

Microfinance, risques et économie solidaire : éclairages boliviens¹

*Isabelle Hillenkamp**

Depuis quelques années, un nombre croissant d'institutions de microfinance (IMF) de pays du Sud propose à leurs clients certains services de gestion des risques. Cette évolution semble pertinente pour faire face à la vulnérabilité, c'est-à-dire à l'exposition à divers risques non compensée par des systèmes de protection adéquats, qui touche les populations pauvres généralement visées par les IMF. Toutefois, les évaluations conventionnelles de la microfinance comme simple technique financière, mettant l'accent sur les performances de soutenabilité et de couverture des IMF, ne permettent pas d'analyser en profondeur son potentiel anti-risque pour ses clients². Pour y parvenir, il paraît nécessaire de prendre en compte l'inscription, souvent implicite, de la microfinance dans des relations sociales et des modèles de développement spécifiques.

Une grande partie des acteurs de la microfinance – opérateurs, promoteurs, bailleurs de fonds – au niveau mondial supposent *de facto* que les risques, et plus largement les difficultés, auxquels font face les populations pauvres sont déterminés de manière essentiellement individuelle. Partant de ce présupposé, l'offre également individuelle de micro-services d'épargne, d'assurance ou d'autres produits financiers plus complexes apparaît comme le principal instrument d'atténuation de ces risques. Cette logique est la même que celle qui avait, il y a quelques années, donné à penser le microcrédit individuel aux petits entrepreneurs comme la clef de la réduction massive de la pauvreté. Dans de nombreux contextes sociaux,

* Doctorante et assistante en économie du développement, Institut Universitaire d'Études du Développement, rue Rothschild 20 – CP 136 – CH 1211 Genève 21 – Isabelle.Hillenkamp@iued.unige.ch.

1. Cette contribution se base sur des recherches de terrain réalisées en Bolivie depuis 2005, dans le cadre d'une thèse de doctorat en cours [Hillenkamp, 2005]. Je remercie vivement Solène Morvant et Isabelle Guérin ainsi que les lecteurs de la revue *Autrepart* pour leurs commentaires sur différentes versions de ce texte.

2. L'ouvrage d'E. Rhyne [2001], qui retrace l'histoire de la microfinance bolivienne, incarne ce type d'approches. La complexité de la pauvreté en tant que processus dynamique et multiforme ainsi que les caractéristiques précises de la clientèle des IMF parmi le vaste groupe des « pauvres » ne sont pas suffisamment prises en compte, ce qui mène à surestimer l'impact possible de la microfinance sur la réduction de la pauvreté.

l'absence de prise en compte des déterminants structurels de la vulnérabilité s'explique de plus par une différenciation sociale marquée entre le personnel qualifié des IMF et les populations bénéficiaires. Dans ces conditions, les services offerts par les dispositifs de microfinance peuvent certes contribuer à atténuer certains risques individuels de leurs clients, mais cette amélioration reste à la marge de l'ordre social établi.

La théorie économique orthodoxe présente ce modèle, dominant, de microfinance comme un *marché* permettant à des individus, généralement pauvres et vulnérables, d'accéder à des services financiers de petite taille³. Dans une perspective critique, ce modèle peut être considéré comme relevant du principe de commutation – ou de « marché » – au sens de Karl Polanyi [1992 (1957)], supposant une sphère des pratiques de financement, de production et d'échange indépendante de celle des relations sociales. En dépit des techniques de cautionnement dites « solidaires », ce modèle ne peut donc être assimilé à celui d'une économie solidaire, qui part de la conception d'un tout social selon le principe polanyien de réciprocité et revendique le « ré-encastrement » de l'économique dans le social et le politique. Or, l'ancrage politique de la microfinance importe particulièrement dans la mesure où un modèle s'inscrivant dans une économie solidaire, porteur d'un projet de changement institutionnel par les populations concernées, pourrait contribuer bien plus efficacement à la réduction des vulnérabilités en modifiant les structures et dynamiques sociales qui les produisent.

Cet argument est illustré par l'étude du cas de la Bolivie. Ce pays est le plus pauvre d'Amérique du Sud et présente des inégalités sociales particulièrement marquées et fondées sur des découpages entre groupes de population pensés comme ethniques. La grande majorité de la population dite « indienne » y est exposée à une profonde vulnérabilité. Les stratégies de subsistance de cette population s'appuient en général sur de petites activités individuelles de production et de commerce. Le risque lié à l'association avec d'autres est ainsi écarté, quitte à assumer diverses limitations dues à l'isolement. En marge de cette tendance, différents modèles d'associativité entre petits producteurs existent pourtant, qui se reconnaissent depuis quelques années comme appartenant à l'économie solidaire. L'ensemble de ces activités productives se déroulent dans un pays où la microfinance est implantée depuis plus de deux décennies et présente un taux de pénétration particulièrement élevé d'environ un foyer sur cinq⁴. Le modèle dominant de microfinance est individuel, tant en ce qui concerne les activités économiques financées, que la tendance des technologies de crédit employées. Les liens entre IMF et organisations de petits producteurs du mouvement d'économie solidaire sont particulièrement faibles.

