



HAL
open science

La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement

Alyson Falcucci

► **To cite this version:**

Alyson Falcucci. La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement. Economies et finances. 2012. dumas-00759892

HAL Id: dumas-00759892

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00759892v1>

Submitted on 3 Dec 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université du Sud-Toulon-Var

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

MEMOIRE DE MASTER 1

La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement

Juin 2012



Présenté par :

Alyson FALCUCCI

Sous la direction de :

Dr. Yusuf KOCOGLU

Sommaire

REMERCIEMENTS	1
LISTE DES ILLUSTRATIONS	2
SIGLES ET ABREVIATIONS	4
INTRODUCTION	5
PARTIE 1 : LA MICROFINANCE...	7
<u>Section 1</u> : Pourquoi la microfinance ?	7
<u>Section 2</u> : Les produits financiers de la microfinance	17
A / Le microcrédit	17
1 / Le microcrédit solidaire	17
2 / Le microcrédit individuel	23
B / L'épargne	31
1 / L'épargne obligatoire	31
2 / L'épargne volontaire bloquée	32
3 / Les dépôts à vue et les comptes semi-liquides	32
C / Les nouveaux produits financiers	33
1 / La micro-assurance	33
2 / Le crédit habitat	33
PARTIE 2 : ...ET SON IMPACT SUR LA PAUVRETE	35

<u>Section 1</u> : Définitions et indicateurs de la pauvreté	35
A / La pauvreté monétaire	35
1 / La pauvreté monétaire relative	35
2 / La pauvreté monétaire absolue	36
B / La pauvreté non-monétaire	37
1 / La pauvreté des conditions de vie	38
2 / La pauvreté humaine	38
C / Les indicateurs	39
<u>Section 2</u> : Comment un système financier développé permet de lutter contre la pauvreté ?	40
A / Les explications théoriques	41
1 / Lien entre développement financier et croissance économique	41
2 / Lien entre croissance économique et baisse de la pauvreté	45
3 / Lien entre croissance économique et réduction des inégalités	48
4 / Lien entre développement financier et diminution de la pauvreté	51
B / Les résultats empiriques	54
1 / Au Mali	54
2 / Au Bangladesh	55
3 / Dans les autres PED	56
C / Les limites de la microfinance et de son impact sur la pauvreté	56
1 / Les limites de son action positive	57
2 / Ses effets négatifs potentiels	57
CONCLUSION	60
BIBLIOGRAPHIE	61
ANNEXES	66

REMERCIEMENTS

Je tiens à adresser mes remerciements à ma famille, et plus précisément à mes parents qui m'ont toujours soutenus et poussés à continuer mes études. C'est en partie grâce à eux que j'en suis là aujourd'hui et que ce présent travail a pu voir le jour dans de bonnes conditions.

Je souhaite également remercier tous les professeurs rencontrés lors de mon cursus universitaire, qui ont contribué à mon apprentissage économique, et particulièrement à Monsieur Yusuf Kocoglu, mon directeur de mémoire, pour sa disponibilité, sa pédagogie et ses remarques qui m'ont été d'une grande aide autant lors de la réalisation de ce mémoire, que durant ses cours.

Et enfin, je tiens à faire une petite dédicace à tous mes camarades de Master 1 Economie, avec qui, l'année a été agréable à passer.

LISTE DES ILLUSTRATIONS

CARTES

Carte 1 : Répartition géographique des IMF (2009).

Carte 2 : Répartition de la pauvreté monétaire absolue (1,25\$/jour en PPA), 2000-2008.

ENCADRES

Encadré 1 : Présentation des institutions de microfinance.

Encadré 2 : La Grameen Bank.

Encadré 3 : Estimations économétriques de la relation développement financier et croissance.

Encadré 4 : Principales notions utilisées dans la protection sociale.

Encadré 5 : Les résultats empiriques de la relation entre le développement financier et la réduction des inégalités.

Encadré 6 : Les résultats empiriques de la relation entre développement financier et pauvreté.

GRAPHIQUES

Graphique 1 : Structure d'organisation standard d'une IMF.

Graphique 2 : Fonctions d'une IMF.

Graphique 3 : Répartition géographique des bénéficiaires de microcrédit, en 2009, en pourcentage.

Graphique 4 : Répartition géographique de l'encours du microcrédit, en 2009n en pourcentage.

Graphique 5 : Courbe de Kuznets : relation entre le niveau de revenus et les inégalités.

Graphique 6 : Relation entre le taux de croissance des inégalités et le niveau de développement financier.

Graphique 7 : Impacts du développement financier sur la réduction de la pauvreté.

Graphique 8 : Relation entre le taux de croissance de la pauvreté et le niveau de développement financier.

Graphique 9 : Relation entre le crédit, le niveau de vie et le temps.

TABLEAUX

Tableau 1 : Données de la Grameen Bank pour les années 1976 et 2009 (montant en millions de USD).

Tableau 2 : Développement par les IMF de nouvelles formes de garanties : les garanties physiques.

Tableau 3 : Développement par les IMF de nouvelles formes de garanties : les garanties morales.

Tableau 4 : Développement par les IMF de nouvelles formes de garanties : les incitations au remboursement.

Tableau 5 : Résumé des deux formes de microcrédits étudiés : solidaire et individuel.

Tableau 6 : Résultats économétriques de la corrélation entre le développement financier et la croissance.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AIG : American international group, incorporation

FINCA : Foundation for international community assistance

GDI : Gender-related development index

IDH : Indicateur de développement humain

IDHI : Indicateur de développement humain ajusté aux inégalités

IMF : Institution de microfinance

INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques

IPH : Indicateur de pauvreté humaine

PED : Pays en développement

PMA : Pays les moins avancés

PME : Petites et moyennes entreprises

PNUD : Programme des nations unies pour le développement

PPA : Parité de pouvoir d'achat

USD : United states dollar

INTRODUCTION

Pour les économistes et les gouvernements, la pauvreté est une préoccupation majeure depuis toujours. Il s'agit de la combattre et de la réduire un maximum. Pour cela, ils s'entraident afin de définir l'instrument le mieux adapté. Et cela dépend des pays et de leur développement.

C'est pourquoi le Programme des Nations Unies (PNUD) a mis en place une certaine typologie des pays, ces derniers y sont classés en fonction de leur niveau de développement. Il y a donc les pays développés ou industrialisés et les pays en développement (PED) regroupant les pays émergents et les pays les moins avancés (PMA) (*voir annexe 3*). Les PED se différencient des pays développés par leur retard de croissance et leurs difficultés de développement. Ils se caractérisent par un certain nombre de critères de sous-développement, tel qu'une insuffisance alimentaire, une forte croissance démographique, un gaspillage des ressources nationales accompagné de corruption, de fortes inégalités sociales, l'absence de classe moyenne, une faible alphabétisation... (*Verez, 2011*).

Il convient que la pauvreté se concentre majoritairement dans ces PED, dans le sens où ce sont ces pays qui ont un pourcentage de population pauvre le plus élevé (*voir carte 2*). C'est pour cette raison que si l'on veut réduire efficacement le nombre de pauvres dans le monde, il est important de cibler l'action dans ces pays. Parmi les actions de lutte contre la pauvreté l'accès aux sources de financement pour les plus pauvres figurait en bonne place étant donné que le système de financement classique ne remplissait pas ce rôle. La microfinance, aide à destination des pauvres, développée dans les PED, prend alors toute son importance. Pourquoi ce choix ? Qu'entend-on réellement vraiment par microfinance ? Et qu'en est-il de son efficacité ? Est-elle prouvée tant sur le plan théorique qu'empirique ?

Voilà, tout l'intérêt de ce mémoire. Il s'agit de découvrir la microfinance et ses divers produits, ainsi que la justification de sa mise en place. Mais surtout les mécanismes par lesquels elle peut réduire la pauvreté. Ce travail est centré sur les PED car, comme expliqué précédemment, ce sont les pays les plus touchés par la pauvreté et donc les plus intéressants à étudier concernant l'effet de la microfinance.

Pour ce faire, nous présenterons dans une première partie les principes de la microfinance. Ainsi la première section sera consacrée à l'explication de la mise en place de cette aide, et la seconde section sera réservée à la description des divers produits qui la composent. Puis dans

une seconde partie, il sera essentiel de voir les différentes formes de pauvreté ainsi que leur indicateur (section 1) afin de pouvoir comprendre l'influence que peut alors avoir un développement du système financier sur la pauvreté, passant par de multiples mécanismes (section 2) ; et enfin d'en présenter les principaux résultats empiriques.

PARTIE 1 : LA MICROFINANCE...

Section 1 : Pourquoi la microfinance ?

