

Sommet mondial de la finance sociale et solidaire/World Social Finance Summit/
Conferencia Mundial de Financiacon Social y Solidaria

Pour un réseau mondial de la finance solidaire

INAISE/Caisse d'économie solidaire Desjardins

Québec / 5-6 juin 2008

Financiarisation et dynamique d'alternatives solidaires¹

Jean-Michel Servet

Professeur IHEID Genève

Jean-Michel.Servet@graduateinstitute.ch

VersDEF2008.06d

Comprendre la constitution de pratiques financières en alternatives nécessite au préalable de répondre à deux questions pendantes. Comment reconnaître aujourd'hui une alternative dans le domaine financier et comment travailler à une transformation des dynamiques financières en cours dans le sens d'un développement social et humain ?

Une alternative peut être comprise comme une réaction par rapport à une situation donnée, ou, à l'encontre de celle-ci, comme une initiative de déviation volontaire de l'évolution ou des transformations en cours. Elle se positionne donc en opposition à un passé encore présent ou en tant qu'initiative anticipant le futur lui-même déjà présent. Elle entreprend ainsi de jouer le rôle de révélateur ou d'accoucheur d'avenir. Une alternative pour devenir possible, autrement dit pour se réaliser en étant efficace, dépasse le niveau réactif critique et d'opposition pour devenir un compromis situé dans une perspective de changement global à plus long terme. Il ne servirait à rien de rêver d'un avenir sans se doter des moyens d'y parvenir. Il existe en quelque sorte deux termes différents qu'il convient d'articuler : la direction générale du projet

¹ Ce texte reprend certains éléments de la conclusion d'un ouvrage en cours de rédaction intitulé *La financiarisation généralisée* (Epilogue: un nécessaire retournement). Il développe ici principalement des éléments relatifs à l'offre de services financiers, en référence principalement à des pays dits "en développement".

qui fixe des objectifs à atteindre et exprime des désirs de changements forts et le compromis nécessaire pour tendre dans la direction souhaitée. En cela, un compromis n'est pas une résignation.

Pour être acceptée, une alternative doit apparaître comme légitime. À cette fin, ses artisans la légitimeront en s'appuyant sur certains éléments pensés comme positifs dans le passé. Ceux-ci sont opposés aux dimensions vécues comme négatives du présent. Ainsi sont liés passé, présent et futur en construction. Toutefois produire des alternatives n'est pas seulement une expérience pratique. Une part essentielle d'une innovation alternative se trouve dans l'identification et la clarification des changements en cours et nécessaires pour accélérer les processus de transformation, en particulier par création de cadres légaux et réglementaires adéquats mais aussi par production d'outils théoriques. Les théories et leurs concepts créent les conditions d'un nouveau regard dont l'hégémonie est nécessaire pour qu'il devienne sens commun. C'est en cela que des initiatives qui peuvent apparaître *a priori* quantitativement insignifiantes sont dans une situation donnée qualitativement essentielles pour produire et accélérer les transformations et les orienter en étant guidée par un nouveau système de valeurs.

Nous ne pensons donc pas ici les alternatives aux formes dominantes actuelles de la financiarisation comme une rupture plus ou moins brutale, comme un refus ou comme une rébellion. Cet imaginaire peut être un moment nécessaire pour identifier des problèmes et rechercher des solutions. Mais la critique seule a toute chance de laisser l'alternative à l'état de rêve. Nous abordons donc les alternatives comme autant de potentialités réelles de retournement et de dépassement de formes financières dominantes actuelles. Ces alternatives sont non seulement possibles par rapport au *passé présent*, mais elles sont aussi nécessaires en tant que *futur déjà présent*. Il convient à chaque génération au sens propre de découvrir les moyens d'un développement solidaire et de fixer les jalons en vue de sa généralisation tant au niveau des pratiques que des idées communes.

Pour être efficaces, ces alternatives doivent établir des liens de nature diverse entre les différents échelons, allant du local au global et du global au local selon un mécanisme de subsidiarité ascendante et descendante. Elles agissent plus ou moins fortement en tant que pratiques solidaires à certains des niveaux de la financiarisation, par choix ou par nécessité. L'existence de réseaux en économie sociale et solidaire et la diversité des modes d'engagement doit précisément permettre de développer les liens entre les différents échelons

et niveaux et d'apprendre des expériences des uns et des autres, en dépassant par reproduction les spécificités de chacune d'elle et de chaque contexte, afin d'accélérer de façon globale les dépassements et les retournements possibles. La financiarisation généralisée, une des expressions essentielles de la globalisation contemporaine est, de ce point de vue, une opportunité permettant ces échanges. Toutefois, compte tenu du poids du néo-libéralisme dans l'essor de la globalisation et des formes contemporaines négatives de la financiarisation qui y sont liées, il importe de penser et d'affirmer publiquement la différence entre les interdépendances produites mécaniquement par les marchés et les interdépendances positives volontairement construites à travers des projets solidaires. Cette revendication et cette reconnaissance d'une spécificité des engagements solidaires participent de la construction même des alternatives dans une situation où la globalisation à travers les mécanismes marchands qui la supportent est présentée comme nécessité à laquelle nul ne saurait raisonnablement s'opposer. Cette idéologie confond la globalisation en général et certaines formes particulières de celle-ci. En particulier sont masqués dans ce type de discours les mécanismes conduisant à une explosion des inégalités entre groupes sociaux et entre territoires. Les formes contemporaines dominantes de la financiarisation en sont le véhicule. Une démarche solidaire ne peut que s'opposer à ce type de construction contraire à un développement social et humain.

Dans un premier temps, afin de comprendre les alternatives possibles nous devons dresser un diagnostic de la financiarisation contemporaine. Dans un deuxième temps, nous soulignerons les limites du microcrédit, qui aujourd'hui est la réponse aux besoins par les populations de services financiers fortement médiatisée et largement privilégiée par les autorités publiques. Enfin, dans un troisième temps, nous situerons un certain nombre d'alternatives susceptibles de produire des réponses solidaires.

Un diagnostic de financiarisation généralisée

Si l'on accepte le diagnostic d'une financiarisation qui immerge l'ensemble des sociétés et des territoires, un dépassement de la financiarisation contemporaine apparaît de plus en plus

comme étant nécessaire. Résumons ici brièvement les caractéristiques de la financiarisation pour comprendre ses différents niveaux et formes sur lesquels il est tout à la fois possible et nécessaire d'agir.

La financiarisation ne s'abat pas sur des sociétés qui la subiraient *nolens volens*, victimes à leur corps défendant d'un processus étranger à leur propre développement, au sens d'une expansion et d'une évolution. La financiarisation contemporaine émerge de la base même des sociétés dans les actes les plus quotidiens des activités de production, d'échange et de financement pour en faire un élément quasi organique de leur fonctionnement. Cette financiarisation explique le besoin, considérablement accru pour les contemporains, d'accès aux et d'usages des services financiers. Cette financiarisation justifie le succès de la microfinance et ses potentialités considérables de développement. Une approche solidaire des relations économiques et financières rend donc indispensable non pas comme on pourrait être tenté de le proposer un recul de la financiarisation mais sa transformation à travers une expansion de l'offre de services financiers, sa diversification et des innovations pour répondre autrement à des besoins devenus fondamentaux.