3. Par de nouvelles formes de contrats, s'appuyant notamment sur des techniques de groupes et de remboursements rapides et échelonnés, la microfinance aurait ainsi dépassé les failles (asymétries d'information, droits de propriété et garanties limités et finalement aléa moral et sélection adverse des clients) qui avaient jusqu'ici empêché le secteur bancaire traditionnel de développer un tel marché. Voir notamment Hulme et Mosley [1996].

4. Sauf mention particulière, les données statistiques sur la microfinance sont celles de la Superintendencia des Banques et Entités Financières de Bolivie pour 2003, reprises dans Baldivia Urdininea [2004].

Afin d'analyser le potentiel anti-risque de la microfinance bolivienne, cette contribution suit une démarche de socio-économie, partant des logiques d'action et des pratiques des différents acteurs. Dans la première partie, elle adopte le point de vue des IMF, ce qui mène à souligner l'importance de leur propre perception du risque financier dans leur offre de services et le choix de leurs clients. Dans la deuxième partie, le regard se déplace vers les petits commerçants et producteurs individuels clients de la microfinance, analysant leurs contraintes globales de vulnérabilité et la manière dont l'offre de la microfinance s'insère dans ce contexte. Enfin, le cas particulier des producteurs de l'économie solidaire est soulevé. La faiblesse de leurs liens avec la microfinance met en cause la capacité de cette dernière à s'articuler avec des initiatives productives assumant le risque de l'association et pose finalement la question de l'ancrage politique de la microfinance.

Le risque vu depuis les IMF boliviennes

Différents services offerts par les IMF boliviennes ont pu contribuer à réduire sensiblement la vulnérabilité de leurs clients ou membres. Toutefois, cet effet peut difficilement être attribué à une politique délibérée de l'ensemble du secteur. Il doit en tout cas être abordé depuis les logiques d'action de ces institutions, dont les contraintes de disponibilité de fonds, de personnel et de gestion des risques de crédit déterminent en grande partie l'offre de services. En retraçant les principales étapes qu'a traversées le secteur de la microfinance bolivienne, il est possible de mieux saisir les logiques spécifiques de cette offre et sa contribution à la réduction de certaines formes de vulnérabilité des clients des IMF.

Constitution, régulation, expansion et crise de la microfinance bolivienne

La microfinance bolivienne trouve ses origines dans des programmes de sécurité alimentaire et d'action sociale d'ONG soutenues par la coopération internationale. À partir de la fin des années 1970, certaines ONG proposent des microcrédits subsidiés dans des zones rurales et périurbaines délaissées tant par les banques traditionnelles que par la banque étatique. Dès le départ, la microfinance s'inscrit dans un rapport de domination entre le personnel qualifié et en majorité urbain des ONG de microfinance, et la population indienne ou métisse bénéficiaire. Elle prend les contours d'une action charitable en faveur de ces dernières.

Après le retour à des gouvernements démocratiques élus, le pays fait face en 1985 à une crise politique et économique (récession, hyperinflation et cessation de paiement de la dette extérieure) qui débouche sur un plan d'ajustement structurel et une libéralisation rapide de l'économie. Dans ce cadre, l'ensemble du secteur financier connaît un lent mais profond processus de réforme visant à améliorer l'efficacité des institutions et la maîtrise des risques financiers. Les IMF participent pleinement à ce processus en réclamant une reconnaissance de leur statut leur permettant d'accéder à de nouvelles ressources financières, en particulier au travers de la captation de l'épargne. En 1993, la Loi sur les Banques et Entités Financières

marque le retrait définitif de la banque étatique de l'intermédiation financière directe et la naissance d'un secteur de la microfinance régulé par la Superintendencia des Banques et Entités Financieras.

Le secteur se scinde alors entre les IMF qui choisissent d'adopter le nouveau statut de Fonds Financier Privé (FFP) régulé par la Superintendencia, et celles qui décident de continuer d'opérer en tant qu'ONG⁵. Les nouvelles IMF régulées se voient imposer par la Superintendencia des normes prudentielles strictes, découlant du présupposé qu'elles sont plus exposées au risque de crédit que les banques traditionnelles⁶. La transformation d'une partie des IMF boliviennes en FFP régulés a donc pour effet de déplacer leurs priorités de l'action sociale vers les performances financières. Les niveaux élevés de rentabilité et les faibles taux d'impayés de la plupart de ces IMF, du moins jusqu'à la crise de 1999, s'obtiennent en effet au prix de modifications de leur méthodologie ou de leurs critères de sélection des clients les éloignant dans certains cas de leurs objectifs initiaux. Par ailleurs, si les ONG de microfinance continuent dans l'ensemble d'accorder la priorité à l'action sociale et à bénéficier pour cela de l'appui de la coopération internationale, elles ne présentent pas pour autant un niveau de risque systématiquement plus élevé que les IMF régulées.

Au total, l'étape de la régulation marque l'essor et la complexification du secteur de la microfinance. Un nombre important d'IMF se transforment ou sont créées, dont des FFP de crédit à la consommation qui mènent une politique agressive de promotion de leurs services auprès des petits salariés urbains. Ces nouveaux FFP marquent une double rupture, à la fois dans la clientèle et dans les règles de concurrence établies de la microfinance bolivienne, et peuvent être vus comme un facteur de fragilisation de l'ensemble du système. Entre 1993 et 1998, le montant total du portefeuille de crédits passe de quelque 50 millions de dollars à près de 300. Le taux d'intérêt actif moyen baisse considérablement, passant pour les IMF régulées de 39,7 % en 1995 à 22,6 % en 2003⁷. La différence d'environ dix points par rapport au taux d'intérêt moyen du secteur financier traditionnel s'explique par des coûts d'opération plus élevés, mais non par des provisions pour impayés plus importantes [Baldivia, 2004 : 91].

