ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Seibel, Hans Dieter

Working Paper

De la microfinance informelle au linkage banking: interactions entre théorie et practique

Working Paper, No. 2007,1b

Provided in Cooperation with:
University of Cologne, Development Research Center

Suggested Citation: Seibel, Hans Dieter (2007) : De la microfinance informelle au linkage banking: interactions entre théorie et practique, Working Paper, No. 2007,1b, Universität zu Köln, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung (AEF), Köln

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/30824

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

University of Cologne
Development Research Center
Universität zu Köln
Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung

De la microfinance informelle au linkage banking : interactions entre théorie et pratique

Prof. Dr. HANS DIETER SEIBEL,

Publié par :
Dialogue Européen 36: *La Recherche en Microfinance*, Septembre 2006, pages 49-63
ADA Luxembourg & European Microfinance Platform (ISSN 1990-9357)

Abstract
La recherche académique génère des publications spécialisées que les opérateurs de terrain ne lisent pas. Eux-mêmes font face à des défis que les universitaires n'étudient pas. Chercheurs et praticiens parlent des langages différents et vivent dans des mondes distincts. Cet article se veut un récit personnel, décrivant comment j'ai successivement vécu dans ces deux mondes, dont chacun est un microcosme particulier, et tenté de jeter des ponts entre théorie et pratique. Dans mon cas, le secteur choisi a été celui de la microfinance. Mon "voyage" personnel m'a obligé à adopter de nouveaux paradigmes et à utiliser des terminologies différentes. Il m'a fait découvrir une histoire, des régions et, en ce sens, illustre parfaitement la complexité des interventions et du timing, ainsi que l'importance des interactions entre théorie et pratique.

À LA DÉCOUVERTE DE LA MICROFINANCE INFORMELLE : ÉTUDE D'UNE PRATIQUE UNIVERSELLE

Travail, riz et argent

En mars 1967, lors d'un de mes premiers séjours d'étude au plus profond du Libéria, j'eus l'occasion d'observer une douzaine de paysans Mano qui abattaient des arbres. Avant de commencer, ils déposèrent sur le sol des masques en forme de houe, formant ainsi un cercle, se mirent à chanter et "se transformèrent" en animaux, l'un en lion, un autre en potamochère[1], et ainsi de suite. Pendant toute la journée de travail, chacun se comporta comme l'animal qu'il était devenu. Je compris que je venais d'assister à quelque chose d'important. À la fin de la journée de travail, les masques furent placés dans un sac, les paysans redevinrent des hommes et je commençai à leur poser des questions. J'appris qu'ils travaillaient en groupes et préparaient ensemble le champ de chacun des membres du groupe, y réalisant tous les travaux classiques de l'agriculture sur brûlis. Les femmes s'organisaient également en groupes pour semer et désherber (Seibel 1967). Lors d'autres visites sur le terrain, j'eus l'opportunité de rencontrer et de questionner les 17 autres ethnies du pays. Mon voyage avait commencé par une étude des techniques de travail communautaire, il allait se terminer par une analyse de la microfinance informelle.

Partout au Libéria, je découvris l'existence de groupes dont les membres mettaient en commun des services ou des biens, comme le travail, du riz, de l'argent, etc. Chez les Gbandi, les Loma et les Kissi du nord-est, on trouve encore des tiges de fer tordues dont l'une des extrémités est aplatie et l'autre arrondie. Connues sous le nom de "pennies Kissi", elles servaient de monnaie locale avant l'introduction du dollar américain. Les membres de ces groupes, chacun à leur tour, recevaient l'ensemble du capital accumulé par le groupe et en faisaient usage selon leurs besoins. Certains utilisaient l'aide du groupe pour abattre des arbres, d'autres cuisinaient le riz accumulé pour nourrir les invités d'un mariage, d'autres encore finançaient les activités de leur micro-entreprise grâce aux fonds réunis par une association rotative d'épargne. Le cycle se terminait lorsque chaque membre du groupe avait perçu le capital accumulé. Un nouveau cycle pouvait alors commencer, avec les mêmes membres ou d'autres.

À première vue, il existe des différences énormes entre les actifs accumulés et redistribués par ces groupes, à savoir du travail, du riz ou de l'argent. Cependant, comme me l'a un jour expliqué un paysan ivoirien que j'ai rencontré en 1985, il y a un point commun évident. Dans tous les cas, il y a intermédiation financière : "Le travail, c'est notre argent !" Au Ghana, en 1979, j'ai rencontré des femmes qui produisaient ensemble de l'huile de palme et la vendaient ensuite au marché. À chaque fois, l'argent gagné était versé à l'une des membres du groupe. La plupart de ces groupes utilisaient également leurs maigres ressources pour aider les membres, en cas de crise ou de situation d'urgence, leur fournissant ainsi une assurance sociale. Historiquement, de tels groupes accumulaient surtout de la nourriture. Aujourd'hui, c'est généralement de l'argent qui est récolté et redistribué.

[1] Porc sauvage

L'association rotative d'épargne est une institution ancienne, qui remonte au moins au XVIe siècle. C'est à cette époque qu'elle est arrivée aux Caraïbes, avec les esclaves Yoruba. Le terme esusu et la pratique qu'il décrit existent encore aujourd'hui. On parle ainsi de l'esu aux Bahamas, du susu à Tobago ou encore du sou à Trinidad. Chez les Yoruba du Nigeria, aujourd'hui, il est difficile de trouver un adulte qui ne soit pas membre d'au moins un esusu. L'institution existe dans toute l'Afrique de l'Ouest, ainsi que dans de nombreuses autres régions du monde, où elle fait partie intégrante des micro-économies locales. Elle s'appelle arisan en Indonésie, paluwagan aux Philippines, gameya en Egypte, ekub en Ethiopie, cuchubal au Guatemala, etc. (Seibel & Damachi 1982). L'expansion de l'économie monétaire n'a en rien limité l'essor de ces institutions financières informelles (IFIs). Au contraire, elles sont aujourd'hui plus nombreuses et diversifiées que dans le passé. Dans de nombreux cas, les employés des banques commerciales ou de la banque centrale font partie de telles associations. Des banques ont même adopté certaines des techniques utilisées par ces groupes, comme la collecte quotidienne des dépôts.

