

FINANCE SOLIDAIRE ET LIENS SOCIAUX

Document en débat

I. CONTEXTE GENERAL ET PROBLEMATIQUE

Depuis environ une vingtaine d'années, la lutte contre la pauvreté et l'exclusion est un défi qui s'impose à tous les acteurs, qu'ils soient citoyens, décideurs, dans la mouvance associative, chefs d'entreprises ou responsables à tous les niveaux de l'Etat.

Dans les années 80, en Europe, sur l'initiative du gouvernement allemand, un groupe de travail conjoint –OG et ONG- s'est mis en place pour identifier sur le terrain, les initiatives de lutte contre la pauvreté qui se sont révélées efficaces et ont réellement produit des résultats, de façon à s'en inspirer pour modifier les règles et procédures de l'aide publique au développement. Cette expérience, qui a duré 8 ans et a recensé plus d'une centaine d'études de cas concrets dans le monde, a abouti aux conclusions que " pour lutter contre la pauvreté, l'autopromotion est le mode d'action le plus efficace et le plus durable " et que les organisations d'autopromotion (Self Help Groups) étaient les mieux à même d'accompagner les pauvres à sortir de la pauvreté et à parvenir à l'autonomie (self reliance). Parmi les cas qui ont servi de référence à ce travail de réflexion, il y avait déjà de nombreuses institutions de finance solidaire, telles que la Grameen Bank, SEWA, Bina Swadaya, les Banques Populaires du Rwanda et les Caisses Villageoises du Pays Dogon.

Dans les années 90, la Grameen Bank a fait de la lutte contre la pauvreté par le micro crédit, un slogan de ralliement mondial, avec à son apogée le lancement du Sommet du Micro crédit en 1997, parrainé par des personnalités politiques du plus haut niveau.

D'autres courants de pensées ont traversé ces mouvances, parmi lesquelles les tenants de la microfinance pour le développement de la micro entreprise, qui prônent plutôt un élargissement du secteur bancaire commercial à une clientèle habituellement exclue par manque de garantie formelle ou la transformation des systèmes de micro finance en banques.

Dans le milieu des années 90, 27 Bailleurs de fonds à l'échelle mondiale (incluant la Banque Mondiale, les Banques Régionales de Développement, les Agences des Nations Unies, l'Union Européenne et les plus importants bailleurs bi latéraux) se réunissent pour créer le CGAP (Consultative Group to Assist the Poorest), lieu de synthèse et de diffusion des " bonnes pratiques " en matière de microfinance.

D'emblée, le dilemme de la pérennité financière des institutions et leur capacité à toucher des populations très pauvres est posé et constitue le défi majeur.

En 3-4 années, le CGAP s'est particulièrement illustré par la production de notes techniques et d'outils, tentant de créer des standards de qualité communs et acceptés à la fois par tous les bailleurs et par les praticiens sur le terrain. Cette production constitue une référence pour la profession.

Par contre, peu d'avancées n'a pu se faire du côté de la lutte contre la pauvreté et des approches, produits ou modes d'organisation qui permettent de mieux y parvenir.

Depuis environ deux ans, le CGAP s'y attèle, mais les pistes restent floues.

Entre-temps, de nombreuses études d'impact tendent à démontrer de façon récurrente que les institutions de microfinance ne parviennent pas réellement à toucher des populations très pauvres et que les changements intervenus dans leurs vies et celles de leurs familles restent souvent limités à des améliorations matérielles et ponctuelles.

D'autres études d'impact montrent que loin d'intégrer davantage les pauvres dans leur société, certaines institutions, par leurs procédures et modalités, coupent leurs clients de leurs liens sociaux d'origine et les rendent vulnérables face à des crises qui peuvent intervenir au sein de leurs familles.

Toutes ces problématiques ramènent à se re-poser clairement la question sur la notion de pauvreté.

La pauvreté se limite t-elle à la pauvreté matérielle, monétaire, au manque de revenu ?

Ne doit-on pas aussi penser à la pauvreté en terme de capacité, qui inclut le manque de formation, d'information, d'interaction avec le secteur formel et les institutions gouvernementales, associatives ou bancaires et qui affecte l'autonomie et les capacités d'autopromotion des personnes ?

Au-delà de ces formes de pauvreté individuelle, la plus grande des pauvretés n'est-elle pas la pauvreté au niveau relationnelle, c'est à dire l'exclusion des liens sociaux, l'isolement, l'impossibilité de faire quelque chose avec d'autres, de s'entraider et de construire un projet en commun ?