À partir de 1999, le pays connaît une récession économique qui, contrairement aux présupposés, frappe le plus durement les institutions financières dont la population est la plus aisée : la banque traditionnelle et les FFP de consommation,

5. Outre les FFP, le secteur de la microfinance régulé inclut deux banques : *BancoSol*, créé dès 1992 sous l'impulsion de l'ONG Prodem, et *Banco Los Andes*, né en 2005 de la transformation en banque du FFP *Caja Los Andes*.

6. Bien que les portefeuilles de crédits des IMF régulées soient en général mieux diversifiés que ceux des banques, la Superintendencia met en avant l'absence de garanties « réelles » de leurs emprunteurs pour imposer des restrictions plus strictes à la concentration de crédits, ainsi que diverses limitations des opérations de commerce extérieur, d'émission de titres, de placements et d'octroi de comptes courants et de cartes de crédit.

7. Selon D. Porteous [2006], la baisse des taux d'intérêt en Bolivie intervient à un stade précoce du développement du marché de la microfinance et s'explique par divers facteurs dont la concurrence exercée par les crédits individuels sur les crédits de groupes, la baisse du coût du refinancement grâce à la captation de l'épargne et les taux d'intérêt décroissants en fonction de l'ancienneté des clients des IMF.

dont les taux d'impayés s'élèvent jusqu'à près de 40 %. Ces fonds disparaissent ou sont profondément restructurés, après avoir fait l'objet d'un important mouvement de protestation mené par des associations de petits emprunteurs endettés. D'autre part, si les IMF régulées résistent globalement mieux à la récession que les ONG de microfinance, deux de ces ONG comptant au total quelques 150 000 clients, *Promujer* et *Crecer*, présentent des taux d'impayés bien plus bas qu'aucune IMF régulée⁸. Toutes deux s'adressent à des femmes de zones défavorisées rurales et périurbaines, emploient une méthodologie de banques communales⁹ et intègrent des services de santé ou d'éducation. En suivant R. Marconi et P. Mosley [2005], on peut penser que l'épargne et les crédits internes des banques communales ont fonctionné durant la crise comme des « quasi-assurances », assurant une meilleure protection des clients et finalement les bonnes performances de ces IMF.

Ainsi, la récession économique provoque un éclatement et une épuration du secteur financier, qui remet en question les lignes de partage entre banques et mutuelles, IMF régulées et ONG de microfinance. À partir de 2003, le secteur de la microfinance redémarre et cherche à minimiser les risques encourus par de nouveaux critères de sélection des clients et des services financiers offerts.

Une sélection prudente des clients et des services financiers offerts

J. Baldivia définit la microfinance bolivienne comme « l'ensemble des activités financières dirigées vers le service à la micro- et petite entreprise » [Baldivia, 2004, p. 45]. Cette mise en avant du financement individuel d'unités économiques de petite taille, plutôt que du faible montant et de la courte durée des opérations, est révélatrice de la forme qu'a prise la microfinance en Bolivie. Les micro- et petits entrepreneurs urbains constituent la principale clientèle de la plupart des IMF régulées. Quant aux ONG de microfinance, si beaucoup d'entre elles sont présentes en milieu rural, les contraintes de coûts de transaction et de récupération rapide du capital prêté les amènent à se concentrer sur les micro-entreprises de commerce et de services des bourgades rurales.

Dans les deux cas, les services de microfinance sont donc octroyés aux propriétaires de micro- et petites entreprises, écartant du même coup les populations les plus pauvres comme les paysans et les employés de ces entreprises¹⁰. Que certaines IMF emploient des méthodologies de cautionnement dit « solidaire » ou de banques communales ne doit pas faire illusion : le groupe n'existe que pour les nécessités de l'obtention d'un crédit servant à financer des dépenses individuelles.

8. Le taux d'impayés moyen des IMF régulées atteint 11,0 % en 2002 et celui des ONG de microfinance 13,2 % en 2003. Ceux de *Promujer* et de *Crecer* ne dépassent pas respectivement 0,6 et 2,3 % [Marconi, Mosley, 2005, p. 8].

9. Systèmes d'épargne et de crédit de groupes, introduits en Amérique latine en 1984 par la fondation nord-américaine FINCA. Les banques communales manient généralement des crédits dits « internes » octroyés sur les fonds d'épargne du groupe et des crédits externes octroyés par l'IMF.

10. À partir d'une étude statistique du profil des clients de plusieurs IMF boliviennes, Navajas *et al.* [2000] ont montré que la distribution de services de microfinance est biaisée vers les populations vivant autour du seuil de pauvreté. Les clients les plus pauvres, urbains comme ruraux, ne reçoivent donc qu'une faible partie de ces services.

Que, suite à la crise, certaines IMF comme *BancoSol* aient amorcé un passage du crédit solidaire au crédit individuel, ciblant une population plus aisée et dont les garanties sont considérées plus faciles à recouvrer, ne fait donc que renforcer cette tendance, mais n'en est pas la source. Plus profondément, la complexité de la structure de la propriété et du cash-flow des entreprises collectives constitue un obstacle majeur à leur financement par des IMF. La concentration sur le financement de dépenses individuelles peut donc se lire comme un premier aspect de l'aversion aux risques des IMF.