Comment comprendre les fondements premiers de la financiarisation sur lequel l'ensemble du processus s'appuie ? [*schéma général de la financiarisation avec ses trois niveaux*] Ces fondements résident dans l'extension considérable de la monétarisation, du fait d'une marchandisation des conditions même de reproduction des ménages et des micro-entreprises. La financiarisation naît de l'intermédiation des paiements, d'où une nécessité de plus en plus forte partout d'un accès à des services bancaires ou assimilés. Le *mobile banking*, les règlements par téléphone portable, constitue un des plus récents avatars de cette intermédiation croissante des paiements. La financiarisation se fait par l'institutionnalisation de l'épargne, en particulier de sa fraction servant à la protection sociale. Elle se fait par le recours indispensable à des crédits pour entreprendre des activités génératrices de revenus, mais aussi permettant de gérer dans le temps ressources et dépenses. Grâce aux décloisonnements des opérations financières, cette monétarisation et cette intermédiation offrent les conditions de transformations financières. Cette révolution qui interconnecte l'ensemble des activités financières et qui convertit certaines institutions de l'industrie, des transports ou du commerce en acteurs des marchés financiers permet à travers la création de nouveaux instruments et titres financiers une hypertrophie de la sphère financière par rapport aux activités dites « réelles » de production et d'échange. En retour, cette évolution des

systemes financiers, qui n'aurait pas été possible sans une démission des autorités politiques de leur rôle historique de contrôle de la finance, met à la disposition des sociétés contemporaines des fonds considérables qui alimentent les systemes de paiement, de prêt, de protection et de couvertures des risques et des transferts. Cette financiarisation accélérée nourrit ainsi de vastes mouvements spéculatifs. Loin d'équilibrer les offres et les demandes réelles, qui de plus en plus prennent la forme de titres financiers, ils sont à l'origine de déséquilibres fondamentaux. Mais surtout, via les taux d'intérêt et les plus values spéculatives, cette financiarisation permet un immense transfert de ressources entre secteurs d'activités, entre pays (du « Sud » vers le « Nord ») et au sein de chaque pays et régions entre les différentes catégories de la population. Cette logique fait que tout est pensé à partir d'une logique d'accumulation du capital. Tout devient un coût pour le capital, en particulier le travail et l'exploitation de la nature. L'appréciation des profits est représentée comme une richesse créée alors que la rémunération du travail devient à l'inverse une perte. La financiarisation est ainsi devenue un véhicule essentiel d'accroissement des inégalités en particulier entre la rémunération du travail et celle du capital, entre les fractions les plus riches de la population dont le solde crédit-débit est positif et les plus pauvres qui subissent cette ponction financière. Un ménage pauvre qui n'emprunte pas subit de façon indirecte des taux d'intérêt négatifs, puisqu'il achète des biens et services dont la production par les entreprises s'est généralement faite en recourant au crédit. Les produits qu'il achète incluent le coût de ces crédits. La financiarisation constitue donc le moyen d'un gigantesque drainage de ressources entre territoires et entre groupes sociaux.

Toutefois la financiarisation ne se réduit pas à ce processus économique. Elle n'est pas seulement un cadre juridique et un arrangement institutionnel que l'on pourrait aisément changer, par exemple en introduisant des taxations contre ce qui en constituerait seulement des formes d'abus. La financiarisation ne peut pas être réduite à l'état d'excès d'un système, une sorte de boursouflure que des crises récurrentes résorberaient. Comprendre ainsi la financiarisation serait tout aussi erroné que de limiter les problèmes environnementaux contemporains aux seuls effets polluants supposés solubles par de nouvelles techniques, économes en énergie et non polluantes, et par un marché des droits à polluer. En matière de développement d'un point de vue écologique, il convient d'intégrer la production et le fonctionnement global du système et les interactions entre toutes les activités humaines. Il en va de même dans le domaine financier. Doivent être inclus les actes les plus courantes de la vie quotidienne et plus généralement les modes de mise en relation des groupes humains et les

explosions des inégalités propices à des désirs mimétiques de consommation.

La financiarisation constitue le poumon du système à travers le processus de transformation qui interconnecte les différents flux et nourrit les spéculations. Le système économique lui-même est devenu une immense machine financière et spéculative. En paraphrasant un auteur connu, il est possible de parler de la financiarisation comme d'un « stade suprême du capitalisme ». La financiarisation a une dimension culturelle car la finance légitime toutes les destructions des modes de vie au nom des diverses formes d'accumulation du capital qu'elle permet. La finance donne aujourd'hui identité aux personnes et aux groupes sociaux. Elle les valorise et les dévalorise à un rythme dont l'intensité n'a sans doute jamais été atteinte jusqu'ici par les sociétés humaines. Ni avec une telle expansion car la finance tend à englober la plupart des activités humaines qui ne deviennent légitimes que si elles sont rentables pour le capital.

Comment caractériser une alternative solidaire ?

Mais il existe des résistances à ce processus. Elles peuvent fonder des mouvements alternatifs. Toutefois, compte tenu des articulations entre les processus de monétarisation, d'intermédiation et de transformation, il est difficile d'imaginer ces alternatives comme une rupture mettant à bas brutalement les châteaux de cartes financiers sans engendrer par une déconnection et des reclouonnements une désorganisation profonde des systèmes d'échange et de production dont le coût collectif serait considérable. Certes une crise pourrait en être le maître d'œuvre, par mutation d'une perturbation financière en une récession affectant les productions, les investissements, les emplois et les revenus et rendant nécessaire une réorganisation des systèmes de production, d'échange et de financement. Une erreur serait d'imaginer qu'il suffit d'attendre l'effondrement du système pour voir émerger spontanément des alternatives salvatrices. Une démarche volontariste s'impose. Celle-ci doit se faire aux différents niveaux de la financiarisation qui ont été relevés et aux différents échelons des sociétés.

Toutefois, une question se pose immédiatement pour donner un sens à cet engagement pour un changement : comment caractériser une démarche solidaire en finance ? Trois conditions d'existence de l'économie solidaire peuvent en donner une définition.

La première condition, puisque l'on parle d'économie, est que l'activité ait une dimension économique (en l'occurrence financière) par la production d'un service, qui peut être de crédit et d'épargne, mais aussi de transfert, de protection sociale, d'assurance ou de garantie. Nous reviendrons sur cette nécessaire diversification de l'offre. Il y a prestation d'un service dont le coût est couvert en totalité ou en partie par ses usagers. L'évaluation de ce coût d'un point de vue collectif (tout comme d'ailleurs de la richesse créée par la dépense) ne se réduit toutefois pas aux seules valorisation et dévalorisation des flux imputés par le marché.

