palgrave Dictionary of Economics, London, Palgrave Macmillan, p. 1-5.

UNITED NATIONS, 2003, Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development, Monterrey.

UNITED NATIONS, 2006, Building Inclusive Financial Sectors for Development, New York, United Nations, 182 p.

UNITED NATIONS, 2009, Doha Declaration on Financing for Development: outcome document of the Follow-up International Conference on Financing for Development to Review the Implementation of the Monterrey Consensus, Doha.

UNITED NATIONS, 2015, Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development, Addis Ababa.

UNITED NATIONS, 2016, Mexico City Declaration For Habitat III - Financing Urban Development: The Millennium Challenge, Mexico.

UNITED NATIONS HUMAN SETTLEMENTS PROGRAMME (ed.), 2003, The challenge of slums: global report on human settlements 2003, London, Earthscan (coll. « Global report on human settlements »), 310 p.

VALLAT David, 1999, Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités),Université Lyon 2, Lyon.

VASCONCELOS DURAN PASSOS Ósia A., 2015, « Comment promouvoir la pluralité économique et monétaire ? Le dialogue conflictuel des banques communautaires de développement (BCD) avec les institutions », Paris.

VOLKMANN Krister, 2012, « Solidarity Economy Between a Focus on the Local and a Global View », International Journal of Community Currency Research, 2012, vol. 16, p. 9.

VOORHIES Rodger, 2012, Is Cash the Enemy of the Poor?, http://www.impatientoptimists.org/Posts/2012/09/Is-Cash-the-Enemy-of-the-Poor , 2012, consulté le 27 février 2015.

WARD Bernie et LEWIS Julie, 2002, Plugging the leaks: making the most of every pound that enters your local economy, London, New Economics Foundation.

WAWERU Kennedy Munyua, 2017, « Mobile Money, the Symbolism of Physical Money and Emerging Dynamics in Social Relationships among Low-Income Earners in Kenya », International Journal of Business and Management, 26 mars 2017, vol. 12, n° 4, p. 178.

WEBER Florence, 2013, « Le calcul économique ordinaire » dans Traité de sociologie économique, Paris, Presses Universitaires de France, p. 399-438.

WEBER Florence et BEAUD Stéphane, 2012, *Guide de l'enquête de terrain*, 4e édition, Paris, La Découverte (coll. « Grands Repères »), 336 p.

WEBER Florence et DUFY Caroline, 2006, *L'ethnographie économique*, Paris, La Découverte, 128 p.

WERNER Richard A., 2014, « Can banks individually create money out of nothing? — The theories and the empirical evidence », International Review of Financial Analysis, décembre 2014, vol. 36, p. 1-19.

WERNER Richard A., 2016, « A lost century in economics: Three theories of banking and the conclusive evidence », International Review of Financial Analysis, 1 juillet 2016, vol. 46, p. 361-379.

WEST Kenya, 2016, « Revealed: How A Worried Safaricom Used Backdoor To Shutdown Bitcoin Which Was Set To Neutralize Mpesa Dominance In Kenya », Kenya Insights, 26 août 2016.

WILLIAMSON John, 1990, « What Washington means by policy reform », Latin American adjustment: How much has happened, 1990, vol. 7, p. 7–20.

WORLD BANK, 2007, Finance for All?: Policies and Pitfalls in Expanding Access, Washington DC, The World Bank.

WORLD BANK, 2013, Financing for Development: Post-2015, Washington DC.

WORLD BANK, 2014, Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion, Washington DC, The World Bank.

WRAY L. Randall, 1990, Money and Credit in Capitalist Economies: The Endogenous Money Approach, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 360 p.

YUNUS Muhammad, 1999, Banker to the Poor, New York, PublicAffairs, 273 p.

YUNUS Muhammad, 2006, « Nobel Lecture », The Nobel Peace Prize 2006, Oslo.

ZAMBRANO Raul, SEWARD Ruhiya Kris et SAYO Phet, 2017, « Unpacking the disruptive potential of blockchain technology for human development », White Paper IDRC, 2017.

ZINS Alexandra et WEILL Laurent, 2016, « The determinants of financial inclusion in Africa », Review of Development Finance, juin 2016, vol. 6, n° 1, p. 46-57.