Un second élément de la réduction du risque encouru par les IMF repose sur le rythme rapide du recouvrement des crédits. Ce principe fondateur de la microfinance est la cause directe de son inadaptation à financer des investissements productifs ne permettant pas une rentabilité à court terme. En Bolivie, on observe effectivement qu'à l'exception d'un nombre réduit d'IMF s'étant donné pour mission de financer le secteur productif (notamment les ONG *Fades*, *Aned* et *Fondecó* en milieu rural, l'ONG *Idepro* et le FFP *Fie* en milieu urbain), la microfinance s'adresse principalement aux propriétaires de micro-entreprises de commerce et de services. Une partie importante d'entre elles – croissante suite à la récession économique de 1999 – relève du commerce de détail et des services de faible valeur ajoutée. Financer ce type d'activités témoigne donc d'une stratégie prudente des IMF, mais tend à perpétuer des activités de bas niveau de risque et de rentabilité.

Parallèlement aux crédits, la captation de l'épargne a connu une hausse sensible, imputable selon J. Baldivia [2004] au regain de confiance des ménages boliviens dans le système financier, conjugué à un intérêt nouveau des IMF pour cette source de refinancement. En 2003, l'épargne représentait entre 44 % et 63 % des sources de refinancement des IMF régulées, bien au-dessus des prêts des banques de deuxième niveau et des bailleurs de fonds internationaux. S'y ajoute l'épargne des fonds internes des banques communales promues par certaines ONG, déposée dans des banques commerciales et certains FFP. Ce niveau élevé d'épargne joue un double rôle positif de réduction des risques : il garantit les crédits et constitue une source de refinancement relativement stable pour les IMF, et permet aux clients de faire face à des fluctuations de leurs revenus et à des dépenses inattendues.

Enfin, certains services financiers apparus récemment dans différentes IMF, régulées ou non, présentent un potentiel anti-risque pour les IMF et pour leurs clients. Les micro-assurances vie et santé de *BancoSol* viennent palier la protection sociale déficiente des clients et peuvent de ce fait avoir un impact positif sur le remboursement des crédits de l'institution. *Prodem* permet à ses clients recevant des transferts de fonds réguliers de l'étranger de les constituer comme garantie pour accéder à un crédit dit « à distance ». Par ailleurs, des ONG dédiées à la promotion du secteur productif rural comme *Aned* et *Fondecó* proposent des innovations financières pouvant réduire la vulnérabilité de populations plus démunies. Le *micro-leasing* et le *micro-warrant* créent ainsi des garanties alternatives (respectivement le bien d'équipement en cours d'acquisition et la production) qui étendent

l'accès au crédit. Le *micro-warrant* et le *micro-factoring* contribuent à réduire la fluctuation dans le temps des revenus des producteurs : le *micro-warrant* en permettant de réguler l'offre de produits, en particulier agricoles, grâce au stockage dans un lieu sûr. Et le *micro-factoring* en assurant aux producteurs une meilleure liquidité, grâce à la prise en charge, par l'IMF, des délais de paiement et du risque de crédit de leurs acheteurs¹¹.

Ainsi, le point de vue des IMF met en lumière l'adaptation de leur offre de services financiers à leurs propres exigences de réduction du risque financier, qui ne coïncide que partiellement avec une réduction de la vulnérabilité de leurs clients. La perception du risque par les IMF est marquée par l'expérience de la crise de 1999 qui les a conduites à adopter des positions jugées plus prudentes. Toutefois, les principales évolutions observées vers des méthodologies de crédit plus individuelles et des populations plus aisées vont à l'encontre des enseignements de cette crise, qui avaient montré l'intérêt d'approches intégrées assurant une plus grande protection des clients, même de bas niveau de revenus. Certaines innovations micro-financières récentes laissent certes espérer une plus grande convergence entre réduction des risques pour les IMF et pour leurs clients, mais leur poids n'est pour l'instant que marginal.

Des services de microfinance proposés à des populations vulnérables

Les petits commerçants et producteurs auxquels s'adressent les IMF perçoivent les services proposés et les règles qui les accompagnent avant tout comme une offre dont les paramètres leur sont imposés par le personnel « blanc » et qualifié de ces institutions¹². Leur capacité à s'appropriier – ou non – ces services et ces règles et à les insérer dans leurs pratiques de production, d'échange et de financement conditionne leur recours à la microfinance. Or ces pratiques sont fortement contraintes par la vulnérabilité qui, de manière générale, affecte les petits commerçants et producteurs. En partant d'une analyse de cette vulnérabilité, il est possible de mieux comprendre pourquoi la plupart des petits commerçants et producteurs se replient sur des activités de faible niveau de risque et de rentabilité, et comment la microfinance vient s'y articuler. La distance qui sépare la plupart des dispositifs boliviens de microfinance d'une économie solidaire apparaît alors plus clairement.