La deuxième condition est que le prix du service offert à son utilisateur final ne soit pas déterminé par une simple imputation des coûts de fonctionnement telle que la mécanique des marchés les additionne. Jouent pour cela des mécanismes correctifs de péréquation des coûts et de partage des revenus. La contribution au financement du service offert, ou la rémunération du capital prêté, intègre, à travers la reconnaissance de capacités contributives différentes et l'imputation de coûts cachés par les mécanismes marchands d'affectation des ressources, différents niveaux de solidarité. Ils peuvent se situer entre territoires et au sein de ceux-ci, entre sexes, entre groupes d'âge, avec les générations futures, dans le partage des risques et des richesses entre groupes sociaux, etc. Autrement dit cette solidarité a pour objectif un développement socialement durable et écologiquement soutenable.

La troisième condition est que les usagers, bénéficiaires ou clients ne soient pas de simples consommateurs passifs des services financiers auxquels ils ou elles ont usage. L'acte économique, au-delà de sa dimension utile à celui ou celle qui dispose de ce service ou qui l'offre aux autres, est une contribution citoyenne, un engagement, une participation des clients, bénéficiaires, coopérateurs ou usagers ; leur désignation peut varier selon le statut même des institutions produisant ces relations de solidarité et le type de liens financiers. On constate bien évidemment des degrés très variables d'engagements. Tout ici est question de degré, et la durée et le niveau de l'engagement dans le processus de production et d'utilisation du service peuvent varier. La solidarité n'apparaît souvent qu'à un moment de la production ou de l'accès au service financier. Mais c'est ce moment de la chaîne de production du service ou du produit, qui est essentiel. Ce moment peut être retenu pour apprécier la solidarité, son

intensité et ses formes spécifiques. Il est possible d'établir ici un parallèle avec le commerce équitable. Il est invraisemblable que l'ensemble de la chaîne depuis la production jusqu'à la distribution relève de l'économie solidaire. Sauf cas exceptionnels, une institution de microfinance ne peut être totalement identifiée au champ de l'économie solidaire pour chacune de ses interventions et au sein de chaque phase de celles-ci. Néanmoins, certaines dimensions ou étapes qui animent la dynamique d'inclusion financière par la finance de proximité et la finance solidaire peuvent répondre aux caractéristiques d'une contribution effective à l'économie solidaire.

Les limites de la réponse à la financiarisation par le microcrédit dans une perspective solidaire

Si l'on admet l'hypothèse d'une généralisation et d'une extension de la financiarisation, il est aujourd'hui impératif que les institutions financières répondent aux besoins croissants de services financiers en les adaptant aux besoins des importantes fractions de la populations financièrement exclues. La financiarisation produit des incapacités dans l'accès et dans l'usage, et par conséquent des innovations sont nécessaires. Une démarche solidaire est vitale pour engager, dans le sens d'un développement social et humain, durable et soutenable, une réflexion sur les raisons et les moyens d'y faire face.

Depuis le milieu des années 1990, le microcrédit est apparu à beaucoup comme une recette miracle et en soi solidaire pour répondre aux besoins engendrés par la financiarisation. Cette croyance a déformé l'offre de services financiers notamment en se situant plus du côté des offres et des intérêts des institutions que des demandes et surtout des besoins de leurs clients. Comme les populations des pays en développement subissent généralement une très forte carence dans l'accès aux services financiers, l'offre y trouve facilement des débouchés. Toutefois, en l'absence d'études précises, tant des besoins que de l'impact et des effets des services financiers, rien ne prouve que l'offre actuelle soit la mieux adaptée aux besoins des

populations, tant d'un point de vue individuel que collectif². Il convient pour penser l'adaptation de distinguer le besoin vécu à micro-échelle, de celui d'une contribution au développement économique et social dans une approche à macro-échelle. Pour que le micro-crédit par exemple, service financier privilégié par nombre d'institutions de microfinance, contribue efficacement à une dynamique de développement, au sens minimal d'un accroissement des revenus, et donc pour qu'il constitue un outil de solidarité en termes d'une dotation économique accrue des plus démunis, huit conditions au moins doivent être remplies. Elles le sont exceptionnellement. Ceci oblige à penser les limites de l'instrument et à comprendre sous quelles conditions il peut se révéler efficace pour des objectifs particuliers.

La première condition d'une contribution du microcrédit à un accroissement des ressources des fractions de la population à très faibles revenus est que les clients des institutions offrant ces services appartiennent aux catégories dites « pauvres » de la population. Or, un doute croissant est apparu pour nombre d'organisations quant à un ciblage effectif des pauvres, et surtout des plus pauvres³. La possibilité de trouver des clients ou usagers par les institutions de microfinance tient, comme nous l'avons déjà souligné, à ce que l'inclusion financière est très limitée dans la plupart des pays en développement et qu'une large fraction de la population située au-dessus de la ligne de pauvreté se trouve financièrement exclue. Cette fraction de la population qui n'est pas pauvre mais qui est financièrement exclue constitue pour les institutions de microfinance une opportunité d'expansion en vue d'une diminution de leurs coûts. Dans certains cas, où les organisations offrent à la fois des services d'épargne et de crédit, on a pu observer que le volume d'épargne collectée était très supérieur à la demande de crédit. Dans ces situations, le microcrédit peut contribuer non à restreindre mais à accroître les inégalités de revenu pour les couches sociales les plus démunies. En ce cas, pour que le microcrédit ait un effet positif, il faudrait que soit prouvé un *trickle down effect*, c'est-à-dire que l'enrichissement de plus riches ait un effet positif sur les revenus des plus démunis. Or ceci est loin d'être le cas.

La deuxième condition d'une efficacité du microcrédit comme outil de développement est que le prêt soit effectivement employé à accroître les capacités productives. Or dans de nombreux cas, en situation de forte informalité, on constate une fongibilité importante des ressources financières. Les petits crédits servent à une meilleure gestion inter temporelle des ressources

² World Bank, 2007.

³ D'où la pertinence de la démarche de Cerise par exemple pour évaluer les performances sociales des institutions. L'erreur serait toutefois ici de confondre cette mesure avec la notion de responsabilité sociale.

et dépenses, mais ils n'accroissent pas globalement et massivement la fraction des ressources consacrée à un investissement additionnel à des fins productives. Ils permettent aux populations de disposer de meilleures conditions pour gérer leurs budgets, mais ceci ne peut pas avoir un impact positif direct sur leurs activités génératrices de revenus. Si les prêts sont de fait consacrés à l'achat de médicaments ou à couvrir des frais de scolarité par exemple, certes, ceci constitue un effet positif indirect. Mais celui-ci est rarement immédiat.

Une troisième condition d'un effet direct positif d'un micro prêt sur les revenus est que l'investissement réalisé le soit dans une activité pour laquelle existe une demande solvable. Or, on constate bien souvent une réaction mimétique de celles et ceux qui empruntent pour financer des activités génératrices de revenus pour lesquelles les premiers promoteurs ont connu le succès. Ces offres additionnelles ont pour conséquence une saturation du marché local. Or le manque de débouchés effectifs réduit considérablement les effets des prêts pour ce qui est de la génération de ressources nouvelles. Cet excès de l'offre explique en partie la montée d'un surendettement, masqué par un rééchelonnement des prêts, les nouveaux prêts permettant de rembourser les précédents ou par une décapitalisation des emprunteurs qui remboursent.