Dans la plupart des PED, les petites et moyennes entreprises (PME) sont à la base de l'économie, et jouent un rôle majeur dans leur avancement économique et social. Ces entreprises sont composées d'une dizaine voir de plusieurs dizaines d'employés ; sans compter l'importance des artisans et des micro-entreprises (qui comprennent l'entrepreneur et quelques personnes autour de lui). Le rôle de chacune est important sur au moins deux plans : leur création d'emploi et l'intégration sociale, en l'occurrence pour les jeunes grâce à l'apprentissage qui permet de les former à un métier.

Quels que soient son type et son activité, une entreprise doit toujours faire face à deux sortes de besoins financiers, et cela afin de se développer. Il y a les besoins d'investissement, essentiellement dans les moyens de production, qui peuvent être des équipements ou des machines. Et il y a les besoins de fonds de roulement qui représentent le décalage de trésorerie dû à l'activité de l'entreprise. En effet, bien souvent, elle engage de l'argent avant même d'en gagner, afin de financer sa production (et ses facteurs) car elle doit généralement produire avant de pouvoir vendre. Pour répondre à ces deux besoins, une entreprise recherche des financements, aussi appelés ressources financières. Il s'agit de l'ensemble des moyens financiers qu'une entreprise a, ou peut avoir, à disposition, pouvant être injectés dans son activité afin de la développer et de générer des bénéfices futurs. Il peut s'agir de fonds propres qui regroupent les capitaux de départ investis par le(s) propriétaire(s) de l'entreprise, la réserve, soit les bénéfices qui n'ont pas été redistribués en dividende, et le résultat de l'exercice. Mais dans les PED, les capitaux propres sont rares et limités. Les entreprises ont alors tendance à se tourner vers le crédit, leur seconde ressource financière. Cette dernière est une opération consistant à solliciter un établissement de crédit pour le prêt d'une certaine somme d'argent, et cela pour un taux et une durée déterminés. Il faut donc le rembourser. Si le taux de rentabilité du projet de l'entreprise est plus élevé que le taux d'intérêt de son prêt, alors il y aura un enrichissement net pour les emprunteurs (donc les propriétaires de l'entreprise), même après avoir remboursé le crédit. L'accès à des crédits productifs permet à n'importe quelle entreprise de croître et de se développer, et ceci est vérifié quel que soit son lieu d'implantation, son activité (qu'elle soit modeste ou non).

Ce sont les banques qui accordent ces crédits ou non aux entreprises ; ce sont elles les établissements de crédit. Mais, dans les PED, près de 80% de la population ne trouvent pas de réponse à leurs besoins de services financiers auprès d'une banque commerciale (*Boyé et al., 2009*). Effectivement, seules les grandes et une partie des moyennes entreprises, soit une très faible part du nombre total d'entreprises, se voient octroyer des crédits productifs par ces banques. Même chose pour les ménages, où seules la classe aisée, qui est très limitée dans ces pays, et une partie de la classe moyenne trouvent une réponse à leurs besoins financiers auprès des banques.

Plusieurs raisons peuvent expliquer ce très faible octroi de crédits :

- *Les conditions géographiques.*

Tout dépend du lieu où se trouve l'entreprise, il est possible qu'il n'y ait aucune banque commerciale. C'est souvent le cas dans de nombreuses zones rurales en raison de la difficulté d'accès, de la faible densité et du niveau d'activité peu élevé qui ont tendance à désinciter les banques d'y installer une agence. Mais même en zone urbaine elles se font rares, il arrive que les banques n'y trouvent pas de potentiel pour les activités qu'elles financent habituellement ; cela est le cas dans certains quartiers populaires. C'est pourquoi, on retrouve des densités de réseau bancaire très faible dans les PED, avec souvent moins de 4 agences pour 100 000 habitants de plus de 15 ans. Au Yémen, par exemple, il y a 1,78 agences pour 100 000 habitants, en Arabie Saoudite 2,63 et au Gambie 3,46. Alors que dans les pays de l'OCDE, comme en Espagne, il y a 122 agences pour 100 000 habitants de plus de 15 ans (*Gansinhoundé, 2008*).

- *La trop grande importance des coûts de transaction* qu'impliquent un crédit, relativement au montant de ce dernier, bien souvent de très faible valeur dans ces pays.

En effet, ces coûts de transaction s'avèrent être particulièrement élevés dans le cas de l'octroi d'un prêt. Ils peuvent être définis de façon générale comme l'ensemble des frais qui sont engagés par la banque et l'emprunteur entre le moment où la demande de crédit est faite et celui où cette opération est réalisée ; et cela sans prendre en compte les coûts financiers, comme le taux d'intérêt. Plus précisément, pour la banque il s'agit pour la plupart de coûts fixes, comme par exemple le coût lié à l'ouverture d'un dossier. Quel que soit le montant du prêt, ces coûts sont toujours les mêmes. Les crédits de faible montant ne sont donc pas

rentables pour la banque, n'engendrant pour elle que de modestes revenus d'intérêt, alors que les procédures de cette dernière (ainsi que les frais qu'elles impliquent) sont prévues pour des prêts de montants plus importants. En outre, pour le client, il s'agit de frais de dossier et de coûts de déplacement à la banque qui, bien souvent, ne se trouve pas à proximité. Ce temps de déplacement, ainsi que le temps de demande et d'attente du prêt engendrent également pour l'emprunteur un coût d'opportunité, car c'est du temps qu'il aurait pu consacrer à des activités rentables.

- *Les garanties matérielles qu'exigent les banques lors de l'octroi d'un crédit productif.*

En effet, un très grand nombre d'entreprises et de familles sont dans l'incapacité de présenter de telles garanties. Et ce, même s'ils possèdent des terrains, en raison de l'absence de titres de propriété des terres que connaissent de nombreux pays en développement. Cela rend les banques méfiantes.

- *La différence entre la mentalité des familles et des entreprises, et le formalisme des banques.*

Ces dernières prônent le respect des procédures ; quant aux individus ils ont été habitués à ce que les choses se déroulent simplement et immédiatement. Cette distance culturelle crée une méfiance réciproque. Les banques ne voient que l'illettrisme des micro-entrepreneurs, et non pas leur faculté à se débrouiller en affaire malgré ce handicap, elles ne les envisagent donc pas en tant que clients potentiels. Quant à ces micro-entrepreneurs, ils ne voient pas en la banque un partenaire efficace pour leurs affaires.

- *L'asymétrie d'information.*

C'est-à-dire que les banques et les emprunteurs ne disposent pas des mêmes informations concernant le risque du projet nécessitant le prêt. En effet, les banques connaissent imparfaitement les risques mais les demandeurs de crédit, eux, connaissent parfaitement les risques et les probabilités de réussite des projets qu'ils présentent. Et malheureusement, ces problèmes d'asymétrie d'information conduisent, au moment de la signature du contrat, soit ex-ante, vers un phénomène d'anti-sélection ou de sélection adverse, selon l'économiste américain Akerlof (1970), et vers un phénomène d'aléa moral, après la signature du contrat, soit ex-post. Ne connaissant pas le niveau de risque des projets, les banques augmentent les taux d'intérêts à un niveau élevé, afin de se protéger des « mauvais emprunteurs » ; cependant, cette hausse du taux d'intérêt a un effet inverse puisqu'il a tendance à faire fuir les

bons emprunteurs qui, eux, méritaient des taux d'intérêt plus faibles. Il ne reste donc plus que les emprunteurs à hauts risques. Des taux d'intérêt élevés n'attirent donc que les emprunteurs risqués, c'est donc le phénomène de sélection adverse, et plus ce taux augmente, plus les emprunteurs sont incités à augmenter le risque de leur projet, c'est le phénomène d'aléa moral. Ainsi, le marché du crédit ne peut pas être équilibré par un taux d'intérêt unique ; car s'il est trop bas, les prêts ne seront pas rentables pour les banques, et s'il est trop élevé, les projets les plus rentables seront découragés. L'équilibre va donc devoir se faire par les quantités et les emprunteurs qui sembleront les plus risqués seront donc rationnés. On aura ici une limitation du nombre de prêts. C'est la théorie du rationnement du crédit de Stiglitz et Weiss (1981). Il est donc évident que l'offre de services financiers ne répond pas à la demande massive de plusieurs centaines de millions d'entreprises et de familles.