Domination, exclusion et vulnérabilité

La vulnérabilité des petits commerçants et producteurs est intimement liée à leur identité indienne ou métisse et à leur position dominée dans la société bolivienne. La Bolivie est l'un des pays latino-américains à la plus forte proportion de population *indienne* : 47 % selon le critère de la langue originaire et 62 % selon celui de l'affirmation de l'appartenance à un groupe indigène (recensement de

11. Voir la description de ces expériences dans PROFIN [2005].

12. L'étude anthropologique menée par R. Eversole [2003] dans plusieurs IMF de la ville de Sucre a systématisé ce résultat observable dans la plupart des IMF.

2001). Plus profondément, l'*indianité* est le résultat d'un processus difficilement quantifiable de catégorisation et de construction identitaire à l'échelle de la société, dans lequel l'Indien apparaît finalement comme « celui qui ne peut trouver plus bas que lui sur l'échelle sociale » [Lavaud, 2001 : 59]. Dans un pays où les politiques de l'État n'ont jamais couvert qu'une minorité de la population, être indien et, dans une moindre mesure, métis, implique globalement le rejet dans « l'informalité » et l'exclusion des circuits de la protection sociale et des politiques publiques. L'exode rural, massif à partir de la fin des années 1970, a aggravé cette situation en provoquant un étiolement des solidarités traditionnelles, qui n'ont pu être compensées par des filets de sécurité institutionnels défailants et des politiques « assistantiales » fragmentaires¹³.

Comme résultat de ce processus, seul un quart de la population est couvert par la sécurité sociale et quatre Boliviens sur dix ont accès au système public de santé, dont les prestations sont souvent de piètre qualité [Cuba, 2003]. Un dixième seulement de la population active, correspondant à une partie des salariés, est affilié à l'assurance retraite par capitalisation [Mesa Lago, 2002]. Si un système « assistantiel » de retraites, le BONOSOL, existe pour les Boliviens de plus de 65 ans, il a été versé de manière extrêmement irrégulière depuis sa création en 1997, suivant de près les échéances électorales. Et en 2001, l'Institut National de Statistiques recensait encore près de 60 % de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté. Au total, un fort gradient social caractérise les risques individuels (notamment de maladie, décès et perte d'actifs) et collectifs (instabilité politique, mouvements sociaux, hyperinflation, récession économique, risques dits « naturels »), qui touchent le plus durement les populations les plus démunies.

Stratégies de repli individuel : faibles risques et faible rentabilité

Les petits commerçants et, dans une moindre mesure, producteurs, auxquels s'adressent les IMF boliviennes n'ont que peu d'emprise sur les risques collectifs auxquels ils sont exposés. Au travers de leurs pratiques de financement, de production et d'échange, ils peuvent toutefois atténuer certains risques individuels. L'individualisation de ces pratiques dans le cadre de l'économie « de marché » leur apparaît en général à la fois comme une stratégie prudente, et comme leur principale opportunité d'ascension sociale¹⁴. La prise de risque additionnelle qu'induirait, selon eux, toute coopération avec d'autres, et *a fortiori*, toute association pour créer des unités économiques plus grandes, est écartée¹⁵. Ils se maintiennent ainsi

13. La revue des politiques sociales, entre 1985 et 1999, en Bolivie, réalisée par l'Instituto Prisma [2000] montre clairement ce résultat.

14. F. Calderon et R. Laserna [1995] ont montré comment, après le passage à l'économie de marché en 1985, l'amélioration des conditions de vie commence à être perçue moins comme le résultat d'efforts collectifs en vue d'un changement politique selon l'idéal de la Révolution populaire de 1952, que comme celui d'efforts individuels, de l'efficacité, de la concurrence et du succès sur le marché. Que le succès de quelques uns sur le « marché » masque l'échec de la plupart ne change rien à l'espoir suscité par ces stratégies.

15. Ce résultat a été le plus clairement montré par F. Wanderley [2004] dans sa thèse de doctorat sur les petits producteurs de La Paz et El Alto.

dans des activités individuelles de subsistance, qui peuvent d'ailleurs être multipliées, assurant ainsi une certaine diversification de leurs risques.

Dans ces conditions, l'accès à des dispositifs de microfinance représente pour les petits commerçants et producteurs à la fois une opportunité et un risque supplémentaire. D'un côté, les études d'impact réalisées par FINRURAL [2003] ont montré que l'alimentation, le logement, l'accès aux soins de santé, à l'éducation et aux services basiques des clients des IMF ont connu une amélioration sensible imputable aux services de microfinance. Ce résultat vaut tant pour des FFP (*Fie* et *EcoFuturo*), que pour des ONG travaillant selon une méthodologie de banque communale (*Promujer*, *Crecer* et *Diaconía*) et peut être lu comme une réduction de risques individuels, notamment de santé, par la microfinance.

D'un autre côté, ces résultats positifs ne peuvent occulter le risque additionnel inhérent au microcrédit, croissant avec la vulnérabilité des clients. Une étude de J. Samanamud et al. [2003] a attiré l'attention sur le recours des clients de la microfinance à leurs réseaux sociaux pour présenter les garants personnels exigés par les IMF et y emprunter de l'argent en cas de difficulté à rembourser les prêts consentis. De cette manière, les emprunteurs mutualisent leur risque au sein de ces réseaux, lesquels, en raison de l'importance des faveurs demandées, sont généralement réduits. La microfinance induit ainsi un risque substantiel de fragilisation des réseaux sociaux de ses clients, au lieu de leur renforcement grâce à une accumulation supposée du capital¹⁶. De telles dynamiques cumulatives de micro-endettement ont été révélées par la récession économique de 1999 à 2003.