Une quatrième condition de succès du microcrédit est que celui ou celle qui mène l'activité ait les capacités managériales et techniques pour la développer. D'où l'importance de formations parallèles. Toutefois cette interprétation élargie de l'activité de finance de proximité intégrant une politique de formation et de développement humain a été graduellement et bien souvent abandonnée au profit d'une vision minimaliste du microcrédit. Celle-ci a tendu à éliminer les activités non financières des institutions au nom de l'accroissement des compétences spécialisées et du fait qu'il est difficile d'exercer une pression forte aux remboursements en gérant des aspects non financiers des relations. Parmi les capacités que doivent avoir les emprunteurs, on doit compter aussi une capacité à s'exposer à un niveau supérieur de risques. Toutes les études de la pauvreté montrent que plus encore que la faiblesse des revenus c'est la précarité, induite par une faible dotation en moyens pour faire face à une crise, à une maladie, etc., qui handicape les fractions des populations matériellement les plus démunies. En conséquence les populations les plus exposées aux risques, afin de ne pas accroître ceux-ci, ont tendance à se consacrer à des activités moins risquées. Or ce sont par ailleurs celles qui dégagent les revenus les plus faibles. Aussi, pour se prémunir contre les risques, ces populations ont bien souvent plus besoin de services de transferts pour les migrants,

d'épargne et d'assurance que de petits prêts dont elles usent comme un pis-aller. Ces autres services peuvent être des conditions préalables d'une démarche entrepreneuriale. Ils peuvent l'accompagner et la préparer.

Une cinquième condition est que le rendement de l'activité financée soit supérieur au coût du prêt, à travers le taux d'intérêt et les charges acquittées. Leur montant explique que le microcrédit privilégie le financement d'activités commerciales plus que celui de l'artisanat, et plus celui de l'artisanat que celui de l'agriculture. Quand des intérêts supérieurs à 60% sont versés par les emprunteurs, comme on l'observe en Amérique latine, alors que les activités agricoles rapportent globalement généralement moins de 15 % et souvent moins de 8%, les prêts financent une partie seulement de l'activité (par exemple les achats d'engrais ou de semences). La péréquation de la rémunération de l'ensemble des inputs dans le retour global sur les dépenses engagées masque la très faible rémunération du travail et de la terre que la ponction financière induit. Par ce mécanisme, des ressources sont drainées du monde agricole vers le secteur financier, et du monde rural vers le monde urbain.

Une sixième condition est que l'investissement réalisé grâce aux micro prêts se traduise par une dépense endogène entraînant une demande de biens et services produits localement, et non une importation de biens provoquant une fuite hors du système. Quand, par exemple, les prêts servent de fait à acheter des médicaments, il y a bien amélioration de l'état sanitaire, et ceci est positif en terme de dotation de ressources humaines, et donc de capacités productives potentielles. Mais ceci provoque aussi immédiatement une exportation de ressources financières vers l'extérieur et le microcrédit n'enclenche pas un effet multiplicateur de revenus à partir de la demande.

Une septième condition d'un succès du microcrédit à une échelle macro-économique est que globalement le rendement des micro-activités soit supérieur à celui d'activités plus capitalistiques. On constate une promotion de l'entrepreneuriat pauvre, notamment en Afrique. Or si l'on observe les politiques menées dans les deux pays moteurs de la croissance mondiale, à savoir la Chine et l'Inde, il est évident que le développement économique de ces

pays est assis sur la croissance d'entreprises ayant une certaine taille et employant des salariés. Si par ailleurs existe une offre de microfinance dans ces pays, ceci constitue globalement plus un moyen de survie pour certaines couches de la population en situation de marginalisation qu'un appui décisif à une politique de forte croissance.

Enfin, une huitième condition d'un effet positif du microcrédit en termes de dynamique économique par un apport externe de capitaux est qu'il existe une insuffisance locale de ressources financières à investir et par conséquent un besoin d'importation de capitaux dans les pays. Là encore on observe que l'apport extérieur de fonds se substitue bien souvent à une mobilisation des ressources locales, car un grand nombre des pays au revenu par tête parmi les plus faibles de la planète, et pas seulement, connaissent une surliquidité bancaire. C'est le cas par exemple de 40 pays sub-sahariens sur 44, mais aussi de l'Égypte, de l'Algérie et du Maroc, des Caraïbes, du Guyana, etc. Pour être justifié et enclencher une dynamique économique, un apport extérieur de capitaux doit être capable de jouer un effet de levier sur les ressources locales par le ciblage qui est fait de leur usage. Sinon le remboursement du capital et des intérêts prêtés a pour conséquence un drainage extérieur ultérieur de richesses, en particulier quand le taux d'intérêt se révèle supérieur aux rendements des activités.

Ajoutons que la solidarité est souvent confondue dans les rapports « Nord »/ « Sud » avec un transfert de ressources. Or, un apport extérieur de fonds se substituant à des ressources locales publiques est un facteur considérable d'affaiblissement de la construction de sociétés démocratiques. Il convient ici de ne pas confondre une démocratie citoyenne et la participation des populations à un projet et un débat sur ce projet. La démocratie a souvent été présentée comme un sous-produit de l'économie de marché. Mais, ce qui est aux sources historiques de la démocratie c'est fondamentalement un débat public, d'une part autour du prélèvement fiscal (qui contribue ? et en quelle proportion de ses ressources ?) et d'autre part autour de l'affectation de ce produit (les dépenses, au profit de qui ?). Les projets à financement externe peuvent favoriser des débats participatifs, ce qui est positif, mais ils ne peuvent pas en tant que tels contribuer à la construction d'une citoyenneté démocratique.

Les huit conditions d'un effet économique positif du microcrédit sur le développement

économique, que nous venons de présenter, sont exceptionnellement remplies. Cet outil du financement ne peut donc généralement avoir qu'un effet limité en ce domaine. Or, sa contribution au développement humain a lui-même pu être contesté⁴.

Il apparaît donc indispensable de dépasser rapidement l'idéologie dominante du microcrédit dans les modèles de lutte contre la pauvreté actuellement privilégiés. Le microcrédit n'est qu'un instrument parmi une variété d'autres. Il convient, compte tenu de ses limites, de l'inscrire dans une démarche plus globale et surtout de penser d'autres alternatives plus efficaces et plus solidaires. Il est urgent de produire des services financiers diversifiés et adaptés aux besoins multiples des populations.

La possibilité de réponses solidaires

La définition de la solidarité activée par les instruments financiers brièvement présentés ici n'est pas confinée aux statuts des institutions qui les produisent, qui pourraient servir de label. Autrement dit, ce ne sont pas les formes juridiques des organisations qui déterminent la qualité solidaire ou non d'une pratique, même si l'on peut remarquer que certains cadres légaux et réglementaires d'organisation sont plus propices que d'autres à la mise en pratique d'engagements solidaires. Les caractéristiques retenues précédemment pour identifier l'économie solidaire interrogent les processus en jeu, autrement dit le critère de reconnaissance de la contribution de ces alternatives financières au champ de l'économie sociale et solidaire. Ce critère est construit à partir de la compréhension des logiques qui soutiennent ces activités⁵. Leur insertion dans la finance solidaire implique que ces pratiques relèvent d'un principe de réciprocité⁶. Par réciprocité, nous entendons une interdépendance consciente entre territoires et au sein de ceux-ci, entre sexes, entre groupes d'âge, avec les générations futures, dans la répartition des risques et des richesses entre groupes sociaux et

⁴ KHOLIQUZZAMAN, 2007. Voir aussi FERNANDO, 2006 et SERVET, 2006.