Dans le cas de **l'anti-sélection**, pour connaître le rendement de l'investissement de l'emprunteur, qui est une information privée, la banque a alors deux solutions : agir directement en tentant d'accéder à l'information indisponible ou agir indirectement via les contrats des prêts qu'elle offre. Cette méthode consiste à ajouter une caution au contrat afin de dissocier les bons emprunteurs des mauvais puisque si l'emprunteur est risqué il a plus de chances de perdre sa caution et va alors se diriger vers un contrat à fort taux d'intérêt et faible caution. Alors qu'un emprunteur peu risqué préférera un contrat avec faible taux d'intérêt et forte caution, ayant moins de possibilités de perdre cette dernière. C'est donc en fonction de leur divergence de préférence des contrats que la banque va être capable de les discriminer. Cela rejoint la théorie de Stiglitz et Weiss vue précédemment. Or, dans les PED, les demandeurs de crédits sont pauvres et donc ne peuvent proposer aucun bien en guise de caution. C'est pourquoi dans ces pays-là, il est important d'introduire dans le contrat du crédit une clause de responsabilité collective. En effet, plus le projet du demandeur est sûr, plus il sera sensible à celui de ses partenaires, et s'assura que les leur soient également sans risques.

Concernant **l'aléa moral**, il y a un problème de résultat de l'investissement, après obtention du prêt. En l'absence d'un système de caution, les deux co-contractants peuvent avoir des intérêts différents et le prêteur sera alors incapable de surveiller gratuitement les actions de son client. Le contrôle mutuel, via le groupe d'emprunteur formé par le mécanisme de caution, reste un mécanisme d'incitation efficace pour empêcher les agents d'utiliser les fonds prêtés à des fins mauvaises. Mais la clause de responsabilité collective n'est efficace qu'à condition que les membres du groupe coopèrent car il est démontré que l'effort qu'exerce un membre afin d'obtenir une certaine probabilité de succès de son investissement affecte le

choix d'effort de son partenaire ; ce dernier n'a aucun intérêt à fournir un effort plus élevé que son partenaire. Grâce à la coopération, les partenaires parviennent à un même effort et donc une même probabilité de succès ; le gain espéré est alors plus élevé. En outre, cette coopération suppose toutefois une certaine gratuité et transparence dans l'observation des actions des membres du groupe de caution.

Une banque peut donc refuser de prêter à un agent sous prétexte que le résultat de son investissement est difficilement vérifiable. Mais si l'on suppose que le prêteur et l'emprunteur sont neutres face au risque, le contrat optimal serait un remboursement fixe (par exemple, un taux d'intérêt). Mais un tel contrat est dur à mettre en place, notamment lorsque le demandeur de prêt est pauvre, car il n'est apte qu'à rembourser de faibles montants, surtout quand son projet d'investissement a échoué. La banque se retrouve alors dans l'obligation d'accepter de fixer un taux d'intérêt plus faible pour les pauvres. Mais les banques risquent la faillite si cela se produit dans tous les états du monde. Elles peuvent alors introduire des remboursements contingents dans les contrats, mais cela incite les emprunteurs à mentir au sujet de l'état du monde afin de n'avoir à rembourser que de faibles sommes. Et cela n'est possible que si la banque abandonne la vérification de l'état du monde, en cas de coût trop élevé, c'est ce qu'on appelle **le coût de l'audit**. Dans ce contexte d'abandon, le contrat optimal ne serait alors plus seulement basé sur des remboursements fixes quelque soit l'état du monde, mais ces montants de remboursements fixes deviendraient alors une condition à l'abandon de la vérification ; à partir du moment où le client accepte de rembourser un montant fixe, la banque ne rentrera pas dans une procédure de vérification. Toutefois, si le résultat annoncé par l'emprunteur est incompatible avec ce remboursement fixe, la banque s'autorise le droit de vérifier et de saisir la totalité du rendement de l'investissement (*Townsend, 1979*). Seulement, quand l'audit est trop coûteux, un tel contrat nuirait à la survie de la banque. Dans ce cas encore, l'introduction d'une clause de responsabilité collective est encore une solution. Il est moins coûteux de vérifier les résultats de l'investissement pour les membres du groupe que pour le banquier ; la banque se retrouve alors à déléguer aux autres membres la responsabilité de l'audit de celui qui annonce des résultats en inadéquation avec le remboursement préalablement déterminé dans le contrat. Cette clause de responsabilité étant collective incite les agents à effectuer cette vérification.

Un type de problème est à noter relevant plus du manque de moyen pour la mise en place de sanction que de l'asymétrie d'information : **le respect des contrats**. Dans les pays développés, en cas de non-remboursement du prêt, les banques font appel à la justice qui se

charge de saisir les biens du client malhonnête. Cependant, cela n'est pas possible dans les PED, et ce pour deux raisons. Tout d'abord, il n'est pas possible pour les banques de bénéficier de l'aide de la justice, cette dernière n'ayant pas de moyens financier suffisants, elle est alors inefficace, ou victime de corruption. Et deuxième raison, les demandeurs de crédits de ces pays sont bien trop pauvres pour posséder des biens de valeur suffisante pouvant rembourser le dommage subi par le prêteur, elle se trouve alors dans l'incapacité de les saisir. C'est alors pour cette quatrième raison que l'ajout d'un mécanisme de caution solidaire est utile et nécessaire. Mais il faut supposer cette fois-ci qu'il existe un certain lien social entre les individus, avec un mécanisme de sanction sociale à destination du client malhonnête, par exemple. C'est seulement à cette condition que la clause de responsabilité collective peut améliorer le taux de remboursement, puisqu'ainsi lorsque l'emprunteur ne rembourse pas il s'expose à deux sanctions au lieu d'une seule : la sanction de la banque, mais aussi la sanction sociale infligée par les autres membres du groupe auquel il appartient. Sans cette condition, les agents seraient incités à adopter un comportement de passager clandestin. En effet, si un membre du groupe voit son projet d'investissement aboutir à un résultat élevé, il va pouvoir rembourser pour les autres, d'où d'ailleurs la hausse du taux de remboursement. Mais cette prise en charge du remboursement des autres se traduit pour lui par le fait de ne jamais profiter de sa réussite, et de l'effort qu'il a mis en place pour y arriver.

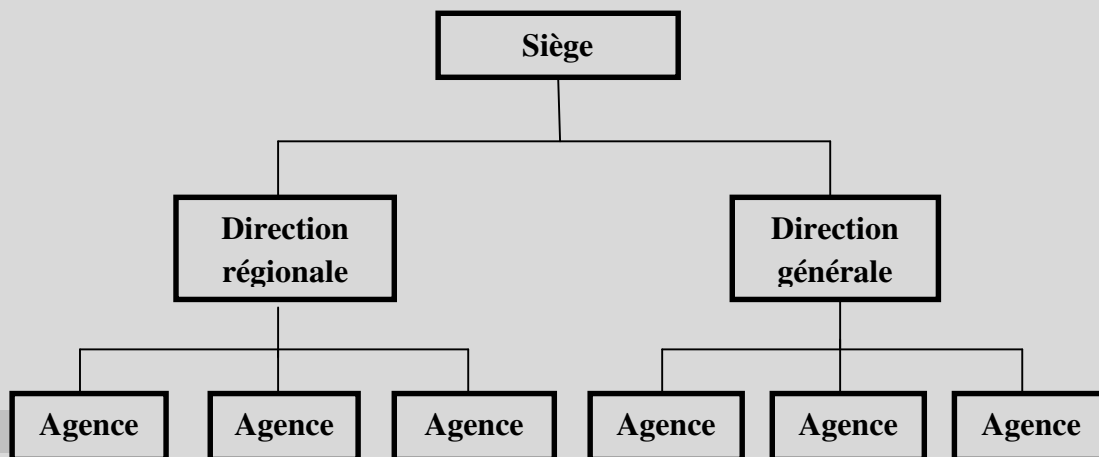
Ces quatre problèmes évoqués peuvent être résolus par la même et unique solution : une clause de responsabilité collective lors de l'emprunt. C'est à ce juste titre qu'un secteur financier informel : la microfinance, et plus particulièrement le microcrédit solidaire, a été développé.

Et ce, via les institutions de microfinance (IMF).

Encadré 1 : Présentation des institutions de microfinance.

Une IMF est une organisation à part entière, dans le sens où elle a ses propres organes de décision et de pouvoir, ses propres procédures et une culture d'organisation bien à elle. Sa taille peut varier, allant d'une taille plutôt modeste jusqu'à approcher le millier d'employés dans de rares cas. Et son organisation, quant à elle, est comparable à celle d'une PME, bien qu'il existe plusieurs structururations possibles.

Graphique 1 : Structure d'organisation standard d'une IMF.