Par ailleurs, l'effet de la microfinance sur la nature et la taille des activités économiques de ses clients doit être évalué avec précaution. L'existence de méthodologies collectives comme les groupes solidaires ou les banques communales n'implique en rien une coopération des clients des IMF dans leurs activités économiques. Petits commerçants et producteurs *indiens* et *métis* acceptent pragmatiquement les rapports de pouvoir et de subordination avec le personnel de ces institutions et se soumettent à leurs règles de fonctionnement, notamment collectif, mais leurs activités économiques restent foncièrement individuelles¹⁷. Ainsi, la logique profondément individuelle du financement à la micro-entreprise induit par les IMF ne permet pas de dépasser la fragmentation actuelle du tissu entrepreneurial, voire la renforce.

16. L'étude de Samanamud *et alii* [2003] ne précise pas l'ampleur de ce phénomène. L'impact des résultats de cette étude sur certains responsables d'IMF laisse toutefois supposer qu'elle est loin d'être marginale.

17. Des entretiens menés en 2005 avec des femmes membres de banques communales de la ville d'El Alto et des responsables de *Promujer* et *Crecer* montrent ce résultat. Plus avant, les entretiens avec ces femmes révèlent que la plupart des groupes dits « solidaires », du moins dans un contexte urbain, sont formés de manière *ad hoc* entre personnes ne se connaissant pas au préalable. Ceci n'exclut pas que ces groupes sélectionnent les personnes les plus solvables, remplissant ainsi leur fonction supposée. Mais cette sélection ne se fait pas grâce à un lien social préalable (sélection par les pairs), ce qui peut avoir des répercussions sensibles en cas de difficulté de remboursement.

Distance avec le mouvement d'économie solidaire

L'économie solidaire, entre principes de réciprocité et de marché

Un mouvement minoritaire se réclamant de l'économie solidaire existe pourtant en Bolivie. Il est composé d'associations, coopératives et autres formes de regroupements de petits producteurs, appartenant principalement aux secteurs de l'agriculture et de l'artisanat, tous deux de faible valeur ajoutée. Si le terme d'économie solidaire est relativement nouveau en Bolivie¹⁸, la plupart des organisations qui la composent trouvent leurs racines dans ces formes d'action collective plus anciennes, visant à dépasser certaines limitations des pratiques individuelles de production, d'échange et de financement des petits producteurs. Plus récemment, cette action collective a trouvé un appui idéologique dans la revalorisation de la solidarité, présentée par les leaders de l'économie solidaire comme une valeur traditionnelle des peuples indigènes de Bolivie.

Les organisations d'économie solidaire présentent ainsi un degré de coopération dans leur processus économique significativement plus élevé que les nombreuses corporations de petits producteurs et commerçants à caractère essentiellement défensif. Cette coopération se manifeste en particulier dans la standardisation des produits, qui permet de commercialiser des quantités plus importantes de produits de qualité homogène, à des conditions plus avantageuses. La coopération conduit également à la mise en commun d'une partie des moyens de production diminuant les coûts individuels d'investissement. Cette structure collective de la propriété s'accompagne par ailleurs de modes de décision démocratique *via* des mécanismes de représentation et de participation dans les espaces publics internes des organisations. Ainsi, le modèle idéal auquel aspirent les organisations d'économie solidaire est celui d'une initiative entre pairs, s'appuyant sur le groupe pour créer divers bénéfices qui sont ensuite redistribués de manière équitable entre les différents producteurs¹⁹.

Les avantages d'un tel modèle, réalisé à des degrés divers par les différentes organisations, peuvent être vus comme le résultat de l'introduction du principe polanyien de réciprocité dans les pratiques de production et d'échange. Ces avantages assurent l'intérêt de chaque producteur à participer à ces initiatives, mais dans le même temps, ils exigent d'eux l'acceptation d'une interdépendance qui est généralement perçue de manière négative, comme une prise de risque liée à l'action collective. Pour la compenser, les producteurs mettent en place différentes stratégies d'individualisation : au sein même des organisations d'économie solidaire, en réduisant par divers moyens leur dépendance vis-à-vis des autres producteurs ; en

18. L'entrée en force de ce terme peut être associée à la Rencontre d'Économie Solidaire et de Commerce Équitable en Amérique latine organisée par le Réseau National de Commercialisation Communautaire (RENACC) à Cochabamba en septembre 2005. Il trouve ses racines dans les mouvements plus anciens de coopérativisme, de syndicalisme, de commercialisation communautaire, ainsi que dans des pratiques de commerce équitable à partir des années 1990.

19. Il est notable que ces caractéristiques correspondent à la définition de l'économie solidaire élaborée par B. Eme et J.-L. Laville [2006] à partir des contextes fort différents, notamment européens.

dehors des organisations, par des activités individuelles permettant de compléter leurs revenus et de diversifier leurs risques. Ainsi, les membres de l'économie solidaire répondent à leurs contraintes de vulnérabilité en articulant à différents niveaux le principe de réciprocité à celui de marché.