Du travail au crédit...

Les décennies récentes ont été marquées par des changements substantiels. Le travail, les contributions en nature et les devises pré-monétaires ont peu à peu été remplacés par de l'argent. Les groupes non financiers sont devenus des associations financières. La technique de la rotation est de moins en moins courante. Les groupes sont souvent devenus permanents. Ils continuent à proposer des services d'épargne mais y ajoutent généralement du crédit. Ces changements sont lents mais ils ont parfois eu lieu pendant la durée de vie de certains groupes individuels. Par exemple, dans une première phase, un groupe vend son travail et alloue le revenu collectif à un de ces membres, sur la base d'un système tournant. Dans une seconde phase, il peut abandonner le système de redistribution tournante et alimenter un fonds commun utilisé pour faire face à des crises, financer des activités collectives ou que l'on répartit à la fin de l'année. Dans une troisième phase, le groupe peut devenir une association de crédit et utiliser le capital accumulé pour financer des prêts destinés à ses membres. Dans une quatrième phase, avec l'augmentation du volume financier, les activités de crédit deviennent commerciales, des taux d'intérêt plus élevés sont appliqués et des garanties exigées. Les intérêts perçus deviennent alors le revenu principal du groupe.

L'innovation la plus importante a été le passage de l'association rotative d'épargne ou du groupe de travailleurs à l'institution non-rotative de crédit. Au Libéria, par exemple, ce processus a commencé avec l'ouverture des plantations Firestone pendant les années 1930 et s'est graduellement étendu pour toucher tous les groupes ethniques à la fin des années 1960 (Seibel 1970, Seibel & Massing 1974). Le facteur qui a le plus influencé la croissance des IFI et l'évolution vers des institutions de microfinance non-rotatives a généralement été la monétarisation de l'économie locale.

... et des organisations traditionnelles à la microfinance

Les changements organisationnels décrits ici ont été accompagnés d'une évolution de la terminologie. Mes premiers travaux de recherche, dans les années 60, portaient sur les "organisations traditionnelles" (Seibel & Massing 1974), un terme qui, dans le meilleur des cas, suscitait l'intérêt des anthropologues. Pendant les années 1970, les agences d'assistance technique redécouvraient ces organisations, appelées alors "groupes d'entraide", un terme ancien utilisé par Raiffeisen une centaine d'années plus tôt (Seibel & Damachi 1982). Au milieu des années 1980, ces groupes devenaient des "institutions financières informelles" (Seibel & Marx 1987). Finalement, en 1990, inspiré par la conférence de la Banque Mondiale sur les Micro-Entreprises, je proposai à l'Economics Institute de Boulder (Colorado) d'intégrer dans son programme sur la Banque et la Finance Mondiale l'étude de la "microfinance", une discipline unissant micro-épargne et microcrédit (Seibel 1996).

LA THÉORIE SOUS-JACENTE : AMONT ET AVAL

Transfert de capital, modernisation du développement économique
Le Conseil Allemand de la Recherche (DFG), qui a soutenu mon étude au Libéria, ne l'aurait pas fait si elle n'avait pas été basée sur un point de départ théorique. Ce socle aurait pu être la théorie de la modernisation, largement acceptée à l'époque. La plupart des travaux de recherche entrepris dans le monde ont pour but de confirmer ou de vérifier une théorie. Cependant, K. R. Popper (1935-1959) a montré qu'il y a progrès scientifique non pas lorsque l'on prouve une théorie mais bien lorsqu'on la réfute. C'est ce qu'il a appelé le principe de falsification. Tant la théorie en amont, qui sous-tendait mon étude, que celle en aval, qui en fut le résultat, ont en fin de compte été réfutées.

Pendant les années 1960, la réflexion sur le développement était dominée par la théorie de la modernisation. Bien que complexe, celle-ci est basée sur l'hypothèse d'une dichotomie entre les sociétés préindustrielles, supposées ascriptives, c'est-à-dire basées sur la parenté, la tradition et une allocation héréditaire des rôles, et les sociétés industrielles, dans lesquelles l'allocation des rôles, les valeurs et les motivations sont basées sur la "réalisation" et le succès. Dans la lignée de Parsons (1966 :22), Levy (1966 : 153, 171, 190) affirme que les sociétés préindustrielles sont particularistes et ascriptives, tandis que les sociétés industrielles mettent l'accent sur l'universalisme et la "réalisation". "La société traditionnelle," écrit Horowitz (1966 :61), "a pour caractéristiques des évolutions minimes d'une génération à l'autre, des habitudes comportementales soumises de manière quasi exclusive à la coutume, un statut déterminé presque entièrement de manière héréditaire (système ascriptif), une productivité économique faible, une organisation sociale et un mode de vie basés sur le principe du commandement hiérarchique." Pendant les années 60, dans toutes les facultés, les étudiants en sociologie apprenaient que "les valeurs de base et les motivations des sociétés industrielles et pré-industrielles sont différentes […] L'homme pré-industriel ne ressemble aucunement à l'homme économique. Il n'éprouve pas le désir d'accumuler des richesses par goût de lucre" (Broom and Selznick, 1963 : 629, 634, 639).