(Boyé et al., 2009)

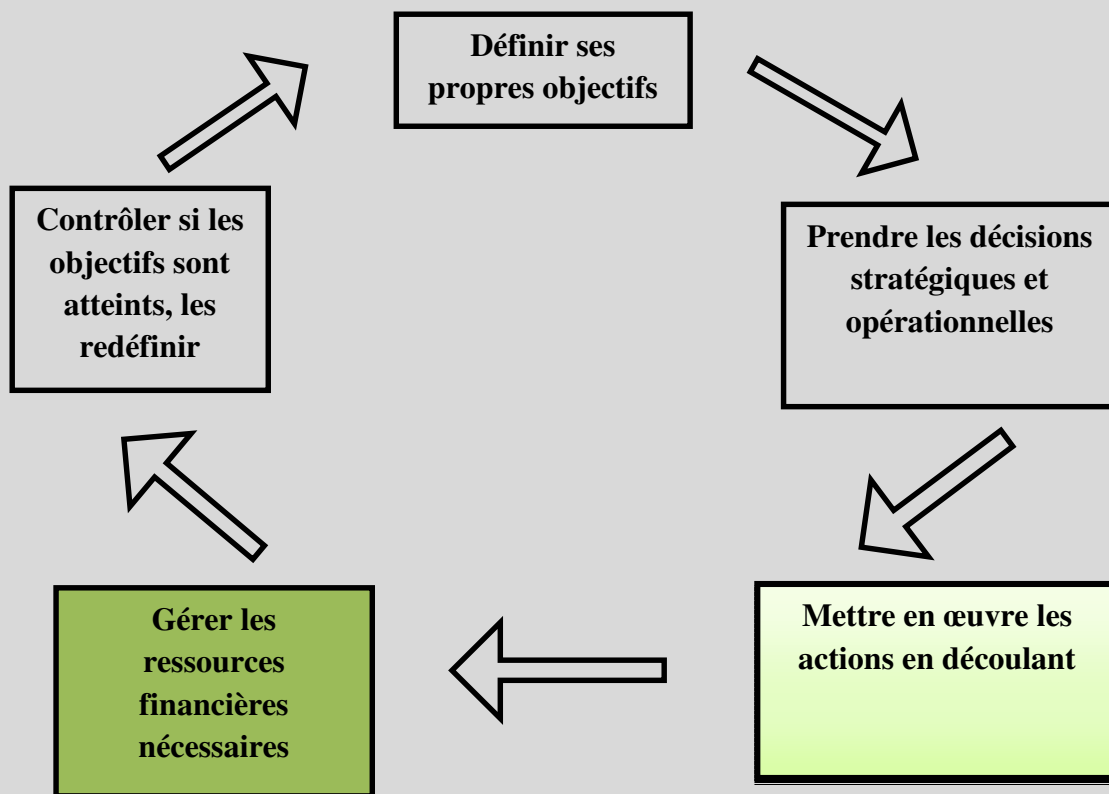
Dans les IMF de taille significative, les agences sont regroupées dans des directions régionales. Ces dernières permettent au siège de déléguer son rôle de superviseur des agences, qui sont nombreuses et dispersées. Cependant, le fait de passer par l'intermédiaire des directions régionales provoque un ralentissement de la transmission de l'information, allant même jusqu'à sa modification, ainsi qu'un renchérissement de la gestion. Les agences ont des tailles différentes selon les IMF auxquelles elles appartiennent, mais elles disposent tout de même d'une certaine autonomie. Leur équipe sont composées d'un responsable, d'agents de crédit, de postes administratifs (s'occupant des traitements d'informations) et d'une comptabilité si elle est déléguée aux agences. Les agents de crédit, représentant la moitié du nombre de salarié total, sont chargés d'octroyer les crédits, de gérer les remboursements, ainsi que l'épargne et les autres produits. Leur rôle est similaire à celui des chargés de clientèle présents dans les banques commerciales, à la différence qu'ils sont plus mobiles, car ils vont chercher les clients ; ils sont donc directement en contact avec eux.

De plus, ils sont généralement de même origine, qu'elle soit géographique ou sociale, que leurs clients, rendant le contact et la confiance plus faciles. En quelque sorte, on peut dire qu'ils sont la force de vente des IMF. Au siège de ces dernières se trouvent souvent une équipe de direction, dans laquelle plusieurs directions sont comprises : la direction administrative et financière, l'audit interne, la direction du réseau etc., qui est dirigée par un directeur général.

Une IMF, bien que semblable à une PME vis-à-vis de l'organisation, elle en diffère de par ses objectifs, qui sont à la fois sociaux en cherchant à favoriser le développement et à réduire la pauvreté, et financiers en visant une certaine rentabilité afin de poursuivre ses activités. La stratégie d'une IMF dépend de l'équilibre choisi entre ces deux objectifs, certaines privilégiant l'aspect social, d'autres l'aspect financier.

Afin d'assurer sa durabilité d'action, une IMF doit être capable d'assumer chacune des cinq fonctions suivantes :

Graphique 2 : Fonctions d'une IMF.



Aspects institution

Aspects organisationnels

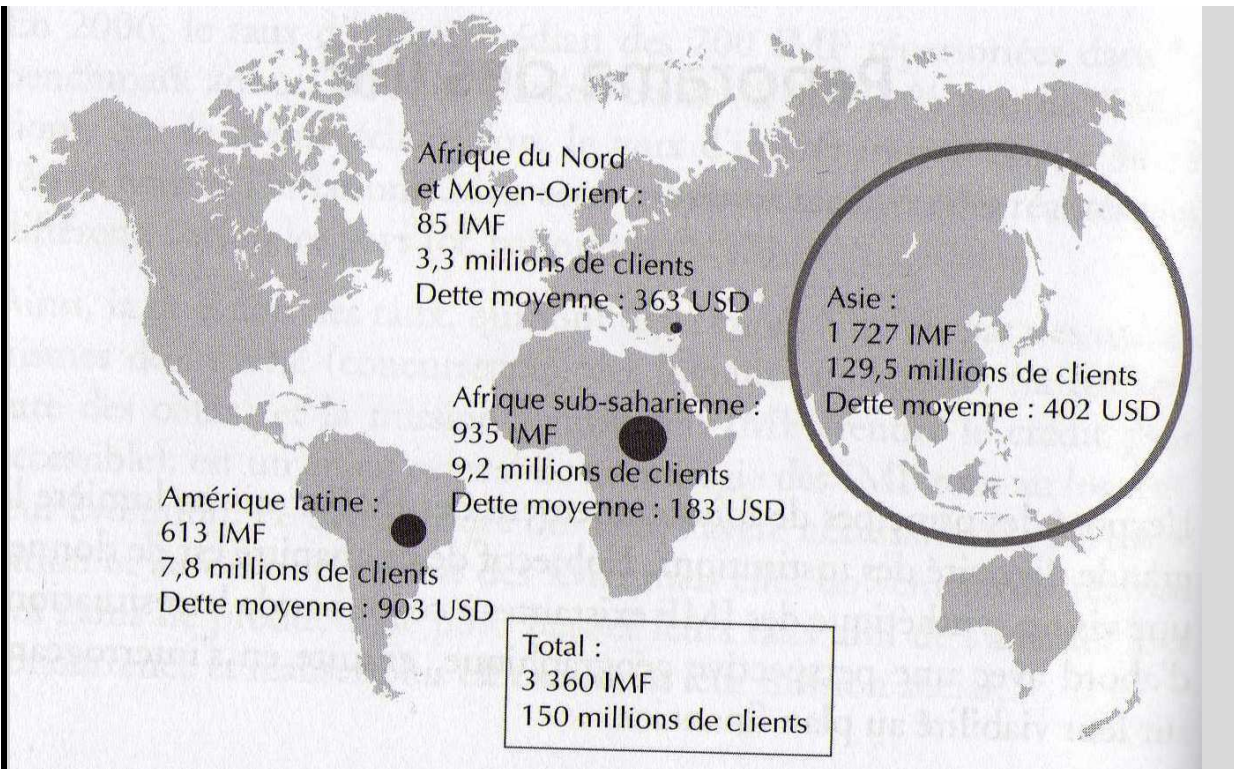
Aspects financiers

Ce concept de pérennité d'une IMF passe donc par trois aspects : la viabilité organisationnelle, la viabilité institutionnelle et la viabilité financière.

Panorama :

Il existe 10 000 IMF réparties dans le monde, dont 3360 implantées dans les PED.

Carte 1 : Répartition géographique des IMF dans le monde (2009).



(Boyé et al., 2009).

L'Asie est le continent qui possède le plus d'IMF et de clients.