Il semble aujourd'hui clair que les différentes faces de la pauvreté recouvrent toutes ces réalités et que penser lutter contre la pauvreté signifie la prise en compte de toutes ces dimensions.

II. ETAT DES LIEUX SUR LES MODALITES DE LUTTE CONTRE LES DIFFERENTES FORMES DE LA PAUVRETE

Un rapide état des lieux sur la question vu du côté de la finance solidaire au Sud, peut se résumer ainsi :

- Pour s'adresser à la pauvreté matérielle et la faiblesse des revenus, le crédit seul ne suffit pas. C'est toute une palette de services financiers qui incluent l'épargne, l'assurance maladie, l'assurance décès ou perte de revenu, qui est nécessaire pour permettre à une personne en situation de grande vulnérabilité de faire face aux crises de la vie. Aujourd'hui, il y a même une tendance à considérer que l'épargne et la micro assurance peuvent être des services plus appropriés pour toucher les populations très vulnérables que le micro crédit productif.
- Pour s'adresser à la pauvreté des capacités individuelles, un long débat a eu lieu et se poursuit entre les tenants de l'approche "minimaliste" qui prône le seul accès aux crédits ou aux services financiers et qui considèrent que les capacités (compétences, confiance en soi, leadership..) viendront avec le développement des revenus, et les tenants de l'approche "intégrée" ou "maximaliste", qui considèrent que le crédit sans tout le travail d'accompagnement n'est pas pertinent, ni efficace, ni producteur d'impacts durables. Le compromis trouvé à ce jour consiste à définir une répartition de tâche entre l'institution financière qui doit se concentrer sur la fourniture de services

financiers et une organisation sans but lucratif de type ONG, qui à ses côtés, se charge des activités d'accompagnement, utiles mais réputées non rentables.

Sur le plan de la lutte contre la pauvreté en liens sociaux, la définition même du terme "lien social" ou "capital social" n'a pas encore fait l'objet d'une acceptation commune très large.

La Banque Mondiale considère que "le capital social se réfère à des institutions, des relations et des normes qui donnent forme aux interactions sociales d'une société." Elle pense "qu'il y a de plus en plus d'évidence montrant que la cohésion sociale est essentielle pour la prospérité économique des sociétés et pour leur développement durable. Le capital social, c'est le liant qui tient les institutions ensemble, dans une société." (cf. définition donnée sur le site web www.worldbank.org/poverty/scapital)

Les participants de l'Atelier INASIA considèrent que "le capital social se réfère à la capacité des populations locales à coopérer, œuvrer ensemble et s'entraider, en vue d'accomplir un but commun ou partagé". (cf. www.inasia.lk)

Des études sur l'impact de la micro finance sur les liens sociaux ont à peine commencé depuis une ou deux années et l'étendue actuelle des connaissances paraît encore limitée.

En 1999-2000, l'Agence de Coopération au Développement International canadienne (ACDI) et la Fondation Agha Khan ont lancé une étude sur le rôle d'intermédiation sociale joué par les institutions de microfinance. L'étude a porté sur six IMF, réparties sur l'Asie et l'Afrique. Toutes ces IMF ont créé des groupes comme moyen de toucher des clientes pauvres ou éloignées. Chacune a utilisé des approches différentes pour constituer ces groupes et leur a proposé des modalités de fonctionnement différentes. Les résultats sont variables et parfois assez mitigés.

En 2000, INASIA, un réseau d'institutions asiatiques a lancé un vaste travail de capitalisation d'expériences autour du thème de la place "des initiatives économiques et la microfinance" dans la lutte contre la pauvreté et pour le développement humain. 23 études de cas ont été rédigées portant sur l'expérience de leaders de la microfinance et du développement communautaire en Asie. Le débat sur les avantages comparatif des approches minimalistes et maximalistes s'est poursuivi à l'occasion de l'exercice, mais la réflexion sur la production de "capital social" a clairement émergé comme problématique centrale pour les acteurs de terrain. A cette occasion, les tenants de l'approche des groupes d'autopromotion (self help groups) et de l'autonomie (self reliance) des pauvres ont relancé le débat face aux tenants d'une approche bancaire et commerciale, sur la base de l'impact sur les liens sociaux.

Les hypothèses actuelles de recherche penchent du côté des modalités de fourniture des services financiers, qui pourraient ou non être facteurs de renforcement voire de création de "capital social".