Liste des figures et tableaux

Figure 1 : Mouvement général de la thèse 16
Figure 2 : Le cercle vicieux de la pauvreté selon Nurkse (1968 [1953]) 31
Figure 3 : Typologie monétaire des théories économiques du développement 48
Figure 4 : Carte des flux monétaires depuis les bidonvilles de Detroit 70
Figure 5 : Répartition des services de monnaie mobile par pays en Afrique subsaharienne 84
Figure 6 : Offre de services des dispositifs de monnaie mobile en Afrique subsaharienne 87
Figure 7 : Flux d'un compte de monnaie mobile moyen 88
Figure 8: Flux monétaires dans le cas d'un transfert via M-Pesa 103
Figure 9 : Relations entre les innovations monétaires et la monnaie nationale dans le paiement 136
Figure 10 : Organisation de la collecte et du traitement des données pour le terrain 1 158
Figure 11 : Organisation de la collecte et du traitement des données pour le terrain 2 159
Figure 12 : Carte de localisation de Bangladesh 168
Figure 13 : Répartition par type des microentreprises enquêtées à Bangladesh 170
Figure 14 : Carte de localisation de Kawangware 171
Figure 15 : Répartition par type des microentreprises enquêtées à Gatina 172
Figure 16 : Caractéristiques démographiques de la population enquêtée à Gatina 173
Figure 17 : Types dominants de microentreprises par terrain 176
Figure 18 : Flux monétaires structurant le territoire local 186
Figure 19 : Cyclicité mensuelle de l'économie locale 189
Figure 20 : Évolution mensuelle moyenne des ventes à Gatina 189
Figure 21 : Variation annuelle de l'activité économique de Bangladesh 191
Figure 22 : Circulation type attendue de la monnaie locale 193
Figure 23: Raisons invoquées pour ne pas avoir de compte 196
Figure 24 : Raisons ayant motivé l'adoption du Bangla-Pesa 211
Figure 25 : Chaînes d'impact attendues de l'adoption de la téléphonie mobile 218
Figure 26 : Chaînes d'impact attendues de l'adoption de la monnaie mobile 221
Figure 27 : Chaînes d'impact attendues de l'adoption de la monnaie locale 224
Figure 28 : Usages de la monnaie mobile à Bangladesh 226
Figure 29 : Usages de la monnaie mobile à Gatina 227
Figure 30 : Raisons exprimées au fait que le compte soit vu comme le plus important 231
Figure 31 : Bénéfices du Bangla-Pesa exprimés par ses utilisateurs 248
Figure 32 : Hiérarchie des dépenses 249
Figure 33 : Situation des membres du *Bangladesh Business Network* vis-à-vis de leur usage de la monnaie locale 256

Figure 34 : Évolution de la circulation du Bangla-Pesa 257
Figure 35 : Problèmes soulevés par les membres du *Bangladesh Business Network*..... 258
Figure 36 : Liens de garantie au sein du *Bangladesh Business Network* 260
Figure 37 : Position de Sylvia, acteur clé au sein du réseau social du *Bangladesh Business Network*..... 261
Figure 38 : Cercles au sein du réseau d'échange du *Bangladesh Business Network*..... 262
Figure 39 : Continuité historique microcrédit – microfinance – inclusion financière et objectifs de chaque génération..... 282
Figure 40 : Évolution de l'importance de chaque génération d'intervention financière dans la presse internationale 283
Figure 41 : Rationnement du crédit 299
Figure 42 : Fonctions des systèmes financiers et leur rôle pour la croissance économique..... 304
Figure 43 : Courbes de Clower 314