Section 2 : Les produits financiers de la microfinance

La microfinance, de manière générale, est une aide destinée aux personnes en situation de marginalisation financière, ou encore d'exclusion financière, c'est-à-dire tout individu qui « ne peut plus normalement vivre dans la société qui est la sienne parce qu'il subit un fort handicap de l'accès à l'usage de certains moyens de paiement ou règlement, à certaines formes de prêts et de financement, aux moyens de préserver son épargne et de répartir dans le temps ses revenus et ses dépenses comme dans la possibilité de s'assurer contre les risques touchant sa propre existence et ses biens ou dans celle de transférer des fonds ou revenus » (*Centre Walras, 2011*). Différentes sortes de produits financiers adaptés à ces personnes ont alors vu le jour.

A / Le microcrédit

C'est le plus important des produits financiers proposés par la microfinance. Il s'agit d'un système d'aide sociale qui consiste à attribuer des prêts de très faibles montants à des entrepreneurs ou des artisans considérés comme insolvables par le système bancaire formel, ne pouvant donc pas avoir accès à des prêts bancaires classiques. Il a essentiellement tendance à se développer dans des pays pauvres afin de favoriser leur économie par la concrétisation de microprojets (*Yunus, 1997*).

1 / Le microcrédit solidaire

Il consiste à s'appuyer sur un mécanisme de groupe composé généralement de cinq emprunteurs afin de compenser l'absence de garanties matérielles de ces individus. Chacun se porte « caution solidaire » pour les autres dans le sens où si l'un des membres ne rembourse pas son prêt, les autres doivent le faire pour lui (*Boyé et al., 2009*). C'est donc au groupe lui-même qu'est transféré le risque de non-remboursement. Bien que les prêts soient accordés personnellement, les sanctions en cas de non-remboursement, quant à elles, concernent le groupe. Elles sont bien souvent sous forme de suspension de nouveaux prêts. La pression sociale fait donc que chacun rembourse car aucun ne veut être celui qui pénalise les autres, et ils ont alors tout intérêt à surveiller et écarter eux-mêmes ceux qui sont susceptibles de ne pas pouvoir rembourser : les emprunteurs à hauts risques. Ce principe de responsabilité collective

du groupe et cette sélection des membres par le groupe lui-même résolvent le problème d'asymétrie d'information de la banque ; c'est-à-dire son manque de renseignements sur les emprunteurs, et diminuent les risques de sélection adverse, d'aléa moral, le coût de l'audit, et permet un meilleur respect des contrats (*voir section 1 de la partie 1*). Ce mécanisme de caution solidaire permet un très fort taux de remboursement (proche de 100%) et une baisse des coûts de transaction connus pour être importants. En effet, le fait que ce soit les membres du groupe qui sélectionnent les emprunteurs, évite à l'établissement de crédit toutes recherches et analyses coûteuses pour connaître des informations sur ses clients et ainsi lui permet d'économiser les coûts d'instruction d'un dossier. L'autre avantage du microcrédit solidaire est son rôle positif sur la société avec ce mécanisme de solidarité qui permet de créer et développer des liens voir des amitiés au sein du groupe de caution solidaire.

Ce produit financier a vu le jour à la fin des années 1970 et au début des 1980. Il s'est notamment développé dans la Grameen Bank (jusqu'en 2001). Cette dernière a été créée en 1976 au Bangladesh, l'un des pays les plus pauvres au monde, par le docteur et professeur en économie Muhammad Yunus. Il en eut l'idée en 1974, alors que la famine ravage le Bangladesh. En effet, d'après ses dires : « Une terrible famine frappait le pays, et j'ai été saisi d'un vertige, voyant que toutes les théories que j'enseignais n'empêchaient pas les gens de mourir autour de moi » (*Yunus, 1997*). Le professeur a donc commencé à observer les villageois qui vivaient à proximité de l'université de Chittagong (Bangladesh), où il enseignait depuis deux ans, et à s'intéresser plus particulièrement à leur mode de vie. Lors de l'un de ses cours d'investissement, il demande à ses étudiants d'interroger les fabricants de tabourets en bambou des villages avoisinants. Il s'agissait de 42 femmes artisanes. Elles avaient seulement besoin de 27 dollars pour pouvoir développer leur activité mais ce montant était trop faible pour que les banques acceptent de le financer, en raison des coûts de transaction trop élevés. Le professeur a donc décidé de prêter lui-même cette somme, de sa propre poche. Cet argent leur permettait d'acheter en avance le bambou nécessaire à la fabrication des tabourets, sans avoir à subir les variations de prix. Ces femmes ont alors réussi à créer des emplois et même à rembourser intégralement le professeur.

Pour lui, si on leur accorde des crédits adaptés, les « pauvres » sont capables de les rembourser, et même mieux que les riches car ils ne peuvent pas se permettre de ne pas rembourser, la sanction est trop grande. L'accès à de nouveaux crédits leur est vital, et ne pas rembourser ceux qui leur sont attribués serait y renoncer. De plus, il part de l'idée que si le taux de remboursement est proche de 100% et les taux d'intérêts supérieurs à ceux des

banques, alors les forts coûts de transaction que les prêts engendrent seront compensés. Ce fort taux de remboursement est rendu possible grâce au système de caution solidaire. C'est donc ainsi qu'est née de ses expérimentations la Grameen Bank, littéralement « Banque des villages ».

Encadré 2 : La Grameen Bank.

Cette institution financière est très souvent considérée comme l'acte fondateur de la microfinance moderne de par son impact médiatique, car Muhammad Yunus a su révolutionner l'idée qu'il est possible et rentable d'octroyer des crédits aux pauvres. Grâce à cela, il a d'ailleurs décroché le Prix Nobel de la paix en 2006.

La Grameen Bank fonctionne donc selon des caractéristiques très spécifiques et adaptées :

- Elle s'adresse aux personnes pauvres se trouvant dans les zones rurales à forte densité de population du Bangladesh, essentiellement des femmes.
- Les prêts sont accordés sur une période d'un an, avec une échéance hebdomadaire fixe incluant un intérêt hebdomadaire et une part du capital.
- Le renouvellement de prêt est possible à chacune de leur échéance, sur la base d'un montant croissant. Et la croissance de ce montant octroyé dépend de l'historique de paiement de l'emprunteur et du groupe auquel il appartient. Plus ce dernier sera bon, plus la croissance du montant du prêt sera rapide.
- Il y a une condition d'épargne.

En effet, chaque emprunteur doit verser 5% du montant de son crédit en épargne obligatoire, et ce pour chaque crédit accordé. Cette épargne se cumule et n'est restitué, en partie, que lorsque le client quitte la banque et ne fait plus appel à ses services financiers.

Il faut également adhérer à une charte.

Elle est composée de 16 points d'engagement comme celui de la caution solidaire, mais aussi certains concernant leur mode de vie. Les femmes doivent limiter leur nombre d'enfants et les pères refuser de verser une dot pour le mariage de l'une de leurs filles, et ce dans un unique but d'émancipation des femmes.

Malgré toutes ses conditions et ses spécificités, la Grameen Bank a été un grand succès. A tel point que le 2 Octobre 1983, elle a été transformée en une banque indépendante par le gouvernement du Bangladesh.

Tableau 1 : Données de la Grameen Bank pour les années 1976 et 2009 (montant en millions de USD).

Indicateur de rendement	1976	2009
Nombre de membres	10	7 970 616
Pourcentage de membres féminins	20	97
Nombre de villages couverts	1	83 458
Nombre de succursales	1	2562
Bénéfice/Perte (pour l'année)	-	5,38

(Données extraites du site de la Grameen Bank¹)

Nous pouvons donc constater que lors de sa création, en 1976, il y avait seulement 10 membres, dont 2 femmes. En 2009, ils étaient plus de 7 millions (très exactement 7 670 616) avec 97% de femmes ; un pourcentage satisfaisant étant donné l'objectif d'aide à la population féminine.

La Grameen Bank s'est élargie : ne couvrant qu'un seul village avec une seule agence en 1976, en 2009, elle couvrait 83 458 villages avec 2562 agences. Soit une agence pour un peu de plus de 32 villages, ou encore une agence pour plus de 3 111 membres. D'où une densité bancaire comparable à celle des pays développés, puisqu'en effet en France nous comptons 4000 habitants pour une agence (*Gansinhoundé, 2008*).

Suite à l'énorme succès de la Grameen Bank, le principe du microcrédit solidaire a été repris, mais de différentes façons, tout en gardant les idées principales. Parmi elles, la courte durée des crédits (inférieure à un an), le renouvellement des crédits avec des montants croissants, les taux d'intérêts élevés (supérieurs à 3% par mois), la fréquence et le suivi des remboursements (hebdomadaires ou mensuels), le choix de l'usage du crédit laissé à l'emprunteur, la limitation des montants des prêts octroyés (inférieur au PIB par habitant du pays)...