La tradition faisait donc obstacle à la modernisation. Les transferts de technologies étaient théoriquement possibles, mais les facteurs socioculturels s'y opposaient. Conséquence de tout cela, les recommandations faites aux états d'Afrique et d'ailleurs qui venaient d'obtenir leur indépendance allaient toutes dans le sens d'une occidentalisation, c'est-à-dire un transfert "en vrac" de technologies, d'institutions, de valeurs et de motivations occidentales, avec un accent placé sur le concept de réalisation, transmis grâce à des systèmes éducatifs modernes (un sujet qui a été le sujet de nombreuses thèses doctorales). Pour arriver à cette modernisation, il fallait faire table rase du passé et repartir à zéro. C'est d'ailleurs à cette époque, en 1970, qu'Alvin Toffler publie son best-seller Le Choc du Futur, qui décrit comment une société, sur une petite île du Pacifique, réussit à changer radicalement du jour au lendemain, en abandonnant tout ce qui est traditionnel pour devenir totalement moderne. Dans cette oeuvre, Toffler affirme qu'une approche fragmentaire et graduelle du changement n'aurait pas fonctionné.

Cette manière de concevoir les sociétés pré-industrielles n'a en rien encouragé l'étude des institutions indigènes. Ce n'est qu'en 1969, lors que je rejoignis l'Université de Princeton pour y enseigner le développement avec M. J. Levy, adepte de la théorie de la modernisation, que je découvris réellement les concepts de sociétés traditionnelles et modernes. Au milieu des années 1960, je ne connaissais qu'une version simplifiée de la théorie de la modernisation. À l'époque, l'Allemagne venait de connaître une phase rapide de modernisation, couronnée par une situation de plein-emploi, un niveau de vie en hausse et un boom des exportations. Les transferts de capitaux réalisés dans le cadre du plan Marshall, en 1947, avaient été l'un des facteurs clés de ce processus. Sur les 12,4 milliards de dollars investis dans la reconstruction de l'Europe, 1,5 milliards avaient été alloués à l'Allemagne. En 1948, le gouvernement allemand créait la Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), une banque de développement chargée d'administrer l'allocation des prêts. En 10 ans, l'Allemagne allait devenir, du point de vue technologique, la plus moderne des économies modernes.

Il semblait évident que l'Allemagne allait désormais jouer un rôle clé dans le développement des pays sous-développés, peut-être en servant d'exemple de modernisation rapide. En 1961, le Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) devenait l'agence de coordination (et en 1964 d'exécution) de la politique allemande de développement. L'Allemagne s'impliquait dans les stratégies de développement émergentes, s'intéressant particulièrement à l'établissement de banques de développement, aux transferts de capitaux et au crédit ciblé et

subsidié. Il fallut attendre les années 1970 pour voir s'effondrer les bases empiriques de la théorie appliquée de la modernisation, notamment le transfert de capitaux par l'entremise de banques de développement. Le premier coup fut porté par USAID (1973), par le biais de sa Spring Review (en 20 volumes). L'estocade arriva en 1980, sous la forme de plusieurs évaluations des banques de développement réalisées par différents bailleurs, y compris la Banque Mondiale et le BMZ. Les résultats de ces évaluations ont fait l'objet d'un résumé très convaincant, intitulé Undermining Rural Development with Cheap Credit (Adams et al. 1984). En 1965, bien avant l'écroulement de la théorie du transfert de capital, le BMZ demanda à l'institut de recherche où je travaillais, à Freiburg, de plancher sur l'établissement de coopératives d'épargne et de crédit au Nigeria, sur la base du modèle de Raiffeisen. Ce projet aurait permis de transférer en Afrique une institution née de manière totalement informelle après la famine de 1846-1847, reconnue légalement en 1889 et finalement couverte par la législation bancaire en 1934. Cette institution, à l'origine informelle et tournée vers la microfinance, administre aujourd'hui plus de 20 % des avoirs bancaires de l'Allemagne.

Au lieu de saisir cette chance de contribuer à la modernisation du Nigeria, où j'avais travaillé dans le cadre de ma thèse de doctorat, Industrial Labour and Cultural Change (Seibel 1968), je m'opposai à cette approche. Le Nigeria possédait déjà des associations indigènes d'épargnes et de crédits florissantes, dont étaient membres la quasi-totalité des adultes du pays (y compris la plupart des travailleurs que j'avais interviewés). N'était-il pas logique de développer ce réseau, au lieu de le remplacer ? Je ne savais pas dans quelle mesure de telles institutions existaient partout en Afrique et décidai, avec un collègue, de collecter toutes les études de cas que l'on pourrait trouver dans la littérature sur l'Afrique de l'Ouest (Seibel & Koll 1968). Ce travail fut financé par une bourse obtenue auprès du Conseil Allemand de la Recherche. L'étude, réalisée au Libéria, ne permit pas de réfuter la théorie de la modernisation mais montra cependant que même dans les villages les plus isolées du Libéria, les gens n'étaient ni trop pauvres ni trop incultes pour établir leurs propres groupes d'épargne et de crédit. Nos conclusions furent largement diffusées, notamment par le BIT, dans son journal Cooperative Information (en 3 langues), mais personne, à ma connaissance, n'essaya de les mettre en pratique. Malheureusement, je ne disposais pas encore à l'époque du terme clé qui allait apparaître lors de la World Conference on Microenterprises (Washington DC, 1988) : "finance informelle" (Seibel 1988).

Systèmes sociaux et réceptivité au changement

Les recherches effectuées au Libéria se révélèrent riches d'enseignements en aval, c'est-à-dire en dehors du champ d'investigation original. Je ne peux ici qu'en présenter un résumé. Lorsque je fis l'analyse des organisations traditionnelles du Libéria, il apparut qu'elles différaient d'une région à l'autre. A l'ouest du pays, on trouvait ce que j'appelai des coopératives indigènes bien structurées. A l'est dominaient des formes ad hoc et flexibles de coopération. Comme j'étais à l'époque impliqué dans une étude ethnographique du Libéria, je pus établir le lien entre régions et systèmes sociaux : les sociétés de l'ouest du pays étaient centralisées et hiérarchiques, celle de l'est décentralisées et segmentaires.