Tableau 1 : Modalités du financement du développement par types de sources 61
Tableau 2 : Les quatre périodes de l'économie du développement et leurs paradigmes monétaires..... 74
Tableau 3 : Fonctions des protagonistes au développement de M-Pesa..... 99
Tableau 4 : Spécifications des six monnaies locales kényanes 123
Tableau 5 : Comparaison des caractéristiques de la monnaie mobile et des monnaies locales 137
Tableau 6 : Volumes de vente moyens des microentreprises selon les périodes de conjoncture 191
Tableau 7 : Modalités d'accès à la monnaie et leurs conditions..... 198
Tableau 8 : Groupes d'épargne auxquels appartient Joséphine..... 204
Tableau 9 : Nombre de partenaires réguliers selon les types d'utilisateurs de la monnaie locale 264
Tableau 10 : Caractéristiques des microentreprises membres du BBN selon leur usage de la monnaie locale..... 266
Tableau 11 : Synthèse des bénéfices et des limites des innovations monétaires 272
Tableau 12 : Conditions nécessaires pour que le microcrédit contribue à la réduction de la pauvreté..... 285
Tableau 13 : Création monétaire et cadres théoriques mobilisés..... 377
Tableau 14 : Innovations monétaires et modes de développement..... 384

Table des matières

Introduction générale 9

1. Enjeux de la recherche : questions et hypothèses 11
2. Une démarche unificatrice centrée sur l'économie populaire 13
3. Structure de la thèse 16

Partie 1. La monnaie dans le champ du développement : d'une sortie par la porte à un retour par la fenêtre 19

Chapitre 1. L'éviction progressive de la monnaie des théories et politiques économiques du développement 21

1. La place changeante donnée à la monnaie depuis les pionniers du développement 23

1.1. Quatre jalons quant à la place de la monnaie dans les théories du développement 23

1.1.1. L'évolution économique et le rôle du crédit chez Schumpeter 24

1.1.2. Un modèle monétaire du changement structurel chez Lewis 26

1.1.3. Le problème du manque de capital et le cercle vicieux de la pauvreté chez Nurkse 31

1.1.4. Les modèles à double déficit et l'insuffisance de l'épargne chez Chenery 35

1.2. Le changement de paradigme monétaire en économie du développement 40

1.2.1. Le pluralisme de la première économie du développement 40

1.2.1.1. Des approches monétaires reconnaissant le rôle des institutions financières .41

1.2.1.2. L'influence de l'approche structuraliste 42

1.2.2. La « nouvelle économie du développement » resserrée autour de l'économie standard 44

1.2.2.1. Une approche amonétaire dans laquelle les institutions financières n'ont pas de spécificité 44

1.2.2.2. L'influence du monétarisme 46

1.2.3. L'évolution des théories économiques du développement du point de vue de la monnaie 47

2. Le traitement de la problématique du financement du développement 48

2.1. Une problématique progressivement « démonétarisée » 49

2.1.1. D'abord une place pour la gestion publique de la monnaie et du financement 49

2.1.2. Les thèses de la répression financière et la libéralisation des systèmes financiers 51

2.1.3. La répression monétaire et le passage d'économies d'endettement à des économies de marchés financiers 56

2.1.4. Le Consensus de Washington et l'équilibre monétaire externe 57

2.2. Les modalités actuelles du financement du développement 60

2.2.1. Dans les discours, l'accent placé sur la « mobilisation des ressources domestiques » 61
2.2.2. Dans la pratique, la focalisation sur les ressources externes 63
2.2.3. La recomposition des rôles entre financements publics et privés 65
3. Les implications de l'approche amonétaire du développement 67
3.1. Au niveau macroéconomique, un mode de financement qui emporte avec lui le mode de développement 67
3.2. Au niveau mésoéconomique, d'inévitables disparités territoriales 69
3.3. Au niveau microéconomique, la défaillance des *entitlements* 71
3.4. L'interaction des différents niveaux : l'entretien de trappes à pauvreté 72
Conclusion du chapitre 1 73
Chapitre 2. La monnaie remise au premier plan par la pratique contemporaine du développement 77
1. L'innovation technologique de la monnaie mobile 80
1.1. L'Afrique sur le devant de la scène de la monnaie mobile 82
1.1.1. Déploiements, comptes, volumes : des indicateurs élogieux à nuancer 83
1.1.2. Une offre de services diversifiée, des usages limités 86
1.1.3. L'avance de la scène kényane 88
1.2. Généalogie des systèmes de monnaie mobile 91
1.2.1. Le terreau fertile de la téléphonie mobile 91
1.2.2. Des pratiques anciennes de circulation monétaire 93
1.2.3. Quelques précédents internationaux et africains 95
1.3. La monnaie mobile M-Pesa au-delà du mythe 96
1.3.1. Le développement d'une « innovation africaine » pilotée depuis Londres 96
1.3.2. Des protagonistes situés entre mondes académique, philanthropique et privé 98
1.3.3. Une monnaie concurrente, captive et lucrative 101
2. L'innovation sociale des monnaies locales 104
2.1. La diversité des monnaies locales, sociales ou complémentaires (MLSC) 105
2.1.1. Phylogénie des MLSC 106
2.1.2. Typologies des MLSC 108
2.1.3. Potentiels et impacts des MLSC 110
2.2. Les innovations monétaires au Sud 113
2.2.1. En Argentine, le *Trueque* 115
2.2.2. Depuis l'Afrique du Sud, le *Community Exchange System* 116
2.2.3. Au Brésil, le *Palmas* et les monnaies locales des Banques communautaires de développement 117
2.3. Les monnaies locales kényanes 122
2.3.1. La genèse des monnaies locales kényanes 123
2.3.1.1. Le fondateur William Ruddick 123
2.3.1.2. La première expérience de l'Eco-Pesa 125
2.3.1.3. La construction du Bangla-Pesa 128
2.3.2. Le Bangla-Pesa et ses réplications 129