⁵ MORVANT-ROUX, SERVET, SOULAMA, 2009.

⁶ SERVET, 2007 b.

territoires. Autrement dit cette solidarité financière a pour objectif un développement socialement durable et écologiquement soutenable. Il s'agit d'une sorte de souci des autres dans les actes de financement.

Nous allons nous situer ici essentiellement au niveau des instruments financiers et non en aval de leur action, alors que les alternatives doivent bien évidemment contrecarrer les effets négatifs de la financiarisation. La solidarité ne s'arrête pas aux conditions du financement mais elle peut aussi porter sur les conséquences de l'usage du service financier quant aux activités ainsi encouragées. Peuvent par exemple être privilégiés les circuits courts entre production et consommation (dans un souci environnemental fort ou de développement endogène), ou le financement de nouvelles activités ou dans des secteurs nouveaux (en particulier appartenant au culturel, à l'environnement, au social ou à la formation) avec un attachement fort à la solidarité internationale ou au développement local.

Il serait erroné de penser que le principe de réciprocité puisse fonctionner sans s'articuler avec les deux autres principes fondamentaux structurant les activités de production, d'échange et de financement : le marché et la redistribution étatique. Il ne s'agit pas là d'une résignation face à un état du monde mais de la recherche d'une efficacité pratique. L'essentiel dans une perspective solidaire est que le principe de réciprocité ne soit pas soumis aux autres principes. La solidarité est au cœur d'un dispositif pour autant que la réciprocité est le moteur de transformations en cours. L'articulation avec les autres principes n'est pas seulement possible ; elle est bien souvent nécessaire pour permettre une expansion de l'expérience solidaire à travers une série de compromis pratiques à différents niveaux et échelons. Mais si le principe d'inclusion économique dominant n'est pas la réciprocité, l'alternative financière se trouve, comme nous allons le voir, soit instrumentalisée par les politiques publiques (quand domine le principe de redistribution), soit soumise à des logiques lucratives privées (quand domine le principe marchand). C'est le risque d'un côté de la dépendance aux subventions publiques et de l'autre de placements commerciaux guidés par la seule recherche de gains financiers.

Pour se libérer de ces deux contraintes, une condition primordiale d'un engagement solidaire est que cet engagement s'inscrive dans une démarche de responsabilité sociale et de fonctionnement démocratique. Si ce cadre est nécessaire, il n'est pas suffisant. Il convient ici

de distinguer responsabilité sociale et responsabilité sociétale.

La *responsabilité sociétale* est un engagement citoyen défini par des performances en général socio-économiques, comme un accroissement des revenus ou un *empowerment* de telle ou telle catégorie de la population⁷. Les objectifs ainsi poursuivis peuvent n'avoir aucun rapport direct avec l'activité essentielle de l'institution productrice de services financiers. Par contre, la responsabilité sociale intrinsèque d'une institution dont la fonction réside dans la production et dans la diffusion de services financiers est de contribuer à l'inclusion financière des populations et de le faire sans discrimination et selon des méthodes qui n'accroissent pas la pauvreté et les inégalités. Le service offert doit l'être à un coût imputé compatible avec les ressources des utilisateurs. Ces institutions doivent agir de telle sorte que leurs activités n'aient pas pour effet secondaire, en dotant les uns, de détériorer les conditions de vie et de survie des autres, par exemple en favorisant des situations de surendettement⁸ ou en soutenant des dynamiques d'inégalités sociales et économiques croissantes détériorant les conditions de vie relatives des plus pauvres et des plus exclus. Remarquons ici que la contribution volontaire à la responsabilité sociale peut constituer une opportunité pour bien situer une entreprise face à la demande des services qu'elle produit. La responsabilité sociale peut ainsi s'intégrer à une démarche stratégique de l'organisation⁹. Si une entreprise non seulement recherche une demande solvable et profitable mais qu'elle s'adapte aux demandes potentielles des clients, dans la diversité de leurs besoins, elle sera mieux à même de saisir les évolutions du marché et de réagir aux transformations en les anticipant. Il s'agit alors non d'un coût mais d'un investissement à moyen et à long terme.

Une démarche solidaire pour une institution de microfinance, du fait de sa responsabilité sociale en tant qu'institution financière, est donc d'abord de contribuer à accroître l'inclusion financière par une offre élargie, en particulier quand existent de véritables déserts bancaires, autrement dit des zones largement dépourvues d'offre de services financiers. La solidarité s'opère ici entre territoires et entre groupes sociaux. Compte tenu des faibles taux d'inclusion financière mesurés par l'accès aux services bancaires, constatés dans certains pays

⁷ Pour le cas indien voir GUÉRIN, PALIER, 2004.

⁸ Il est surprenant de voir des études d'impact sur le revenu du microcrédit raisonner en terme de revenu moyen au sein de la clientèle d'une institution sans s'interroger sur les disparités éventuellement accrues au sein de la population locale et sur la marginalisation accrue que le microcrédit peut engendrer pour des fractions de la population.

⁹ Ce type d'argument est développé notamment par MARGOLISS, ELFENBEIN, WALSH 2007. Voir SERVET 2008.

notoirement en Afrique et dans les zones rurales¹⁰, cette extension de l'offre constitue une impérieuse nécessité. L'offre de services financiers peut venir de l'extérieur ou être endogène. C'est le cas de la création par les organisations de producteurs d'instruments financiers adaptés à leurs besoins particuliers de financement.

N'importe quelle offre ayant pour objet d'étendre l'inclusion financière n'est pas nécessairement solidaire. Prenons l'exemple des paiements et transferts par téléphone mobile¹¹, qui paraissent répondre à une logique de solidarité entre territoires. Le Rwanda, l'Ouganda, le Kenya, le Cameroun, l'Afrique du Sud, la Tanzanie, le Bangladesh, l'Inde, les Philippines, l'Indonésie connaissent une diffusion rapide de ce nouveau support technique de services financiers grâce à des téléphones portables vendus 45 dollars par Nokia, 25 dollars par Vodafone et même en Inde 20 dollars par Spice Limited. Toutefois, ce qui apparaît en soi comme une intervention positive, diminuant considérablement les coûts de diffusion du service financier et accroissant la rapidité du délai de transfert pour le prestataire, peut se révéler une innovation négative et même fortement négative pour les plus démunis : un service jusque-là gratuit (le paiement ou le versement) devient de la sorte payant. Ceci peut constituer une opportunité de gains¹² pour des couches sociales situées juste au-dessus de la ligne de la pauvreté ; mais ceci peut aussi accroître et de façon considérable les inégalités au sein des quartiers et des villages, en termes de revenus et de capacités, compte tenu du nombre limité de possesseurs de téléphones portables.