Ma contribution personnelle au projet ethnographique était une étude des Krahn, une ethnie originaire des forêts denses de l'est du pays, technologiquement peu avancée et sans spécialisation professionnelle. Les Krahn vivent d'une agriculture nomade qu'ils complètent par la chasse et la cueillette. Cinquante années plus tôt, les anthropologues les auraient qualifiés de société primitive. Pourtant, je fis chez eux une découverte étonnante et qui contredisait totalement ce que j'avais lu sur les sociétés préindustrielles : les Krahn insistent énormément sur la "réalisation" et la concurrence. Ils confient à certains individus des responsabilités importantes mais les leur retirent dès qu'ils estiment que d'autres pourraient mieux s'en acquitter. Ainsi, si l'on utilise le terme de McClelland (1961), on peut qualifier les Krahn de société compétitive, caractérisée par un système d'allocation des rôles et de récompense basé sur la réalisation et le succès individuel (Seibel 1974 ; Schroeder & Seibel 1974). Après réexamen des documents ethnographiques, il apparut que les ethnies de l'ouest du Libéria correspondaient au stéréotype de la société pré-industrielle, à savoir une société ascriptive et basée sur un système social hiérarchique et héréditaire, tandis que les sociétés de l'Est du pays étaient des sociétés compétitives primitives, comme j'eus le courage de les appeler (Seibel 1974). J'ajoute qu'elles étaient sans doute plus compétitives que beaucoup de sociétés modernes. Armé de cette connaissance nouvelle, je réexaminai mes recherches sur les travailleurs des usines d'Ibadan et de Lagos (Nigeria) où, à ma grande surprise, les Igbo, à l'origine une société très simple, avaient démontré une capacité à s'adapter et à gravir l'échelle sociale de loin supérieure à celle des Hausa,

qui disposaient eux de hiérarchies politiques, de technologies artisanales et d'organisations impressionnantes. Peu à peu, je découvris que les Krahn et les Igbo avaient en commun un système social compétitif et tourné vers la réussite, mais qu'ils avaient également tous deux été à l'origine d'une guerre civile dans leurs pays respectifs. Je consacrai une partie des dix années suivantes à étudier dans quelles circonstances des sociétés pré-industrielles, industrielles et des sous-système comme les organisations évoluent et deviennent des systèmes sociaux hiérarchiques ou compétitifs, des sociétés fermées ou ouvertes, et comment elles réussissent ou non à faire face à des situations problématiques (Seibel 1980).

Ayant réfuté une théorie conventionnelle, je décidai de tester la relation entre le système social et la réceptivité au changement. Pour cela, je choisis deux sociétés voisines des savanes du centre du Nigéria : les Igala, une société hiérarchique et ascriptive, et les Tiv, une ethnie segmentaire et tournée vers la réussite. Ces deux sociétés présentaient des différences importantes. Par manque de place, je ne mentionne ici qu'une seule de ces différences. Les Igala disposaient d'associations d'épargnes et de crédit bien structurées, hiérarchisées, mais totalement stagnantes. Malgré cela, ils étaient extrêmement opposés à tout changement. Les Tiv, eux, ne cessaient d'innover et d'expérimenter, adoptant au cas par cas les innovations jugées pertinentes, rejetant celles imposées sans raison (par exemple, dans le cadre de projets de développement) et développant ainsi des institutions financières nouvelles au service de leur économie (Marx, Moenikes & Seibel 1988).

En matière de développement, les bailleurs préfèrent adopter des approches et des meilleures pratiques faciles à reproduire et ont tendance à ignorer les différences entre les systèmes sociaux. Sur la base de mes études comparatives, je considère qu'il faut plutôt adopter de bonnes pratiques, que l'on adapte ensuite au système économique et social rencontré, et qui ne sont pas forcément des pratiques que l'on pourra reproduire ailleurs[2]. En Côte d'Ivoire, j'ai étudié les systèmes sociaux et les institutions financières non formelles de plusieurs grands groupes ethniques. Tout comme au Libéria et au Nigeria, ces systèmes varient énormément. Certains sont très hiérarchiques, d'autres très segmentaires ou, comme je les appellerais plus tard, fermés ou ouverts, et propose deux approches du développement différentes : le développement du haut vers le bas, dans les sociétés hiérarchiques et ascriptives ; le développement du bas vers le haut, dans les sociétés segmentaires et compétitives (Seibel et al 1987). À cet égard, un travail énorme doit encore être fait pour passer de la théorie à la pratique et ce non seulement dans le domaine de la finance rurale ou de la microfinance.

RÉUNIR THÉORIE ET PRATIQUE EN LIANT FINANCE FORMELLE ET INFORMELLE

Première tentative : moderniser la finance informelle

Une première proposition s'inspirant de la recherche académique fut faite. Elle mettait l'accent sur un développement venant de la base, fondé sur les systèmes indigènes et, plus spécifiquement, avait pour objectif de moderniser la finance informelle. Cette proposition allait à l'encontre de la théorie conventionnelle et paraissait donc très nouvelle. En fait, ce n'était qu'une redécouverte des propositions faites par l'ethnologue allemand Westermann (1935) au Togo en 1903/04, après sa découverte des groupes de crédits et d'épargne indigènes (sodyodyo). Depuis 1967, j'étais moi-même en faveur de cette solution et avais proposé une approche basée sur des mesures incitatives et destinée à assurer le mainstreaming de la finance informelle. Cette approche était basée sur les principes suivants : (a) amélioration des compétences en matière de gestion et des pratiques opérationnelles ; (b) transformation des associations de crédit et d'épargne rotatives et non-rotatives, des sociétés funéraires et des institutions collectant l'épargne en institutions financières réglementées disposant d'un fonds permanent destiné à financer des prêts ; (c) opportunités de modernisation, pour devenir une institution financière réglementée ; et (d) établissement de relations de collaboration avec les banques. La modernisation est progressive, volontaire, et peut être encouragée par diverses mesures incitatives, comme indiqué au Tableau 1.