2.3.2.1. Le modèle du Bangla-Pesa 130
2.3.2.2. Méthode de mise en œuvre des monnaies locales 131
2.3.2.3. Les relations avec les autorités publiques 133
2.3.3. Des monnaies citoyennes, au caractère complémentaire 135
Conclusion du chapitre 2 136

Partie 2. Monnaie, innovations monétaires et économie populaire : études de terrain au Kenya 139

Préambule méthodologique et contextuel aux terrains 141
1. Quelles approches épistémologiques et méthodologiques pour le terrain ?141
1.1. Les limites du quantitativisme 143
1.1.1. Les charmes trompeurs des expériences randomisées 143
1.1.2. L'économie comportementale inapte à la compréhension des pratiques monétaires et financières 147
1.2. Un nécessaire pluralisme méthodologique 148
1.2.1. Les apports des méthodes qualitatives 149
1.2.2. L'essentielle complémentarité des méthodes 151
2. La démarche méthodologique adoptée 154
2.1. Une approche des pratiques et usages monétaires inspirée de l'ethnographie économique 154
2.2. Une démarche abductive 155
2.3. Modalités de collecte et de traitement des données utilisées 157
2.3.1. Architecture générale de la recherche 157
2.3.2. Les méthodes de collecte utilisées 159
2.3.2.1. Entretiens semi-directifs 159
2.3.2.2. Questionnaire statistique 161
2.3.2.3. Journaux financiers 162
2.3.2.4. Observation participante 163
2.3.3. À propos de quelques nécessités pratiques du terrain 164
2.3.3.1. La barrière de la langue 164
2.3.3.2. La collaboration avec les assistants de recherche 165
2.3.3.3. Le rapport (financier) aux enquêtés 166
2.3.3.4. Des perceptions des (non) enquêtés 166
3. Présentation des terrains d'étude 167
3.1. Les localités d'enquête et leurs monnaies locales 167
3.1.1. Bangladesh (comté de Mombasa) 168
3.1.2. Gatina (comté de Nairobi) 171
3.2. L'acteur type : la microentreprise informelle 174
Chapitre 3. La monnaie vue depuis l'économie populaire 179
1. L'influence de la géographie monétaire territoriale 179
1.1. Les facteurs de la géographie monétaire 180
1.1.1. La vitesse de circulation de la monnaie 180