¹ : http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=782&Itemid=751

Il est donc évident que ce système de crédit solidaire, popularisé par la Grameen Bank, a de nombreux avantages. Cependant, il connaît également plusieurs risques et limites (Boyé et al., 2009) :

- *L'instrumentalisation de la caution solidaire.*

Bien souvent, la réalisation d'économies d'échelle et d'objectifs de productivité, pour les agents de crédit d'une IMF, devient le plus important. Ils vont donc avoir tendance à s'adresser exclusivement à un chef de groupe et à peu s'inquiéter de la réelle existence de la solidarité exigée au sein du groupe. Or, sans véritable solidarité entre les membres, le système de caution solidaire fonctionne mal. Effectivement, les taux de remboursement, censés être proches de 100%, vont alors dégringoler dès les premières difficultés.

- *Le manque d'adaptation des IMF aux besoins du client.*

Le système de groupe fausse les vrais besoins de chacun, et pousse l'institution à proposer un produit financier standard au lieu qu'il soit spécifique à chacun.

- *L'accroissement du coût de transaction dans le cas de l'emprunteur.*

Et ce, en raison du temps que le client se doit de consacrer à la banque et à la gestion du groupe de caution solidaire auquel il appartient. Il se voit donc augmenter le coût réel de son produit, de façon non monétaire. Il est donc clair que ce sont les clients qui subissent la baisse des coûts de transaction et des coûts de suivi de l'IMF.

- *Le risque d'exclusion des individus les plus vulnérables.*

Cela est causé par le système d'auto-sélection des emprunteurs.

- *La limitation du développement de l'activité des clients, dans le sens où les montants des crédits sont eux-mêmes limités.*

Ces risques ont vu le jour car le microcrédit solidaire a été conçu, réalisé et développé par la Grameen Bank dans le cadre particulier du Bangladesh qui a des caractéristiques bien à lui. Appliqué dans des régions différentes de celle-ci, le résultat n'a pas été le même ; il n'a pas été aussi efficace. Il est donc important que le crédit solidaire soit adapté à l'environnement dans lequel il est octroyé, en l'occurrence une adaptation de la solidarité entre emprunteurs est essentielle.

Pour contrer ces divers risques, et les problèmes de remboursement engendrés, la Grameen Bank a mis en place un assouplissement du crédit solidaire en 2002 visant une plus grande flexibilité. Pour cela, il était évident que les conditions générales d'octroi des crédits se devaient d'être atténuées : une plus grande flexibilité des durées de prêts a été mise en place, allant dorénavant de trois mois à plus d'un an, ainsi que celle du mode de remboursement permettant désormais de varier les échéances. La flexibilité a également été modifiée et augmentée dans le cas de l'évolution des montants des crédits. Quant aux conditions d'épargne obligatoire, difficiles à réaliser pour certains, elles ont été adoucies afin qu'elles ne constituent pas un frein à l'accès au microcrédit solidaire. Ce changement important au sein de la banque lui a valu le renom de « Grameen II ».

Dans certains contextes, les risques et limites sont beaucoup trop importants. Les IMF ont donc jugé préférable de décliner une autre sorte de microcrédit.

2 / Le microcrédit individuel

Ici, le prêt est accordé à une personne, et non plus à un groupe, en se basant sur sa capacité à présenter des garanties de remboursement et un certain degré de sécurité de l'institution lui octroyant le crédit. Ce type de crédit à un but précis, il n'est pas possible d'en faire un usage libre comme le crédit solidaire. Il sert à financer un projet en particulier. C'est pourquoi, contrairement au crédit solidaire, l'analyse des dossiers de crédit et les garanties présentées par le client relève de la plus haute importance dans le cas du crédit individuel. L'IMF est alors directement en charge de la sélection de ses emprunteurs, elle ne repose plus sur un mécanisme d'auto-sélection. L'octroi de ce crédit dépend donc deux choses : la capacité de remboursement du client et ses garanties.

Concernant la capacité de remboursement, elle dépend de la pertinence de son projet d'investissement. Il est nécessaire que ce projet soit rentable, en d'autres mots que son taux de rentabilité soit supérieur au taux d'intérêt du prêt. Mais aussi que le rythme de remboursement du crédit soit adapté aux flux de revenus du client. Ensuite, les IMF pratiquent les mêmes analyses que tout banquier réalise avant d'accorder un prêt : des analyses générales du budget familial afin de connaître les dépenses (récurrentes ou exceptionnelles), les autres revenus du foyer... Mais pour les institutions de microfinance, ces procédures sont beaucoup plus difficiles à exécuter en raison des différences d'outils et d'informations car la plupart des

clients de la microfinance ne tiennent pas de comptabilité ; elles ont tout de même réussi à les adapter. Ce sont alors aux agents de crédit de devoir reconstituer ces éléments financiers grâce à un questionnaire posé directement aux clients.

Pour ce qui est des garanties à apporter, la garantie matérielle est indispensable. Elle permet une sécurité à l'établissement de crédit en cas de non-remboursement, n'ayant pas de l'exercice d'une pression sociale ici. Mais comme nous l'avons vu précédemment, les clients des PED ne possèdent pas ce genre de garanties. Le développement d'autres formes de garanties par les institutions s'est alors imposé :

- *Les garanties physiques :*

Tableau 2 : Développement par les IMF de nouvelles formes de garanties : les garanties physiques.

Nom de la garantie	La garantie physique classique « souple »	L'épargne obligatoire ¹
Caractéristiques	Il y a une flexibilité de la nature des garanties présentées : l'acceptation de titres de propriété informels (comme c'est souvent le cas dans les pays pauvres) est rendue possible et des biens standards peuvent être utilisés comme garanties, tels que des meubles, des véhicules...	Le montant déposé reste bloqué jusqu'au remboursement total du prêt. Ce n'est qu'ensuite qu'il est restitué au client.

(Tableau réalisé d'après Boyé et al., 2009)

L'épargne obligatoire a un double rôle, celui de garantie pour l'IMF et d'épargne pour l'emprunteur.

- *Les garanties morales :*

Tableau 3 : Développement par les IMF de nouvelles formes de garanties : les garanties morales.

Nom de la garantie	La garantie de la moralité de l'emprunteur	La garantie personnelle de tiers
Caractéristiques	C'est l'agent de crédit qui se lance dans une investigation auprès de la communauté, afin de connaître la réputation et la moralité de son client.	Un ou plusieurs garants peuvent être présentés, s'engageant à rembourser le crédit dans le cas où l'emprunteur n'en aurait plus les capacités.

(Tableau réalisé d'après Boyé et al., 2009)

- *Les incitations au remboursement :*

Tableau 4 : Développement par les IMF de nouvelles formes de garanties : les incitations au remboursement.

Type d'incitation	L'incitation positive	L'incitation négative
Caractéristiques	La possibilité de renouveler rapidement un crédit avec un montant plus important, si le précédent a été remboursé comme convenu.	Il s'agit d'une menace.

(Tableau réalisé d'après Boyé et al., 2009).

¹ L'épargne obligatoire représente les dépôts versés par les emprunteurs afin de bénéficier d'un crédit. (cf : le point « 1/L'épargne obligatoire » de ce mémoire).

Toutes ces formes de garanties sont complémentaires et s'adaptent aux contextes afin de permettre de forts taux de remboursement ; les remboursements (ou les paiements d'intérêts) se réalisant toujours de manière mensuelle ou hebdomadaire, comme le crédit solidaire.

Ce type de crédit présente des avantages pour chacun des acteurs. A commencer par une relation directe, dégagant une meilleure compréhension des besoins et une meilleure mesure des risques. Sa flexibilité n'est pas non plus à négliger, s'adaptant à chaque demande. Ce produit financier a également permis d'accompagner les meilleurs entrepreneurs ; beaucoup de clients de ses IMF, notamment d'ACEP Cameroun, ont réussi à mener leur projet et créent à leur tour des richesses et des emplois.

Mais le crédit individuel n'a pas que des avantages, il connaît aussi certaines limites. En effet, la première et pas des moindres, est le fait qu'il ne s'adresse pas aux personnes les plus démunies à cause des garanties qui constituent une condition à l'octroi du prêt. De plus, la productivité des agents de crédit individuel est nettement inférieure à celles des agents de crédit solidaire, mais cette limite n'est pas vraiment à prendre en compte, car cette différence de productivité est compensée par le montant plus élevé des prêts octroyés dans le cadre du crédit individuel.

Tableau 5 : Résumé des deux formes de microcrédits étudiés : solidaire et individuel.