Une autre limite peut également apparaître dans les conditions de l'offre de services, quant aux liens entre épargne et crédit. On observe souvent dans les coopératives ou mutuelles d'épargne et de crédit un déséquilibre important entre épargne et crédit. Le nombre d'épargnants est souvent de huit à douze fois supérieur à celui des emprunteurs. Le risque est alors que les plus pauvres prêtent aux plus riches, les ruraux à des salariés urbains et les agriculteurs aux autres catégories de producteurs. Si les taux créditeurs et débiteurs sont à un niveau très bas, existe une forte pression à une augmentation des inégalités économiques et sociales. Les pauvres subventionnent alors plus riches qu'eux. Ceci peut difficilement être compris comme une alternative solidaire. Des programmes spécifiques différenciés et ciblés sur les populations à très faible revenu peuvent contribuer à répondre à ce déséquilibre.

¹⁰ MORVANT-ROUX, 2008.

¹¹ OCDE, 2006.

¹² On peut remarquer que parmi les dix clientes de la Grameen Bank qui ont accompagné M. Yunus pour la remise du prix Nobel, quatre étaient *phone ladies*.

Un autre exemple d'articulation épargne crédit à un niveau local cette fois est celui des *self help groups* indiens. Il se réalise grâce à la contrainte exercée par les autorités publiques sur les établissements financiers commerciaux publics et privés pour qu'ils offrent des services financiers, y compris aux fractions de la population en marge des banques. On assiste grâce à cette pression politique à un adossement bancaire des institutions de microfinance et à un développement des services de microfinance au sein même des banques commerciales indiennes. Ceci permet une croissance très rapide de l'accès aux services financiers de populations qui en étaient exclues, notamment à la suite de la privatisation de larges fractions des activités financières en Inde.

Notons ici aussi les besoins considérables en matière de transferts des migrants (pour répondre rapidement aux besoins exprimés auprès de membres expatriés de la famille). Ceci peut constituer tout à la fois une opportunité en termes de marché pour les institutions et une réponse d'institutions financières donnant appui à une solidarité entre les membres des familles éclatées ou entre communautés expatriées et communautés d'origine. Les divers services peuvent être associés pour favoriser une dynamique économique à moyen et à long terme. Par exemple plutôt que de transférer des fonds qui servent à couvrir des frais médicaux pour les familles restées au pays d'origine, ne vaudrait-il pas mieux proposer des assurances santé auxquelles les expatriés souscriraient au bénéfice de certains membres des familles ou des communautés restés au pays ? Sur le long et moyen terme, la transition démographique que les coopérations internationales ont favorisée, et qui s'accélère en Afrique par exemple, nécessite de mettre en place très rapidement des fonds de pension adaptés pour les migrants et leur famille.

La solidarité peut s'exercer dans le partage des risques à travers des formes de mutualisme renouvelé. Nous avons souligné qu'une des caractéristiques des populations à faible revenu est de connaître une exposition aux risques plus grande que les autres catégories de la population et de disposer de capacités plus faibles d'y répondre. Ceci explique que les besoins de services financiers par les populations se situent bien souvent moins dans le crédit, et plus dans l'épargne au sens large du terme. L'épargne peut évidemment prendre des formes diverses : au-delà de l'épargne proprement dite, ce peut être celle de la micro assurance des

actifs productifs, des biens et des personnes. Ce peut être aussi en se situant dans une perspective plus longue en matière de retraite. Pour ce qui est de l'assurance, Basix en Inde, par exemple, a mis au point un système décentralisé d'assurance climatique pour les zones rurales d'Andhra Pradesh¹³. Il pourrait servir de modèles à beaucoup d'autres institutions à travers le monde.

Une politique que nous avons relevée en matière de crédit et qui contraint les établissements financiers à inclure une proportion de populations exclues est appliquée en Inde en matière d'assurance santé. Toutefois il convient ici de relever qu'il ne suffit pas de favoriser le développement de systèmes de protection sociale en solvabilisant la demande par une mutualisation des risques. Encore faut-il qu'existent des services de soin. Or dans les zones rurales indiennes, un poste de médecin sur deux n'est pas pourvu. La microassurance ne peut pas résoudre les problèmes d'accès effectif aux soins si les infrastructures médicales nécessaires n'existent pas par ailleurs.

Le constat que nous faisons d'une surliquidité bancaire dans de très nombreux pays à faible revenu par tête nécessite de repenser les liens « Nord » / « Sud » en matière financière à travers les réseaux de solidarité qui ne se confondent pas avec des rapports de protection. Si l'apport externe de fonds entraîne une exportation ultérieure de fonds, par remboursement du capital et versement d'intérêts ou de dividendes, et non un réinvestissement local il y a ponction ultérieure de ressources et par conséquent risque d'un effet d'appauvrissement quand l'effet levier de l'apport extérieur est nul ou très limité. Des fonds internationaux de garantie peuvent permettre de mobiliser des ressources inactives¹⁴. Il en existe plus d'une soixantaine. Un des problèmes pour l'essaimage et l'accroissement de la dotation de ces fonds est que le soutien des institutions de coopération n'entre pas dans le calcul de l'Aide publique au développement, d'où le peu d'intérêt des États. Cela ne leur permet pas d'afficher leur marche vers le 0,70% de leur produit national brut, référence en la matière. La coopération espagnole est parvenue à dépasser ce blocage en déplaçant cette dotation.

¹³ FOUILLET 2007 b

¹⁴ Nous avons présenté l'exemple du fonctionnement de ces fonds, en particulier celui du Fonds International de Garantie de Genève mis en place par Rafad, qui intervient en Amérique latine et en Afrique subsaharienne dans SERVET 2007e, voir aussi FINO, VINCENT 2007.

La dynamisation des ressources locales recherchée par les fonds internationaux de garantie à travers leur effet de levier et leur effet multiplicateur peut aussi se faire par des monnaies complémentaires dont la caractéristique est d'endogénéiser le crédit au sein d'un territoire ou d'un réseau. Citons ici les exemples au Brésil d'Alcañtara et de Fortaleza, d'Ithaca aux Etats-Unis ou du *chiengauer* en Bavière. Certains organisations issues du mouvement coopératif et mutualiste en France soutiennent actuellement l'expérimentation d'une monnaie complémentaire, le système SOL. Il serait erroné de penser que les systèmes de monnaie sociale ou complémentaire répondent uniquement à des situations de crise. Si l'on prend l'exemple argentin, sans doute le mouvement le plus important à l'échelle de la planète en ce domaine, il n'a pas disparu après la résorption de la crise en Argentine¹⁵. Aujourd'hui le pays compte encore de très nombreux *clubs de trueque*, tout comme le système de monnaie complémentaire WIR en Suisse, apparu au milieu de la dépression des années 1930, a prospéré jusqu'à nos jours dans un pays qui par ailleurs possède les banques parmi les plus connues du monde. Il existe aussi de nombreuses leçons à tirer de pays à faible revenu par tête, comme de pays à revenu moyen ou à très haut revenu.