*Économie solidaire et microfinance :
distance et possibilités de rapprochement*

Le financement du capital rotatif et des moyens de production collectifs est l'une des principales difficultés auxquelles font face les organisations boliviennes d'économie solidaire. Ce financement est le plus souvent assuré par des fonds de la coopération internationale, auxquels s'ajoute un apport de fonds propres des membres. Seules les organisations les plus consolidées ont eu accès à des crédits de montants significatifs, octroyés en général par des banques de développement étrangères à des taux bonifiés. Quant à la microfinance, sa contribution est marginale et concerne principalement l'acquisition par certains producteurs de moyens de production peu coûteux, pour ce qui apparaît alors comme une activité individuelle.

Ces déficiences ont pour conséquence des blocages fréquents de la production et finalement des revenus irréguliers qui poussent les membres à se replier sur leurs activités individuelles complémentaires hors de l'organisation. Le financement est ainsi un facteur majeur de vulnérabilité des organisations d'économie solidaire, traçant une ligne de démarcation entre organisations consolidées et précaires. Cette situation rend d'autant plus urgente l'analyse des causes de la faiblesse des liens avec la microfinance, alors que cette dernière est fortement présente en Bolivie et est généralement considérée comme une technique financière adéquate pour les petits producteurs.

Cette absence relative peut tout d'abord être mise sur le compte de l'inadéquation des techniques financières. Le niveau des taux d'intérêt, de l'ordre de 16 à 18 %, est l'argument le plus souvent avancé par les producteurs pour expliquer leur impossibilité d'accéder à l'offre de microcrédit et constitue effectivement un obstacle substantiel au regard des faibles niveaux de rentabilité des activités productives²⁰. Les méthodologies proposées, individuelles comme collectives sont, de plus, peu adaptées au financement de ces entreprises collectives. La taille des groupes des crédits solidaires – autour de 5 personnes – est trop petite par rapport à celle des groupes d'économie solidaire, variant d'une vingtaine à plusieurs centaines de personnes. Dans les banques communales, l'imposition d'un rythme d'épargne et de crédit est incompatible avec la flexibilité dont les organisations d'économie solidaire ont besoin pour faire face à la fluctuation de leurs ventes et de leurs revenus. Quant au crédit individuel, ses exigences de garanties sont inspirées du profil de propriétaire de microentreprises et sont généralement inapplicables à

20. Ce constat nous amène à remettre en cause l'argument avancé par de nombreux auteurs, notamment D. Porteous [2006] dans le cas de la Bolivie, selon lequel le prix ne serait pas un facteur déterminant de l'accès au crédit.

celui d'organisations de propriété collective. La plupart des IMF estiment de plus que la structure complexe du *cash flow* dans ces organisations ne leur permet pas d'estimer leur risque de crédit. Enfin, les organisations d'économie solidaire se heurtent au problème général de la rapidité du rythme de remboursement des crédits, peu adapté au secteur productif.

Plus profondément, l'inadéquation des techniques financières reflète une méconnaissance mutuelle. Les producteurs ignorent les contraintes et possibilités des IMF, alors que ces dernières se sont jusqu'ici peu intéressées à l'insertion de leur offre financière dans les pratiques de production et d'échange des organisations d'économie solidaire. Cette situation s'explique certes par la faible visibilité de l'économie solidaire en Bolivie jusqu'à sa récente mise sur l'agenda politique par le gouvernement d'Evo Morales, mais aussi par la distance sociale séparant le personnel des IMF des petits producteurs de l'économie solidaire.

Récemment, plusieurs pistes de rapprochement entre l'économie solidaire et la microfinance en Bolivie se sont toutefois esquissées, qui pourraient ouvrir de nouveaux horizons. En 2006, une instance bolivienne du Réseau International de Promotion de l'Économie Sociale et Solidaire, RIPPSS-Bolivie, a été créée par deux IMF (*Aned* et *Foncresol*), le réseau d'économie solidaire *Renacc* et la Centrale de Coopératives *El Ceibo*. Ce rapprochement laisse espérer une meilleure appréciation du risque de crédit des organisations d'économie solidaire par ces IMF et une reconnaissance de la plus grande taille de leurs opérations. Théoriquement, ces deux éléments entraînent une réduction des coûts de transaction pour les IMF, qui pourrait se refléter dans une baisse différenciée de leurs taux d'intérêt. Par ailleurs, dans une proposition récente de politique publique présentée par la Plateforme Multisectorielle de Promotion de l'Économie Solidaire et du Commerce Équitable en Bolivie [2007], un chapitre consacré aux finances solidaires a précisément posé la nécessité d'instruments financiers permettant une gestion des risques productifs, notamment par des systèmes d'assurance agricoles et des fonds de garantie. Enfin, une loi sur le statut des organisations économiques dites « de base sociale » est en cours d'élaboration, qui devrait préciser le cadre légal relatif à la propriété collective et favoriser ainsi sa reconnaissance comme garantie financière²¹.

Conclusion

L'exemple bolivien attire l'attention sur la question de l'ancrage politique de la microfinance et pose la question de sa distance avec les principes d'une économie solidaire²². Cette dernière mise sur la possibilité d'une action collective, tant dans les pratiques économiques internes des organisations, qu'en tant que mouvement

21. Depuis mai 2007, la Superintendance d'Entreprises coordonne un processus participatif d'élaboration de cette loi avec les différents secteurs concernés, dont les réseaux d'économie solidaire.