Des réseaux d'institutions financières informelles pouvaient, en tant qu'organismes auto-organisés, fournir les incitants (Seibel 2001). La modernisation n'a cependant pas été l'approche qui s'est imposée.

[2] Le CGAP n'a que récemment adopté le terme "bonnes pratiques" au détriment de "meilleures pratiques".

Tableau 1 :
Mesures d'incitation à la modernisation progressive des IFI

Etape dans la modernisation	*Mesure d'incitation*
1. Inscription	Formation de base (comptabilité)
2. Reporting	Formation en gestion financière
3. Statut juridique	Services de consultance en matière de bonnes pratiques
4. Normes prudentielles	Echange de liquidités et refinancement
5. Supervision	Accréditation avec label de qualité

Deuxième tentative : le concept du "linkage banking" et la manière dont il a donné naissance au plus grand programme de microfinance rurale mis en œuvre par un pays en voie de développement

Les services officiels de l'aide au développement éprouvaient des difficultés à travailler avec des entités informelles privées mais Erhard Kropp, au GTZ, et Hans Mittendorf, à la FAO, tous deux impliqués dans le secteur de la banque de développement agricole, étaient fascinés par les possibilités existantes. Nos discussions nous ont permis d'avancer sur la voie d'une approche hybride, consistant à associer finance formelle et informelle, banques et groupes d'entraide. Bien que l'accent ait été mis sur l'établissement de liens plus étroits entre les deux types d'institution, l'approche incluait deux autres stratégies complémentaires : moderniser les IFIs et déclasser ou simplifier[3] les banques[4] (Seibel 1985). Même si l'approche du linkage banking était née en Afrique (Seibel & Marx 1987), le contexte politique de ce continent ne semblait pas adapté pour sa mise en œuvre.

L'événement qui a finalement attiré l'attention des décideurs politiques et des banques sur le linkage banking a été un séminaire tenu à Nanjing (Chine), en mai 1986, sur le "renforcement des services de crédit institutionnels destinés aux groupes à faibles revenus", organisé par l'APRACA, une association de banques agricoles et centrales de la région Asie-Pacifique. Lors de ce séminaire, la GTZ a présenté le modèle du linkage banking, en insistant sur les éléments suivants : utilisation de l'infrastructure financière formelle et informelle préexistante ; établissement de liens en matière de crédit, sur base de l'épargne, entre groupes d'entraide et banques ; ouverture par des groupes informels de comptes d'épargne et de crédit auprès des banques ; rôle des ONG en tant qu'intermédiaires sociaux et, dans un premier temps, financiers ; modèles flexibles de coopération entre groupes d'entraide ; ONG et banques en tant que partenaires d'affaires autonomes, chacun appliquant son propre taux d'intérêt de manière à générer la marge nécessaire pour couvrir les coûts de transaction. Lors de sa sixième Assemblée Générale, tenue à Katmandou en décembre 1986, l'APRACA a fait de Linking Banks and Self-Help Groups son principal programme et a d'ailleurs reçu l'appui de la GTZ, par le biais d'un projet sectoriel d'une durée de 10 ans. À partir de 1988, la GTZ a également soutenu des projets bilatéraux en Indonésie, aux Philippines et en Thaïlande, sur la base d'études de faisabilité réalisées par Seibel (Kropp et al. 1989). Pour garantir la solidité du pont à construire entre recherche et pratique, je pris congé de l'université de Cologne pour rejoindre la GTZ et développer le premier projet de linkage banking en Indonésie, avec la collaboration de la banque centrale, la banque agricole gouvernementale Bank Rakyat Indonesia et Bina Swadaya, une importante ONG qui avait représenté l'Indonésie à Nanjing. Après une phase pilote de deux ans et demi, 1.600 groupes d'entraides, 16 agences bancaires et 15 ONG avaient établi des relations de collaboration commerciale (Seibel & Parhusip, 1992). En 1998, environ 800 banques rurales et 16.000 groupes d'entraide étaient impliqués. Plusieurs thèses doctorales ont été consacrées à ce projet (Holloh 1998 ; Maurer 1999 ; Steinwand 2001).

[3] Erronément transformé par certains en "réduire l'échelle de", qui ne rend pas les aspects qualitatifs de "simplifier".

[4] Beaucoup plus tard, le concept de "simplification" m'a fait découvrir un nouveau champ de recherche appliquée, la réforme de la banque de développement agricole (Seibel, Giehler & Karduck 2005).

C'est en Inde que le linkage banking a connu son plus grand succès. La NABARD (Banque Nationale pour l'Agriculture et le Développement Rural) y a construit ce qui est aujourd'hui le programme de microfinance rurale le plus important que l'on puisse trouver dans les pays en voie de développement et celui qui connaît la croissance la plus rapide. Le contexte est complexe et ce programme a des origines profondes, qui dépassent les simples travaux d'un chercheur, l'organisation d'une conférence qui déclenche un processus et une expérience pilote en Indonésie. Rien ne se serait concrétisé si le terrain n'avait pas été bien préparé.