1.1.2. La captation de revenus 181
1.1.3. La rétention des revenus et l'effet multiplicateur local 183
1.2. Les bidonvilles comme trappes monétaires 184
1.2.1. Une fuite chronique des revenus 185
1.2.2. Des économies rythmées par la monnaie et son indisponibilité 188
1.2.3. La trappe approfondie par la variabilité macroéconomique 190
1.2.4. Une sous-utilisation des ressources locales 192
2. Usages de la monnaie et pratiques financières de l'économie populaire ... 193
2.1. Le caractère impérieux de la monnaie 194
2.1.1. L'exclusion financière comme cause ou comme symptôme de la pauvreté 194
2.1.2. Au-delà de l'accès aux services financiers, l'accès à la monnaie 197
2.1.3. Les déterminants de la génération de revenu par les microentreprises de l'économie populaire 199
2.2. Des informalités financières révélatrices des besoins monétaires 200
2.2.1. Des informalités collectives par lesquelles se joue la solidarité 201
2.2.2. Des informalités interpersonnelles qui pallient à l'indisponibilité de la monnaie . 205
2.3. Les besoins monétaires et financiers de l'économie populaire 207
2.3.1. Des besoins de liquidité 207
2.3.2. Des besoins de résilience 208
2.3.3. Des besoins d'investissement 209
2.3.4. Des besoins de reproduction des liens sociaux 210
Conclusion du chapitre 3 211
Chapitre 4. Impacts des innovations monétaires sur l'économie populaire..... 215
1. Impacts attendus des innovations monétaires 216
1.1. Les technologies et la monnaie mobiles comme vectrices d'efficacité économique 216
1.2. Les monnaies locales comme outil du développement local endogène 222
2. La monnaie mobile M-Pesa : un dispositif aux impacts contradictoires pour l'économie populaire 225
2.1. Des usages restreints 226
2.1.1. L'importance des transferts 227
2.1.2. M-Pesa comme outil complémentaire d'épargne 229
2.1.3. Une monnaie qui sert peu de moyen de paiement 232
2.1.4. L'ubiquité du cash 233
2.2. Des impacts limités sur le développement entrepreneurial et la pauvreté 235
2.2.1. Une vulnérabilité persistante des individus malgré des transferts facilités 236
2.2.2. Des possibilités de financement qui restent limitées 237
2.2.3. Un impact incertain sur la génération de revenu et le développement local 239
2.3. L'émergence de risques associés à la monnaie mobile 241
2.3.1. Une monnaie trop liquide 241
2.3.2. L'exposition accrue au surendettement 243
2.3.3. Le développement des jeux d'argent 246
3. Les monnaies locales : un outil pertinent à la mise en œuvre difficile..... 247

3.1. La génération de bénéfices économiques et sociaux pour leurs usagers 247
3.1.1. Une plus grande satisfaction des besoins de base 248
3.1.2. Des bénéfices économiques pour les microentreprises locales 250
3.1.3. Des effets de stabilisation et de dynamisation pour les économies locales 252
3.1.4. Des répercussions sociales 253
3.2. Une constitution difficile du réseau monétaire 254
3.2.1. Une appropriation contrastée des monnaies locales 255
3.2.2. L'établissement compliqué de la circulation monétaire 257
3.2.3. Le rôle des structures sociales préexistantes 259
3.3. Des facteurs limitant la circulation de la monnaie locale 265
3.3.1. Les caractéristiques de l'économie locale et de ses microentreprises 265
3.3.2. Les représentations de la monnaie 267
3.3.3. Une mobilisation compliquée 269
Conclusion du chapitre 4 270

Partie 3. Les théories de la monnaie et du développement à l'aune des innovations monétaires 275

Chapitre 5. La monnaie mobile entre innovation pratique et continuité théorique 277

1. Un examen critique de l'inclusion financière 279
1.1. Un projet entre continuité et rupture 279
1.1.1. Une filiation avec le microcrédit et la microfinance 279
1.1.2. Un projet né des désillusions de la microfinance 283
1.1.3. Le renouvellement d'un projet éculé, qui en conserve les mêmes tensions 287
1.1.4. Un projet distinct car fondamentalement monétaire 291
1.2. Spécification de l'approche dominante de l'inclusion financière 293
1.2.1. Le développement économique entendu comme processus individuel marchand 294
1.2.2. La pauvreté restreinte au manque d'outils financiers 296
1.2.3. La pauvreté vue comme une défaillance de marché 297
2. Le revers de la monnaie mobile 300
2.1. Une importance renouvelée donnée au développement financier 301
2.1.1. Le *nexus* développement financier – croissance économique 301
2.1.2. Le « retard » des systèmes financiers africains et le rôle de la monnaie mobile 305
2.1.3. L'idéal d'un monde exempt de friction 308
2.1.4. Le développement financier : d'une condition nécessaire à une condition suffisante du développement économique 310
2.2. L'importance donnée au système de paiement 313
2.2.1. La monnaie mobile comme stade avancé de l'évolution monétaire 313
2.2.2. La volonté de faire disparaître le *cash* 315
2.2.3. La monnaie mobile comme concrétisation des principes de l'école monétaire classique 316