22. À partir d'études de cas dans des contextes différents, I. Guérin [2003] et J.-M. Servet [2006] en sont également arrivés à poser la question de l'ancrage politique de la microfinance et de son lien avec une économie solidaire.

politique reposant sur des réseaux et coordinations. Elle part de l'hypothèse de la complémentarité entre ses membres, et voit en eux les représentants d'un groupe social dont elle cherche à améliorer la position. Elle intègre de ce fait le principe polanyien de réciprocité à celui de marché. Le premier permet d'assumer le risque de l'association et d'atteindre ainsi des niveaux de rentabilité plus élevés de l'activité productive, alors que le second permet de réduire ce même risque en soustrayant certaines pratiques économiques des relations d'interdépendance entre les personnes.

Cette vision diffère fondamentalement de celle portée par les formes dominantes de la microfinance, qui s'ancrent dans le seul principe de marché. Cette microfinance part de l'idée que des petits entrepreneurs individuels peuvent sortir de la pauvreté grâce à un apport initial de capital et à des micro-services financiers individuels complémentaires. Ce faisant, elle ignore largement les relations sociales dans lesquelles s'inscrivent les groupes auxquels elle s'adresse, ainsi que les contraintes de vulnérabilité qui pèsent sur eux. Si certains services de la microfinance ont un effet anti-risque indéniable, ils se limitent toutefois à la constitution de protections au niveau individuel et ne remettent pas en cause les structures sociales créatrices de vulnérabilité. À moins de miser sur un effet cumulatif de ces micro-protections jusqu'à atteindre un effet structurel au niveau de la société, on peut difficilement imaginer une réduction significative de la vulnérabilité des populations démunies sans une réforme en profondeur des relations sociales grâce à différentes formes d'action collective.

BIBLIOGRAPHIE

- BALDIVIA URDININEA J. [2004], *Las microfinanzas : un mundo de pequeños que se agrandan*, La Paz, GTZ, 136 p.
- CALDERÓN F., LASERNA R. [1995], *Paradojas de la Modernidad. Sociedad y cambios en Bolivia*, La Paz, CERES, 115 p.
- CUBA V. [2003], *El nuevo sistema de financiamiento en el sistema público de salud en Bolivia*, Santiago de Chile, GTZ, 34 p.
- EME B., LAVILLE J.-L. [2006], « Économie solidaire (2) », in J.-L. Laville et A.D. Cattani (éd.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, p. 303-312.
- EVERSOLE R. [2003], « Help, Risk and Deceit : Microentrepreneurs talk about Microfinance », *Journal of International Development*, vol. 15, n° 2, p. 179-188.
- FINRURAL [2003], « Informe de evaluación de impactos agregados de programas de microfinanzas », www.finrural-bo.org/evaluacion.html, consultation : 15-10-06.
- GUÉRIN I. [2003], *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte, 234 p.
- INSTITUTO PRISMA [2000], *Las políticas sobre la pobreza en Bolivia. Dimensiones políticas y resultados (1985-1999)*, La Paz, Plural, 388 p.
- HILLENKAMP I. [2005], *L'économie solidaire au Sud : le cas de la ville solidaire de El Alto (Bolivie)*, mémoire préliminaire de thèse, Genève, IUED, 119 p.
- HULME D., MOSLEY P. [1996], *Finance against Poverty*, London, Routledge, 221 p.

- LAVAUD J.-P. [2001], « Essai sur la définition de l'Indien : le cas des Indiens des Andes », in G. Gosselin et J.-P. Lavaud (éd.), *Ethnicité et mobilisations sociales*, Paris, L'Harmattan, p. 41-65.
- MARCONI R., MOSLEY p. [2005], *Bolivia during the global crisis 1998-2004 : towards a « macroeconomics of microfinance »*, Sheffield, Economic Research Paper Series n° 2005007, 31 p.
- MESA LAGO C. [2002], *Models of Development, Social Policy and Reform in Latin America*, Geneva, UNSRID, 28 p.
- NAVAJAS S. et alii [2000], « Microcredit and the Poorest of the Poor : Theory and Evidence from Bolivia », *World Development*, vol. 28, n° 2, p. 333-346.
- POLANYI K. [1992 (1957)], « The Economy as Instituted Process », in M. Granovetter et R. Swedberg (éd.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, San Francisco, Oxford, Westview Press, p. 29-51.
- PLATAFORMA MULTISECTORIAL DE PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y DEL COMERCIO JUSTO EN BOLIVIA [2007], *Propuesta de Economía Solidaria y Comercio Justo en Bolivia*, La Paz, 31 p.
- PORTEOUS D. [2006], « Competition and Microcredit Interest Rates », CGAP Focus Note, 33, 15 p.
- PROFIN [2005], Boletín « Aprender », n° 5, La Paz, PROFIN, 12 p.
- RHYNE E. [2001], *Mainstreaming Microfinance : How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Age in Bolivia*, Bloomfield, Kumarian Press, 272 p.
- SAMANAMUD J. et alii [2003], *La configuración de redes sociales en el microcrédito en contextos de precariedad laboral : el caso de los confeccionistas en tela de El Alto*, La Paz, PIEB, 120 p.
- SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.
- WANDERLEY F. [2004], *Reciprocity without cooperation. Small producer networks and political identities in Bolivia*, PhD Thesis, Columbia University, 191 p.