Depuis les années 50, l'échec qu'a connu le développement rural en Inde a été attribué au manque de biens de production et de crédits. Des mesures politiques majeures ont été prises pour remédier à cette situation, notamment la nationalisation des banques privées en 1969, l'expansion de leurs réseaux d'agences dans les zones rurales, la mise en place de prêts sectoriels prioritaires et la création de Banques Rurales Régionales (BRR). Ces mesures ont permis aux paysans disposant de revenus moyens d'accéder aux circuits commerciaux et bancaires mais n'ont eu aucun impact sur les sans-terre, les microentrepreneurs, les journaliers et les femmes analphabètes, comme l'a prouvé une étude de la Reserve Bank of India (RBI) en 1981. En réalité, le crédit bon marché avait même ralenti et limité le développement rural.

En 1983, l'unité recherche de la NABARD analysait les données recueillies dans le cadre de la All-India Debt and Investment Survey et concluait que l'Inde, bien que disposant d'infrastructures financières rurales plus développées que beaucoup d'autres pays en voie de développement, n'était pas parvenue à réaliser ses objectifs de développement. La question était donc : comment expliquer cette faillite du système ? La NABARD, grâce à plusieurs études, découvrit que les procédures des banques rurales étaient trop complexes et coûteuses, que mettre exclusivement l'accent sur les prêts destinés aux activités de production était une erreur, que les pauvres étaient capables d'épargner mais n'avaient nulle part où déposer leur épargne, que les coûts de transaction étaient prohibitifs et, enfin, que les produits financiers n'étaient pas adaptés. Elle en conclut que les programmes destinés aux populations pauvres devaient être axés sur l'épargne plutôt que le crédit et qu'il fallait donner aux populations concernées la possibilité d'intervenir dans leur conception. Plusieurs années furent alors consacrées à la recherche de nouveaux partenaires, de nouveaux systèmes de distribution et de nouveaux produits financiers. L'un des partenaires choisis fut MYRADA, une ONG du sud du pays dont la recherche-action sur les groupes de gestion de crédit fut financée de 1985 à 1988 par la NABARD et l'ACDI. La collaboration était basée sur un paradigme nouveau, "l'épargne d'abord", considéré par la NABARD comme établissant une rupture avec le monde du microcrédit. Trois options distinctes mais basées sur la mobilisation de l'épargne rurale par des groupes furent envisagées : subventions de contrepartie, prêts à taux zéro de contrepartie ou prêts avec intérêt. L'objectif étant de trouver une solution durable, la NABARD opta pour la troisième option.

Au niveau international, 1983 fut une année charnière, qui vit de nombreux pays adopter une approche nouvelle en matière de finance rurale. En 1985, la FAO organisait à Rome la Consultation SACRED III, où on discuta du rôle potentiel des ONG et des groupes d'entraide, ainsi que des liens pouvant être établis avec les banques. L'APRACA (Quiñones) présenta une proposition d'études de faisabilité, la FAO (Mittendorf) soumit la proposition au BMZ (Osner) et la GTZ (Kropp) prit le relais. En 1986, l'APRACA décidait de lancer un programme consacré aux activités bancaires des groupes d'entraide.

La NABARD avait participé à tous ces événements et invité les institutions membres de l'APRACA à Bombay en février 1987 pour faire avancer la cause de la finance informelle, encore insuffisamment reconnue en Inde à l'époque. Lors de cet atelier, les membres indiens de l'APRACA décidaient que, "conformément à une recommandation faite par l'APRACA", une task force et un groupe d'étude dirigés par la NABARD seraient chargés de réaliser une étude de terrain portant sur les groupes d'entraide et leurs activités d'épargne et de crédit.

L'étude fut réalisée en 1987 et publiée en 1989. Elle montra que les groupes insistaient sur la notion d'entraide, étaient en majorité (mais pas systématiquement) homogènes en matière d'activité et de caste, disposaient d'un fonds commun alimenté par de très petits apports d'épargne ou d'intérêts, et prêtaient à leurs membres, pour des périodes allant de 1 à 3 mois, à un taux mensuel oscillant entre 2 et 3%. Le taux de remboursement de ces prêts était excellent et leur impact limité mais sensible, allant de l'aide d'urgence à la résolution de cas de servitude pour dettes. L'accès au crédit formel était virtuellement non existant. Il apparaissait également que les ONG "avaient joué un rôle clé en

organisant les pauvres des régions rurales en groupes d'entraide et en promouvant ensuite le bon fonctionnement de ceux-ci". Étant donné la faiblesse des ressources pouvant être générées par l'épargne interne et l'établissement, d'autant plus notables parce que rares, "de liens effectifs de crédit entre groupes cibles et banques", l'équipe "jugea pertinent de réfléchir au développement de modèles flexibles de mise en relation, adaptés aux différentes situations" et de se demander "quels types de projets pilotes ou de recherche-action devaient être mis en œuvre pour faire apparaître de tels modèles" (NABARD 1989).

Après réexamen de l'état de la finance rurale dans le pays en 1989, il apparut que la plupart des 196 Banques Rurales Régionales (BRR) étaient déficitaires et ne représentaient donc pas une solution viable. Ceci donna lieu à une discussion au parlement sur l'éventuelle création d'une Grameen Bank, inspirée du modèle existant au Bangladesh, et qui serait donc une nouvelle structure bancaire nationale. Se basant sur ses propres études et sur l'expérience de l'APRACA en matière de linkage banking, la NABARD proposa elle une approche différente, qui consistait à utiliser l'infrastructure existante des banques et des organisations sociales, mais en axant la logique sur l'épargne plutôt que le crédit et en utilisant les ressources des banques plutôt que des bailleurs pour financer les activités de crédit.

Entre 1989 et 1991, un dialogue politique entre la NABARD et la Banque Centrale (RBI) permit de préparer un projet pilote destiner à établir des liens entre groupes informels et banques. Les lignes directrices du projet indonésien, adaptées au contexte indien, se révélèrent utiles. En juillet 2001, la RBI envoyait une circulaire aux banques commerciales pour leur recommander de participer activement à un projet pilote associant des groupes d'entraide et des banques, refinancé par la NABARD. Les groupes éligibles pouvaient être formellement enregistrés ou non, devaient compter entre 10 et 25 membres, exister depuis au moins six mois et avoir mobilisé leur propre épargne.