Parmi les modalités, on peut citer :

- crédit solidaire à un groupe (group lending) ou crédit individuel
- critère de sélection et de formation d'un groupe (taille, base sociale, préexistant ou non...)
- accent mis sur l'épargne volontaire
- degré de participation du groupe dans les décisions de gestion

- place du groupe dans le dispositif global
- interaction des groupes entre eux et avec d'autres institutions du village et du secteur formel (gouvernement, banques, services sociaux.)

Ces études et capitalisation d'expérience nous informent sur les méthodes utilisées par les uns et par les autres, dans des contextes socio économiques et culturels différents, pour former des groupes, pour leur apporter les services financiers, pour renforcer leurs capacités et leur cohésion sociale. Certaines nous donnent un aperçu des premiers résultats obtenus en terme d'impact sur le capital social existant et l'émergence de capital social nouveau.

D'ordre et déjà, quelques enseignements émergent :

- La formation de groupes ou d'entités communautaires pour être l'interface entre les promoteurs et les individus pauvres dépasse de loin la fonction d'intermédiation financière et joue un rôle significatif dans l'intermédiation sociale et la création ou le renforcement des liens sociaux.
- Les groupes les plus solides sont ceux qui préexistaient aux relations avec l'institution financière, sur la base de liens de parenté, de voisinage, d'amitié, de proximité sociale.
- Les petits groupes de moins d'une vingtaine de personnes sont plus faciles à gérer et rencontrent moins de problèmes liés à l'organisation.
- Le leader joue un rôle déterminant dans le développement du groupe ou sa dissolution.
- L'épargne volontaire crée des liens de confiance entre les membres d'un groupe, mais mal gérée, elle est aussi à la source de la méfiance et les cassures au sein des groupes.
- L'accès au crédit joue un rôle important pour souder un groupe : les règles d'éligibilité, les critères et modalités de prise de décision doivent être simples et transparents pour maintenir la solidarité au sein d'un groupe.
- Le capital social traditionnel peut avoir des aspects positifs comme négatifs. L'impact d'un système financier alternatif peut consister à détruire les liens sociaux négatifs, comme la dépendance vis à vis des usuriers et des notables, et créer de nouveaux liens sociaux positifs, comme l'entraide au delà des castes, par exemple.

Il serait intéressant de poursuivre l'analyse transversale en identifiant les éléments méthodologiques, les facteurs, les modalités, même les produits financiers offerts, qui ont joué un rôle positif ou négatif dans la création ou dans la dissolution de liens sociaux, dans tous ces cas particuliers.

Du côté de la finance solidaire au Nord, il semble bien que des débats sur les deux premiers aspects de la lutte contre la pauvreté aient eu lieu dans des termes assez comparables et ont abouti à des conclusions proches.

La réflexion sur les liens sociaux a toujours été présente dans l'esprit des fondateurs des institutions de finance alternative, qui ont chacun traité ce sujet à sa manière, que ce soit par la mobilisation de l'épargne solidaire, ou par l'investissement citoyen dans le capital d'une entreprise créée par un exclu, source de relations et d'engagement respectif, ou encore par la tentative de créer des groupes d'entraide entre créateurs, ou en asseyant la base sociale du

système financier sur un territoire en crise et la volonté des habitants d'y agir en épargnant ou en empruntant pour créer entreprise ou emploi durable.

Cependant, il ne semble pas qu'il y ait eu encore de nos jours, de travaux de recherche approfondie sur l'impact de ces institutions sur les liens sociaux qu'elles ont voulu si ardemment tisser. On ne sait pas jusqu'où elles y sont parvenues ou ont échoué, ni les facteurs qui y ont contribué : mode d'intervention, services et produits financiers offerts, environnement cadre défavorable, aspects culturels.

Des informations sur ce qui existe en la matière, seraient précieuses pour donner des pistes de recherche et susciter une prise de conscience sur ce chaînon manquant.

III. LE RENFORCEMENT DES LIENS SOCIAUX OU LA PRODUCTION DE CAPITAL SOCIAL, COMME CRITERES DE DEFINITION DE LA FINANCE SOLIDAIRE ?

Aujourd'hui, dans le Nord comme dans le Sud, de nombreuses initiatives émergent, se développent, prennent de l'ampleur et de la visibilité, dans le domaine de la finance alternative :

- Social Banking en Europe ou en Amérique du Nord, faisant appel à la mobilisation de l'épargne solidaire pour financer les initiatives d'auto emploi pour les chômeurs ou les personnes exclues du marché du travail ou pour financer des entreprises d'insertion, des entreprises communautaires et des entreprises dans le secteur du développement durable
- Micro finance dans le Sud, pour offrir des services financiers à des populations pauvres, exclues du système bancaire et des services du secteur formel d'ordre général.