3. Le besoin d'une économie politique de la monnaie mobile 321
3.1. Un approfondissement du caractère privé de la monnaie ouvrant la voie à sa financiarisation 322
3.2. Une redéfinition des modalités et des acteurs du développement 324
3.3. Un principe éthique : adopter le point de vue des plus pauvres 327
Conclusion du chapitre 5 329
Chapitre 6. La contribution des monnaies locales à une théorie monétaire du développement 333
1. La monnaie est un objet économique central 335
1.1. Le caractère fondamentalement monétaire des économies 336
1.2. La nature endogène de la monnaie 339
1.3. La problématique de l'accès au financement et à la monnaie 343
2. La monnaie est une institution sociale fondamentale 347
2.1. L'appréhension restrictive du social et de la diversité des logiques d'action par les théories de la monnaie 347
2.2. Les apports de l'institutionnalisme monétaire 351
2.3. La mise en place du Bangla-Pesa comme processus d'institution de la monnaie et de la confiance 355
3. La monnaie peut constituer un commun 359
3.1. Des communs traditionnels aux communs monétaires 360
3.2. Communs monétaires ou financiers aux suds 363
3.3. Les monnaies locales de type Bangla-Pesa comme cas d'institution de communs monétaires 366
4. L'opérationnalisation d'une approche institutionnaliste de la monnaie pour le développement 371
4.1. Les finances solidaires à l'encontre de la finance commerciale 372
4.2. La pluralité monétaire pour la multidimensionnalité du développement 373
4.3. La subsidiarité monétaire pour les différentes échelles du développement 374
Conclusion du chapitre 6 375
Conclusion générale 379
Annexes 387
Bibliographie 433
Liste des figures et tableaux 471
Table des matières 475

Socioéconomie de la monnaie mobile et des monnaies locales au Kenya : Quelles innovations monétaires pour quel développement ?

Tristan DISSAUX

Résumé : Des innovations monétaires, donnant à la monnaie des formes et des caractéristiques nouvelles, sont aujourd'hui utilisées dans le but de favoriser le processus de développement économique. Au Kenya, elles se concrétisent dans les systèmes de monnaie mobile tels que le M-Pesa, ainsi que dans plusieurs monnaies locales mises en place sur le modèle du Bangla-Pesa. Ces monnaies ont des natures et des logiques divergentes, dont la thèse vise à en montrer les impacts et les implications. Pour cela, nous utilisons notamment des données issues de deux enquêtes de terrain.

Les innovations monétaires interpellent les théories du développement, qui ont largement exclu la monnaie de leurs analyses, et qui la considèrent généralement comme étant neutre. L'étude de ces dispositifs nous permet de poser les bases d'une théorie monétaire du développement, en questionnant ce faisant le sens à donner au concept de développement, et les rôles que doivent jouer pour celui-ci la monnaie et la finance.

Mots-clés : monnaie ; monnaie mobile ; monnaies locales ; développement ; économie populaire ; inclusion financière ; financement ; communs monétaires.

Socioeconomics of mobile money and local currencies in Kenya: What monetary innovations for which development?

Tristan DISSAUX

Abstract : Monetary innovations, giving money new forms and characteristics, are now used to promote the process of economic development. In Kenya, they unfold in mobile money systems such as M-Pesa, as well as in several local currencies implemented on the model of the Bangla-Pesa. These monies have different natures and logics, and the thesis aims to show their impacts and implications. For this, we use data from two field surveys.

Monetary innovations challenge development theories, which have largely excluded money from their analyzes, and which generally consider it to be neutral. The study of these schemes allow us to lay the foundations of a monetary theory of development. By doing so, we question the meaning of the concept of development, and the roles that money and finance have to play for it.

Keywords : money ; mobile money ; local currencies ; development ; popular economy ; financial inclusion ; financing ; monetary commons.