Le projet pilote fut lancé en 1992. Au terme de la phase pilote, en mars 1996, près de 5000 groupes d'entraides (80.000 membres) avait établi des liens de crédit avec 95 unités bancaires. Le programme s'était révélé particulièrement adapté aux femmes pauvres et très pauvres, particulièrement dans les régions difficiles d'accès et disposant de ressources limitées. Les niveaux de revenu avaient augmenté ; même les plus pauvres parvenaient à épargner et leur niveau d'épargne avait augmenté proportionnellement à l'évolution de leurs revenus. Les coûts de transaction des banques et des membres des groupes d'entraide avaient diminué. Le taux de remboursement était proche de 100 %, à comparer avec un taux moyen de 50-60 % dans le crédit agricole. La NABARD, comparant le modèle du linkage à celui de la Grameen Bank, conclut également "qu'il était plus durable et davantage adapté au contexte indien, caractérisé par un vaste réseau d'agences bancaires rurales […] et par des groupes d'entraide qui fonctionnent de manière indépendante et attendent d'être mis en relation avec le système bancaire" (Nanda 1995).

Suite à ces conclusions, la NABARD décida d'étendre le programme au niveau national. Un fonds spécial fut créé et un programme ambitieux de renforcement des capacités des ONG et OG lancé. En 1998, la NABARD établissait le Micro Credit Innovations Department (MCID), une unité chargée de gérer la mise en oeuvre du programme et de concrétiser la grande vision de la NABARD : un million de groupes d'entraide, représentant 100 millions de pauvres dans les zones rurales, mis en relation avec les circuits bancaires et de crédit à l'horizon 2008. Depuis 1998, le gouvernement national a réaffirmé dans ses déclarations budgétaires son engagement en matière de refinancement. Les activités destinées à étendre le programme et renforcer les capacités des partenaires se sont poursuivies à un rythme accéléré. En mars 2005, 1,6 millions de groupes d'épargne étaient impliqués, représentant 24 millions de membres et couvrant plus de 120 millions de personnes issues des couches les plus modestes de la population. Plus de 3000 institutions gouvernementales et non-gouvernementales avaient participé à la création des groupes et à leur mise en relation avec 35.000 unités bancaires (chiffres cumulés).

Contrairement aux programmes de développement de nombreux autres pays, l'approche adoptée en Inde appartient totalement aux agences et organisations indiennes et tire son énergie du sentiment de responsabilité qu'éprouvent les différents acteurs institutionnels, depuis le groupe d'entraide individuelle jusqu'à la NABARD et la RBI, en passant par les fédérations de groupe d'entraide. La GTZ et la DDC ont contribué au programme mais n'ont pas été impliquées dans sa gestion. Le financement des activités de crédit s'est fait sur la base de l'épargne réunie par les membres des groupes d'entraide, des bénéfices accumulés par les groupes, des fonds propres des banques et du refinancement assuré par la NABARD. J'ai personnellement accompagné ce programme à la fois en

tant que chercheur et praticien. Ainsi, j'ai participé en 1994 à la planification des activités d'extension au niveau national du projet pilote, en 2001 à une révision du programme, en 2002 à une étude des coûts des transactions bancaires, en 2004 à une étude des coûts de transactions au sein des groupes d'entraide, et en 2005 à une étude de l'histoire et de l'évolution de ces groupes. J'envisage de me lancer dans une étude consacrée aux fédérations de groupes d'entraide qui sont allées au bout de la logique et devenues des institutions financières formelles.

Je conclus de tout ceci qu'il faut bien plus que quelques publications pour passer de la théorie à la pratique et concrétiser les conclusions d'un projet de recherche. Il faut avant tout croire en une idée et persévérer. Peut-être faut-il d'ailleurs se lancer dans une voie précise à un moment où personne ne s'y intéresse. Il faut également pouvoir compter sur des organisations de développement qui porteront sur le terrain le flambeau du chercheur. Enfin, il faut être prêt à régulièrement changer de rôle et porter, tour à tour, la casquette de chercheur et de praticien.

Bibliographie

Adams, D.W., D.H. Graham et J.D. Von Pischke, 1984 : Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder, Westview Press.

AEF : Document de Travails, http://www.uni-koeln.de/ew-fak/aef/

APRACA, 1986 : Report on the TCDC Workshop on Strengthening Institutional Credit Services to Low-Income Groups. Nanjing, China, Mai 1986. APRACA Report No. 18, Bangkok.

Broom, L., et Selznick, P. : Sociology. New York, Harper & Row.

Ghate, P., 1992 : Informal Finance. Manila, Asian Development Bank & OUP.

Dave, H. R., et Seibel, H.D., 2002 : Commercial Aspects of Self-Help-Group Banking in India: A Study of Bank Transaction Costs. Mumbai, NABARD; AEF 2002-7.

Holloh, D., 1998 : Microfinance in Indonesia: Between State, Market and Self-Organization. Hamburg, LIT.

Karduck, S., et Seibel, H.D., 2004 : Transaction Costs of Self-Help Groups in NABARD's SHG Banking Program: a Study in Karnataka State. NABARD, Mumby, and GTZ, Eschborn & New Delhi.

Kropp, E., et de Jesus, Clar, eds., 1996 : Linkage Banking Asia. APRACA Publications, Bangkok.

Kropp, E., Marx, M.TH., Pramod, B., Quiñones, B.R. et Seibel, H.D., 1989 : Linking Self-help Groups and Banks in Developing Countries. Eschborn, GTZ, & Bangkok, APRACA.