Ces différentes formes de finance alternative utilisent des approches, des méthodes différentes et offrent aussi des produits et des services financiers et non financiers différents.

Relèvent-elles de la finance solidaire ?

Au Nord, cherchent-elles réellement à construire un rapport différent à l'argent, considéré plutôt comme facteur de liens sociaux entre des personnes de catégories sociales très éloignées, à l'occasion de constitution de caution solidaire autour un chômeur-créateur, ou de cohésion sociale, par exemple dans une région à forte identité, en prise avec les nécessités d'une mutation économique, ou simplement, de liens de voisinage pour maintenir une vie sociale dans le quartier à l'occasion de l'installation ou le maintien d'un café-épicerie, d'un lieu de rencontre convivial.

Au Sud, cherchent-elles à valoriser et à renforcer les organisations endogènes d'entraide et de solidarité financières existantes, élargissent –elles la sphère des liens sociaux traditionnels, modifient-elles les rapports de dépendance et de ségrégation préexistantes.

Si la finance solidaire devenait un " label " de finance éthique, responsable et durable, qui ne pourrait s'appliquer qu'à certaines catégories d'institutions qui respecteraient des approches et

méthodes et qui fourniraient des services, allant dans le sens du renforcement des liens sociaux et de la production du capital social, pourrait-on considérer que ces différents types de finance alternative relèvent de la finance solidaire ?

IV. ENJEUX DES ECHANGES ET DISCUSSIONS DU CHANTIER “ FINSOL ”

Le chantier “ FINSOL ” vise à produire un texte de référence, portant sur la finance au service de la solidarité et du renforcement des liens sociaux.

Ce texte, partira des expériences concrètes de finance alternative, au Nord comme au Sud, connues et capitalisées par l'ensemble des participants, et analysera la façon avec laquelle les promoteurs ont traité la problématique des liens sociaux dans la conception et la mise en œuvre de leurs services. Quelles sont les hypothèses qui ont sous-tendues le montage du système ? Quelles sont les résultats qualitatifs ou impacts attendus en terme de renforcement ou de production de capital social ?

On cherchera à approfondir les aspects méthodologiques des systèmes mis en place, en connexion avec le contexte socio culturel de la zone considérée.

A partir des constats d'études d'impact réalisées, on tentera d'établir des liens entre certaines approches, certains outils, certains produits et les résultats obtenus en matière de liens sociaux.

Des cas et de leurs analyses transversales, nous tenterons de tirer certains enseignements sous forme de principes d'action et de recommandations, à destination de praticiens, de décideurs politiques, de bailleurs de fonds. Ces recommandations compléteront les “ bonnes pratiques ” de systèmes de micro finance établis sur la base de la viabilité financière, par les “ bonnes pratiques ” sur la base de la production de capital social et de liens sociaux. De la même façon que certaines firmes de rating notent et classifient les banques, il sera possible de noter et classifient les “ financiers solidaires ” selon le soin qu'ils mettent à produire du capital social.

DOCUMENTS A CONSULTER

- 1) Vers une “ banque solidaire ” pour le crédit aux plus défavorisés.
Compte rendu de la rencontre de Saint Sabin des 17 et 18 Juin 1992 (FPH)
- 2) Initiatives économiques et changement social – l’interaction entre acteurs, organismes d’appui, environnement institutionnel et social – Travaux préparatoires à la rencontre de Villarceaux / Groupe Regards Octobre 1997 (FPH)
- 3) Etude d’impact des Caisses Villageoises d’Epargne et de Crédit Autogérées du pays Dogon au Mali : Tome 1 par Ohio State University, Tome 2 par Marie de la Rocque, anthropologue (Octobre 1997)
- 4) Social Intermediation study : the cases of SEWA and Myrada in India, AKRSP and KASHF in Pakistan, WEDCO in Kenya and Nyesigiso in Mali, by CIDA and the AKF (Canada) 2000.
- 5) 23 case studies on Asian experiences in microfinance and economic initiatives. By INASIA – 2000 –
- 6) Social Capital Initiative –by World Bank- on going: Social Capital, the missing link, by Christian Grootaert (WB) SCI working paper 3 April 98. Does Social Capital facilitate the poor’s access to credit? A review of microeconomic literature, by Thierry Van Bastelaer (WB+University of Maryland) May 1999.