Une des conditions de diffusion de ces expériences multiples, et donc de développement d'alternatives financières solidaires, est l'existence de réseaux liant les différentes organisations à divers niveaux. Le terme « condition » doit être entendu ici à la fois comme cadre et comme nécessité. Les réseaux ne sont pas tous des vecteurs de solidarités. Certaines fédérations d'activités peuvent n'être qu'une agglomération d'intérêts. Ce n'est que si la recherche de la solidarité est au cœur de l'activité des composantes que l'on peut considérer ces associations comme étant elles-mêmes des vecteurs de solidarité. INAISE créé en 1989 est l'un de ces réseaux¹⁶. On peut citer d'autres exemples. FOROLACFR, Foro LatinoAmericano y Del Caribo de Finanzas Rurales, pour l'Amérique latine ; SANABEL fondé en 2002 réunit aujourd'hui 53 institutions de onze pays arabes en ayant son siège en Egypte ; MAIN, Microfinance African Institutions Network créé en 1995 compte 89 membres et est représenté dans 29 pays. Grâce à l'appartenance de certains organisations, comme la SIDI, à plusieurs de ces réseaux ils se trouvent de fait interconnectés. Ces réseaux permettent,

¹⁵ Voir en ce sens le projet ANR sur les fragmentations monétaires animé par Jérôme Blanc.

¹⁶ INAISE, en français Association internationale des investisseurs de l'économie sociale, compte en 2008 48 membres de la finance sociale et solidaire (dont 35 en Europe, parmi lesquels Charity Bank au Royaume-Uni, Banca Etica en Italie et la Nouvelle Économie Fraternelle en France). Ils ont 600 000 clients, représentent un bilan total de 7,7 milliards de dollars et financent plusieurs centaines de milliers de microentrepreneurs. Un de ses membres, Vancity au Canada, existe depuis 1946.

selon les finalités qu'ils se donnent, d'échanger les expériences et/ou les moyens. Ils permettent aussi d'accroître leurs potentialités en jouant le rôle de groupes de pression pour l'essor de cadres réglementaires et légaux adaptés aux spécificités de la finance solidaire. Ils sont aussi la matière première d'un travail critique indispensable pour comprendre, notamment au sens d'une appropriation, ces innovations et pour accélérer leur diffusion et leur expansion. Ces réseaux sont des lieux essentiels de formation et en tant que tels de modelage des alternatives. Toutefois, les alternatives aux formes contemporaines de la financiarisation ne peuvent pas être uniformes. Certes la financiarisation est un processus universel s'inscrivant dans le mouvement général de globalisation des activités. Mais, comme les autres éléments d'expansion de la globalisation, ses conditions particulières de développement diffèrent. Ces particularités sont à l'origine d'opportunités diverses pour mobiliser les instruments techniques que la finance offre. Elles expliquent aussi que les besoins de services financiers éprouvés par les populations varient. L'appropriation des expériences passent toujours par une adaptation. Cette diversification est elle-même un facteur favorable à leur expansion. Les sociétés contemporaines ont une ardente obligation de reconnaître les limites de l'offre actuelle de services financiers, notamment du microcrédit, pour répondre avec efficacité et justice aux besoins croissants et diversifiés de services financiers émanant des diverses fractions de leurs populations, y compris les plus démunies. Dans le contexte d'une financiarisation qui d'une part s'accélère et s'approfondit, mais d'autre part est fortement interrogée à travers la crise apparue au cours de l'été 2007 sur le marché des *sub-primes*¹⁷, l'accès à et l'usage de services financiers sont devenus des conditions essentielles d'un développement socialement durable. Les alternatives ne doivent donc pas être pensées comme des diversions. Cette crise peut engendrer une forte contraction de l'offre de services financiers aux plus exclus et du financement des innovations, par aversion aux risques. Les alternatives sont donc devenues des audaces nécessaires, tant en pratique que dans le mouvement des idées.

¹⁷ Ce marché peut être compris comme une forme commerciale de microfinance, à partir du type de clientèle et des taux d'intérêt plus élevés justifiés par des risques plus élevés.

RÉFÉRENCES

- BALKENHOL B. (ed.) (2007) *Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency*, Palgrave-Macmillan/ILO.
- BAUMANN, E., SERVET, J.-M., (2007), « La microfinance, une extension des marchés financiers : réflexions à partir d'expériences sur trois continents (en Géorgie, en Inde et au Sénégal) » in : Hernandez, V., Ould-Ahmed, P., Papail, J., Phélinas, P. (éd.), *Turbulences monétaires et sociales, L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, 2007, p. 123-151.
- BAUMANN, E., SERVET, J.-M., (ed.), (2007), *Risques et Microfinance, Autrepart*, Paris; Armand Colin, (n° 44).
- CLAESSENS S. (2006) "Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives", *The World Bank Research Observer*, vol. 21, n°2, Fall, p. 207-240.
- COLEMAN, Brett E., (1999), "The impact of group lending in Northeast Thailand", *Journal of Development Economics*, vol. 60, p. 105-141.
- COMITÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT (2003) *Fondations philanthropiques et coopération au développement*, Dossiers du CAD 2003, volume 4 n°3, Paris, OCDE.
- CORBETT, Sara, (2008), « Can the Cellphone Help End Global Poverty », *The New York Times*, April 13, 2008.
- DALEY-HARRIS S., (eds) (2006) *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006*, Microcredit Summit Campaign.
- DEMBINSKI, P., (2008), *Finance servante ou finance trompeuse*, Paris, Desclée de Brouwer, 2008.
- DEMIRGÜÇ-KUNT Asli, BECK Thorsten, HONOHAN Patrick (ed.), (2007), *Finance for All ? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Washington, D. C., BIRD, 249 p.
- DICHTER, Th., 2006, " Foreign Aid Policy : Old Wine in New Bottles ", *Foreign Service Journal*, June, p. 28-34.
- DICHTER, Th., 2007, "A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History", Catho Institute, Center for Global Liberty and Prosperity, Feb 15, n°1, p. 1-13.
- DIOP, A., HILLENKAMP I., SERVET, J.-M., (2007), « Poverty versus Inequality » [en collaboration avec], in : BALKENHOL B. (ed.) *Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency*, London, Palgrave-Macmillan/ILO, p. 27-44.
- FERNANDO J. L. (ed.) (2006) *Microfinance. Perils and Prospects*, Routledge, London.
- FINO D., VINCENT, F., (2007), « Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale », in : *Risques et Microfinance, Autrepart*, Paris; Armand Colin, (n° 44) , p. 47-62.
- FINO D., SCHÜMPERLI YOUNOSSIAN, C., SERVET, J.M. (ed.), (2007), *Financer le développement par la mobilisation des ressources locales*, [Introduction et co-édition en collaboration avec, *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, 260 p.
- FINO D., VINCENT, F., (2007), in : *Risques et Microfinance, Autrepart*, Paris; Armand Colin, (n° 44)
- FLAMING, Mark, « Guaranteed Loans to Microfinance Institutions : How do they add value ? », Focus Note n°40, CGAP, Jan. 2007, 12 p.
- FOUILLET, C. (2007a) L'analyse spatiale du financement de l'agriculture et de la microfinance : le cas de l'Inde, Paris, Rapport FARM.
- FOUILLET, C., (2007b), "La gestion des risques climatiques : quel rôle pour la microassurance ?", in : *Risques et Microfinance, Autrepart* n° 44, Paris; Armand Colin, p. 199-212.
- FOUILLET C., GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S., ROESCH M., SERVET J.-M. (2007) « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable », *Revue du Mauss*. N°29, Premier semestre, p. 118-132.
- GENTIL D., Servet J.-M. (eds) (2002) « Microfinance : petites sommes, grands effets ? », *Revue Tiers Monde*, n° 172, p. 729-890.
- GUÉRIN I. FOUILLET C. PALIER J., (2007) « La microfinance indienne peut-elle être solidaire ? » *Revue Tiers-Monde* (190)
- GUÉRIN I., PALIER J., (eds) (2004) *Microfinance challenges: disempowerment of the poor ?*, Collection Sciences Sociales, Institut Français de Pondichéry.
- GUÉRIN, I., MARIUS-GNANOU, K., PAIRAULT, Th., SERVET, J.-M. (ed.), (2006), *Microfinance en Asie : entre traditions et innovations*, Paris/Pondichery, Khartala/FIP./IRD.
- GUÉRIN, I., SERVET, J.-M., (ed.) 2003, Cinquième rapport *Exclusion et liens financiers. Rapport 2003. Microfinance, les leçons du Sud*, Paris, Economica.
- GURTNER, Bruno, 2007, « Un monde à l'envers : le Sud finance le Nord », in : FINO Daniel, et alii, 2007, *Financer le développement par la mobilisation des*