<i>Crédit solidaire</i>	<i>Crédit individuel</i>
-------------------------	--------------------------

Principes communs

<ul style="list-style-type: none"> • Renouvellement de prêts de montants croissants • Importance dans la décision d'octroi de l'analyse de moralité et de la réputation de l'emprunteur • Rôle en partie psychologique des garanties • L'IMF va vers le client (service de proximité) • Suivi régulier des remboursements
--

Garantie

<ul style="list-style-type: none"> • Caution solidaire ou pression sociale au niveau du groupe 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie matérielle et/ou garantie de tiers s'engageant à se substituer à l'emprunteur en cas de défaillance
---	--

Spécificités

<ul style="list-style-type: none"> • Les emprunteurs se constituent en groupes solidaires, de taille variable selon les contextes. • L'agent de crédit délègue de fait au groupe une partie de l'instruction du dossier (auto-sélection des membres) • Le produit est en général standardisé en termes de durée et de montant • L'usage du crédit est généralement libre • La sanction en cas de défaillance d'un des membres est le non-renouvellement des prêts pour tous les membres du groupe 	<ul style="list-style-type: none"> • Les emprunteurs doivent présenter des garanties personnelles matérielles et de moralité • L'agent de crédit instruit le dossier de crédit en analysant plus ou moins en détails les flux de revenus du projet d'investissement financé et plus généralement la situation financière de l'emprunteur • Le produit est plus spécifiquement adapté, en termes de montant et éventuellement de durée, aux besoins du client • L'usage du crédit est souvent limité au financement d'investissements productifs • La sanction en cas de défaillance de l'emprunteur est l'exercice des garanties
--	---

Avantages

<ul style="list-style-type: none"> • La caution solidaire fonctionne a priori, à la constitution du groupe et à posteriori, en cas de défaillance de l'un des membres du groupe • Le crédit solidaire permet de réduire 	<ul style="list-style-type: none"> • Relation directe entre l'institution et son client, permettant une meilleure connaissance réciproque • Permet plus de flexibilité que le crédit solidaire
---	--

les coûts opérationnels par crédits octroyé <ul style="list-style-type: none"> • La constitution de groupe peut jouer un rôle social positif 	<ul style="list-style-type: none"> • Permet de faire émerger et d'accompagner les meilleurs entrepreneurs
--	--

Limites / risques

<ul style="list-style-type: none"> • Risque d'instrumentalisation de la caution solidaire (solidarité fictive) • Risque d'éloignement du client • Augmentation des coûts de transaction pour le client • Possible exclusion des plus vulnérables • Impossibilité d'accompagner au-delà d'un certain montant de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> • Exclut les bénéficiaires qui ne peuvent pas apporter de garanties matérielles • Les montants moyens octroyés sont souvent plus importants (pour compenser une productivité en nombre de clients plus faible). Le crédit individuel ne s'adresse donc généralement pas aux clients les plus pauvres.
--	--

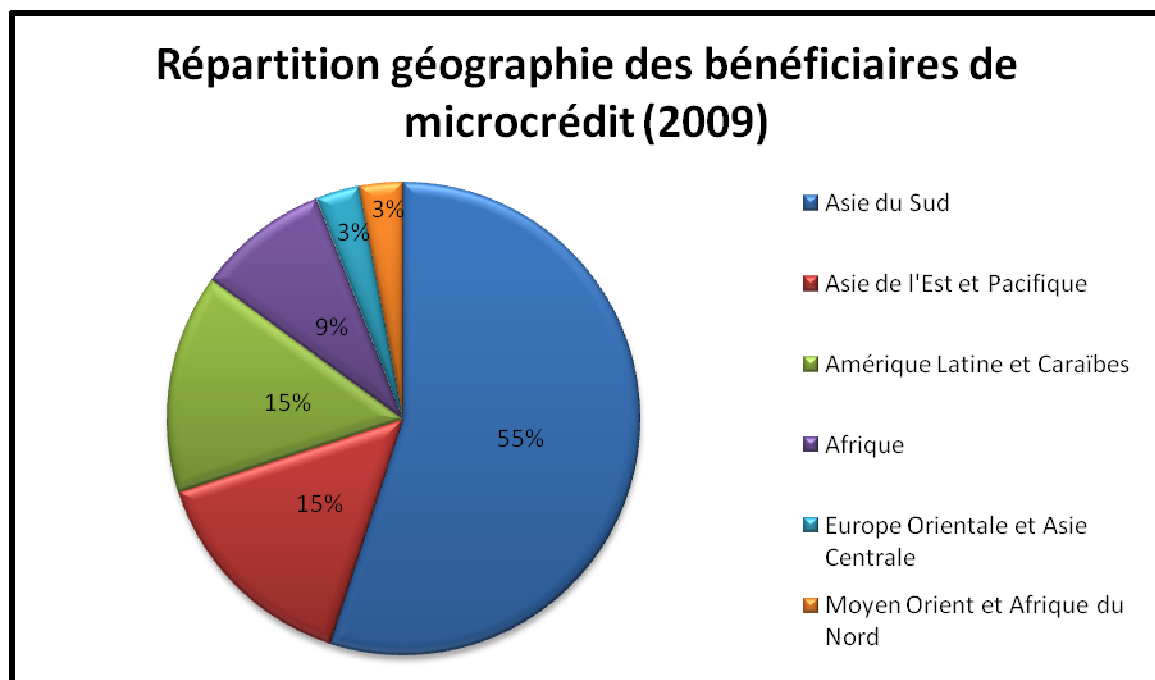
Complémentarité

Beaucoup d'IMF proposent les deux produits

(D'après Boyé et al., 2009)

Qu'il soit solidaire ou individuel, le microcrédit s'est d'abord développé en Asie, en Afrique et en Amérique latine. Puis ce n'est qu'après qu'il est arrivé dans les pays du Nord. En 2009, il touchait déjà 154 millions de personnes dans le monde (*Daley-Harris, 2009*). Des chiffres en constante augmentation puisque le nombre d'emprunteurs connaît un taux de croissance moyen de 34% par an (*De Briey, 2007*).

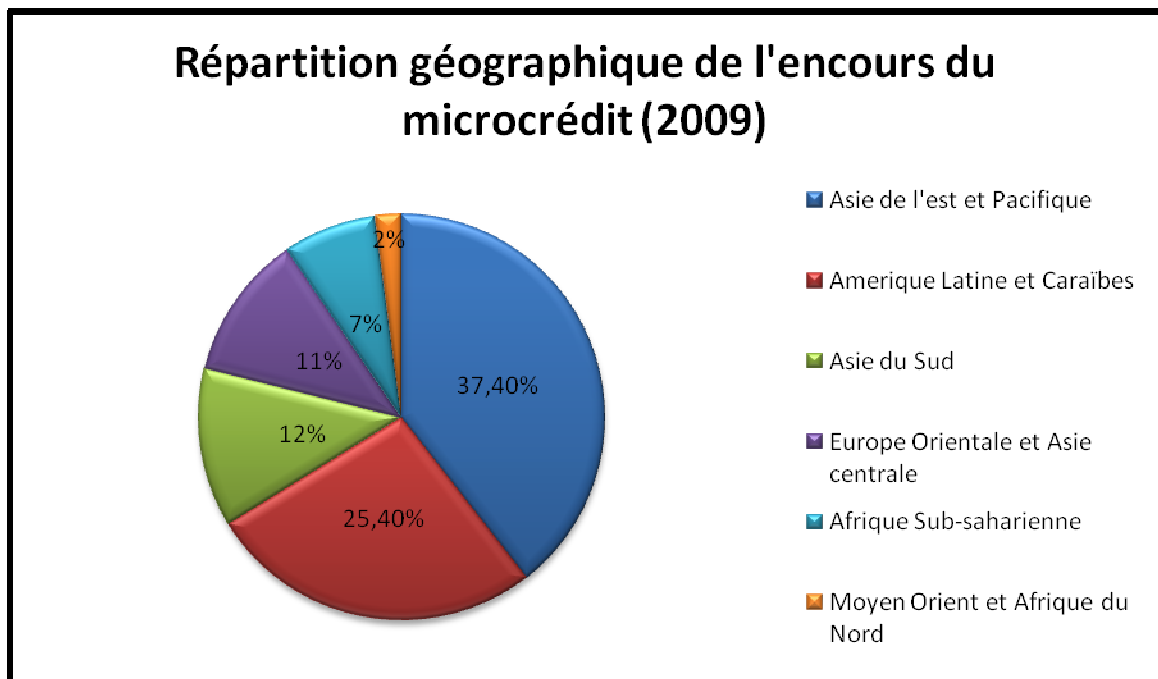
Graphique 3 : Répartition géographique des bénéficiaires de microcrédit, en 2009, en pourcentage.