Kropp, E., et Quiñones Jr., B.R., eds., 1992 : Financial System Development in Support of People's Economy. APRACA Publications, Bangkok.

Levy, Marion J., Jr., 1966 : Modernization and the Structure of Societies. Princeton, PUP.

Parsons, T., 1966 : Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

Marx, M.T., Moenikes, V. et Seibel, H.D., 1988 : Soziokulturelle Faktoren der Entwicklung in afrikanischen Gesellschaften. Saabruecken, Breitenbach.

Maurer, K., 1999 : Finanzintermediation an der Schnittstelle von formellem und informellem Finanzsektor: Erfahrungen mit dem *Linking*-Ansatz in Indonesien. Frankfurt, Peter Lang.

McClelland, D. C., 1961 : The Achieving Society. Princeton, D. Van Nostrand.

NABARD, 1989 : Studies on Self-Help Groups of The Rural Poor. Bombay, NABARD.

Nanda, Y.C., 1995: Country Report India. APRACA-GTZ Regional Workshop on the Linkage Program. APRACA, Bangkok.

Popper, K.R., 1935/1959 : Logik der Forschung/ The Logic of Scientific Discovery. Vienna, Julius Springer Verlag/Londres, Hutchinson.

Schroeder, G., et Seibel, H.D., 1974 : Ethnographic Survey of Southeastern Liberia: The Liberian Kran and the Sapo. Liberian Studies Monograph Series No. 3, University of Delaware, Newark, Delaware.

Seibel, H.D., 1967 : Labour Co-operatives among the MaNo. Liberian Studies Vol. 1 No. 1: 47-60; Arbeitsgenossenschaften bei den Mano in Liberia, Sonderbeilage Afrika heute 1968/10.

Seibel, H.D., 1968 : Industriearbeit und Kulturwandel in Nigeria. Cologne & Opladen, Westdeutscher Verlag.

Seibel, H.D., 1970 : Indigenous Economic Cooperation and its Developmental Function in Liberia. Cooperative Information (ILO, Geneva) 3/1970, (p. 7-53) (also in French and Spanish).

Seibel, H.D., 1974 : The Dynamics of Achievement. Indianapolis & New York, Bobbs-Merrill.

Seibel, H.D., 1980 : Struktur und Entwicklung der Gesellschaft. Stuttgart, Kohlhammer.

Seibel, H.D., 1985 : Saving for Development. A Linkage Model for Informal and Formal Financial Markets. Quarterly Journal of International Agriculture, 24/4, (p. 390-398).

Seibel, H.D., et al., 1987: Ländliche Entwicklung als Austauschprozess: Einheimische Sozialsysteme, staatliche Entwicklungsstrukturen und informelle Finanzinstitutionen in der Republik Elfenbeinküste. Saarbruecken, Breitenbach.

Seibel, H.D., 1988 : Financial Innovations for Microenterprises: Linking Informal and Formal Financial Institutions in Africa and Asia. World Conference on Microenterprises. Washington DC, La Banque Mondiale.

Seibel, H.D., 1992 : Self-Help Groups as Financial Intermediaries: A Training Manual for Self-Help Groups, Banks and NGOs. Saarbrücken, Verlag für Entwicklungspolitik.

Seibel, H.D., 1996 : Financial Systems Development and Microfinance: Viable Institutions, Appropriate Strategies and Sustainable Financial Services for the Microeconomy. GTZ, Eschborn, & Rossdorf, TZ-Verlag.

Seibel, H.D., 1997 : Upgrading, Downgrading. Innovating, Linking: Microfinance Development Strategies. Economics and Sociology Occasional Paper 2371. Columbus, Ohio, Rural Finance Program, OSU; AEF 1997-6.

Seibel, H.D., 2001 : Mainstreaming Informal Financial Institutions. Journal of Developmental Entrepreneurship 6/1:83-95; AEF 2001-6.

Seibel, H.D., 2002 : SHG Banking–A Financial Technology for Very Poor Microentrepreneur in India. Savings & Development 26/2, (p. 132-150), AEF.

Seibel, H.D., 2003 : History Matters in Microfinance. Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development, 14/2, (p. 10-12).

Seibel, H.D., 2005 : The Evolution of SHG Banking in India. AEF 2005-9.

Seibel, H.D., et Damachi, U.G., 1982 : Self-Help Organizations: Guidelines and Case Studies for Development Planners and Field Workers. Bonn, Friedrich Ebert Foundation.

Seibel, H.D., Giehler, T. et Karduck, S., 2005 : Reforming Agricultural Development Banks. AEF 2005-7.

Seibel, H.D., et Koll, M., 1968 : Einheimische Genossenschaften in Afrika. Düsseldorf, Bertelsmann Universitätsverlag.

Seibel, H.D., et M. Th. Marx, 1987 : Dual Financial Markets in Africa: Case Studies of Linkages between Informal and Formal Financial Institutions. Saarbrücken, Breitenbach.

Seibel, H.D., et Massing, A., 1974 : Traditional Organizations and Economic Development: Studies of Indigenous Cooperatives in Liberia. New York, Praeger.

Seibel, H.D., et Parhusip, U., 1992 : Linking Formal and Informal Finance: an Indonesian Example. Pp. 283-292 in: - D. W. Adams & D.A. Fitchett, eds., Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder CO, Westview.

Seibel, H.D., et Schrader, H., 1999: Dhikuti Revisited: From RoSCA to Finance Company. Savings and Development 33/1, (p. 47-55).

Steinwand, Dirk, 2001 : The Alchemy of Microfinance. VWF, Berlin.

Toffler, A., 1970 : Future Shock. Random House, New York.

USAID, 1973 : Spring Review of Small Farmer Credit. Washington DC, USAID.

Westermann, D., 1935 : Die Glidyi-Ewe in Togo. Züge aus ihrem Gesellschaftsleben. Berlin.