ressources locales, *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, p. 57-80

HASHEMI Syed, Beyond good intentions : measuring the social performance of microfinance institutions, *FocusNote* n°41, May 2007, CGAP, 12 p.

HONOHAN, P., 2006, "Household financial assets in the process of development", *World Bank Policy Research*, Working Paper 3965, July.

HUGON, PH., 2008, "Défaillances du financement du développement et micro-intermédiation en Afrique centrale", Contribution aux Journées Internationales de Micro-intermédiation, Université d'Orléans-AUF, 13-14 mars 2008.

HULME D., MOSLEY P. (1996) *Finance Against Poverty*, vol. 1, London: Routledge.

KHEMRAJ, T. (2007), *What does excess bank liquidity say about the loan market in Less Developed Countries ?*, DESA Working Paper n°60, nov. 2007, 13 p.

KHOLIQUZZAMAN Ahmad Qazi (Ed.), 2007, *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka, The University Press Limited, 65 p.

LAPENU, C., DOLIGEZ, F. (2007) « Mesure des performances sociales: les implications pour le secteur de la microfinance » *Recma*, n° 304, mai 2007, p. 46-62.

LAPENU C., ZELLER M., GREELEY M., CHAO-BEROFF R. et VERHAGEN, K. (2004), « Performances sociales: une raison d'être des institutions de microfinance... et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes. » *Monde en développement*, ISMEA, Bruxelles, n°126 (32) - 2004/2, p. 51-68.

LAPENU, C., DOLIGEZ, F. (2007) « Mesure des performances sociales: les implications pour le secteur de la microfinance » *Recma*, n°304, mai 2007, pp 46-62.

MARGOLIS, J. D., ANGER ELFENBEIN, H., WALSH, J. P., (2007), « Does it pay to be good ? A meta-analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance », Working paper, Harvard Business School, July 26, 2007, 79 p.

MORVANT-ROUX, S., (ed.), (2008), *Rapport Exclusion et liens financiers 2008*, Paris, Economica [à paraître]

MORVANT-ROUX, S., SERVET, J.-M., (2007), « De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance », *Horizons bancaires* (Paris, FARM), n°334, nov., p. 23-35.

MORVANT ROUX, S., SERVET, J.-M., SOULAMA S., (2009), « Microfinance et logiques de solidarité », in : DEFOURNY J. et alii, *Social Economy: an International Perspective*, London, Routledge, à paraître

NAVAJAS S., SHREINER M., MEYER R., GONZALEZ-VEGA C., RODRIGUEZ-MEZA J. (2000), « Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia », *World Development*, vol. 28, n° 2, p. 333-346.

OCDE, (2006), *The Future of Money*, Paris.

RODRIGUEZ J., SANTISO, J. (2007), *Banking on Development: Private Banks and Aid Donors in Developing Countries*, OECD Development Center, Working Paper n°263, November, 51 p.

SAXEGAARD M. (2006) "Excess liquidity and effectiveness of monetary policy: evidence from Sub-Saharan Africa", IMF Working Paper/06/115, May, 50 p.

SERVET J.-M. (2006) *Banquiers aux pieds nus : La microfinance*, Odile Jacob, Paris, 512 p.

SERVET, J.-M., (2007a), « Les illusions des objectifs du Millénaire », in : LAFAYE de Michaux, Elsa, MULOT, Éric, OULD-AHMED, Pépita (éd.), *Institutions et développement : La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, Presses universitaires, 2007, p. 63-88.

SERVET, J.-M., (2007b), « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une contribution à la définition de l'économie solidaire », revue *Tiers Monde* n°190, avril-juin, numéro Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique, p. 255-273.

SERVET, J.-M., (2007c), « Les limites de l'utilisation du microcrédit dans les pays du Sud », *Problèmes économiques*, n° 2928, 18 juillet, p. 22-26.

SERVET, J.-M., (2007d), « Au-delà du trou noir de la financiarisation », in : *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, p. 25-56.

SERVET, J.-M., (2007e), « Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement », in : *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, p. 143-156

SERVET, J.-M., (2008), « La microfinance en milieu rural et pour l'agriculture dans un contexte de financiarisation globalisée », in : MORVANT-ROUX, S., (ed.) *Rapport Exclusion et liens financiers 2008*, Paris, Economica.

SERVET, J.-M., (2009), "Responsabilité sociale et responsabilité sociétale en microfinance", à paraître *Revue Tiers Monde*.

STRAUSS, Delphine, (2008), « Microfinance urged to raise standards », *Financial Times*, March 2.

SWISS AGENCY FOR DEVELOPMENT AND COOPERATION (SDC), *New Sources of Development Financing : an SDC Working Paper*, Berne, March 2005, 60 p.

UNCDF, 2005, *Microfinance and the Millennium Development Goals*, International Year of Microcredit 2005, October 2005, 19 p.

VAN OOSTERHOUT, H. (2005) *Where does the money go? From policy assumptions to financial behaviour at the grassroots*, Utrecht, Dutch Univ. Pres

WORLD BANK (2007) *World Development Report 2008: agriculture for development*, Washington: World Bank.

YUNUS, Muhammad, WEBER, Karl, (2007), *Creating a world without poverty, Social business and the future of capitalism*, New York, Public Affaires [trad. franç. 2008]