(D'après Perron et Weiss, 2011).

Avec un pourcentage de 55%, l'Asie du Sud compte près de 84,7 millions de bénéficiaires de microcrédit en 2009. Ce fort pourcentage s'explique par le poids important du facteur démographique de l'Inde et le fait que le Bangladesh soit le lieu de naissance du microcrédit. L'Asie de l'Est et le Pacifique, et l'Amérique Latine et les Caraïbes comptent chacun 23,1 millions de bénéficiaires (15%). L'Afrique, quant à elle, en compte 13,86 millions (9%). Et enfin, l'Europe Orientale et l'Asie centrale, ainsi que le Moyen orient et l'Afrique du nord comptabilise chacun 4,62 millions de bénéficiaires de microcrédit (3%) *(D'après Perron et Weiss, 2011).*

Graphique 4 : Répartition géographique de l'encours du microcrédit, en 2009, en pourcentage.



(D'après Perron et Weiss, 2011).

L'encours du microcrédit s'élevait donc à près de 65,2 milliards de dollars US en 2009, dont 24,3 milliards pour l'Asie de l'Est et Pacifique (soit 37,4% de l'encours total), 19,6 milliards de dollars US pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (soit 25,4% de l'encours total) et seulement 4,8 milliards en Afrique Sub-saharienne (soit 7,3%) selon le *Mix Market*.

L'encours moyen par emprunteur dépend du pays dans lequel il se trouve, et des disparités de ce dernier. Il était donc de 200 dollars US en Asie, 419 dollars US en Afrique et 917 dollars US en Amérique latine (Perron et Weiss, 2011).

Néanmoins, le microcrédit n'est pas le seul produit financier mis en place afin d'aider les plus déshérités.

B / L'épargne

Bien que souvent oubliée, l'épargne constitue un service financier essentiel, et ce, au même titre que l'accès au crédit, les fonds propres étant une des ressources financières envisageables par l'entreprise ou le ménage. Ces derniers doivent faire un arbitrage entre épargne et crédit, et leurs choix se tournent vers l'épargne sur la base de quatre critères (Boyé et al., 2009). Le premier, et pas des moindres, étant la sécurité. En effet, le manque de sécurité peut entraîner des pertes, comme cela a été le cas pour les dépôts dans le secteur informel, où près de 99% des ménages épargnants de l'Ouganda étaient concernés par cette perte s'élevant en moyenne à 22% des montants épargnés (Mutesasira et Wright, 2001). L'accessibilité des services d'épargne est également importante et nécessaire, notamment dans les zones rurales où, bien souvent, la banque ou l'IMF ne se trouve pas à proximité. C'est pourquoi, certaines IMF ont créé des services de collecte d'épargne sur les principaux marchés d'une zone rurale ou des services dits « à domicile » par l'intermédiaire d'agents qui viennent collecter les dépôts et effectuer les retraits à intervalles réguliers. La liquidité est aussi primordiale pour les clients, ils ont une préférence absolue pour la liquidité, en cas de problèmes familiaux importants ou d'opportunité d'investissement ; ils doivent pouvoir réagir immédiatement. Enfin, la rémunération est un critère moins important mais à ne pas négliger tout de même. Des taux de rémunération attractifs sont toujours plus intéressants pour les épargnants.

L'épargne répond à un besoin réel des individus, mais a aussi un rôle de source de financement interne pour les IMF. Ces dernières proposent donc une gamme de produits d'épargne, afin d'attirer le plus de clients possibles.

1 / L'épargne obligatoire

Comme nous l'avons déjà vu à multiples reprises, étant une des conditions du microcrédit solidaire, elle se caractérise par des versements obligatoires que doivent réaliser les bénéficiaires d'un crédit. Son montant dépend donc de celui du prêt accordé et doit être versée avant l'octroi du crédit, ou au même moment. Elle est restituée à l'emprunteur une fois son prêt remboursé, mais les crédits étant souvent renouvelés, les clients n'en voient rarement la couleur ; cette liquidité reste théorique. Cela représente donc pour les individus une contrainte et surtout un coût d'accès au crédit, plutôt qu'une ressource financière. Elle doit pouvoir être

mobilisable en cas de besoins pour être appréciée. Mais pour l'IMF, c'est loin d'être une contrainte, au contraire, elle lui permet de se constituer une source de financement sans coûts de collecte et bloquée, d'avoir une garantie facile à mettre en place, de créer un fonds de réserve.

2 / L'épargne volontaire bloquée

L'épargne volontaire bloquée est le deuxième type de produit d'épargne développé par les IMF. C'est une épargne versée sur un compte bloqué pendant une durée déterminée pouvant aller de quelques semaines à plusieurs années. Ce compte doit être régulièrement rémunéré. Les IMF l'apprécient beaucoup car cela leur permet de pouvoir faire des anticipations, et de prévoir et planifier la gestion de la liquidité des dépôts. Etant bloquée pendant un certain temps, connu de l'institution, elle est « prêtée » aux clients désirant un crédit.

3 / Les dépôts à vue et les comptes semi-liquides

Il s'agit des comptes d'épargne les plus liquides, ils n'ont aucune contrainte ; les clients y déposent et y retirent de l'argent comme bon leur semble. Cependant, les institutions de microfinance imposent souvent des limites dans le nombre et le montant de retrait ; en effet, des mouvements de retraits trop nombreux, surtout pour des petites sommes, font subir à l'IMF des coûts de gestion trop élevés. De plus, autre désavantage pour l'IMF, les dépôts à vue ne peuvent pas être recyclés en crédits puisqu'ils n'ont pas de durée déterminée et peuvent donc être retirés à n'importe quel moment.

Selon le *Mix Market*¹, il y a 13,4 millions de déposants en 2010 au Bangladesh, ce qui représente un montant total d'épargne de 2,2 milliards (USD).

Même si le microprêt et l'épargne sont les plus connus et les plus anciens, il existe également de nouveaux produits financiers.

¹ : <http://www.mixmarket.org/fr>

C / Les nouveaux produits financiers

Ils ont été développés depuis que le secteur de la microfinance est arrivé à maturité. En effet, il y a un besoin d'élargir la gamme des produits, les besoins des clients étant en évolution. Nous allons voir quelques-uns de ces produits ici.

1/ La micro-assurance

Tout d'abord, il en existe un qui soit complémentaire du crédit et de l'épargne, il s'agit de la micro-assurance. Elle s'adresse bien évidemment aux plus pauvres, exclues des systèmes de protection sociale. Elle leur permet de se protéger des risques auxquels ils peuvent être exposés, là où l'épargne et le microcrédit ne suffisent plus. Grâce à un grand nombre de personnes assurées, qui mutualisent régulièrement de petites sommes, d'importants montants engagés par les familles peuvent être couverts. L'IMF, elle, en tire un double avantage : elle satisfait ses clients et diminue leur risque d'impayés, leur vulnérabilité étant réduite. Mais la mise en place de ce produit est complexe, car il est souvent interdit, selon les pays, aux IMF de réaliser des activités d'assurance, et elles ne disposent pas des compétences et des capacités financières que cela impose. C'est pourquoi beaucoup d'IMF se contentent de distribuer des produits qui ont été créés par des compagnies d'assurance, se chargeant de les promouvoir et d'en récolter les primes. Par exemple, AIG Uganda est une filiale du groupe d'assurance américain American International Group. Elle a mis en place un produit d'assurance décès et il y a 8 ans, elle a commencé à collaborer avec une IMF locale, FINCA Uganda. Ce produit a alors été adapté aux clients de l'IMF, et il est désormais distribué par 26 IMF. 1,6 million de personnes ont pu bénéficier de ce produit (*Boyé et al., 2009*).

Aujourd'hui d'autres services d'assurance sont couverts par le terme de « micro-assurance » comme l'assurance-vie, l'assurance-santé, l'assurance sur l'élevage...

2 / Le crédit habitat

Le crédit habitat est également intéressant à connaître. Ce produit financier s'occupe du financement de l'habitat des populations pauvres. Mais il connaît beaucoup de limites. En effet, les prêts à l'habitat s'avèrent être des prêts de longue durée et ne générant pas

directement de revenus. Le ménage se voit donc prélever une partie de son revenu afin de rembourser ce crédit. Quant aux IMF voulant proposer ce genre de crédit, elles doivent être capables de proposer des crédits de très long terme, et donc de disposer des capitaux nécessaires. Malheureusement, c'est rarement le cas. Et plus la durée du prêt est longue, plus le risque de non-remboursement augmente. Concernant les garanties, elles sont dures à mettre en place, car les habitants des pays concernés ne disposent pas de titres de propriétés donc les IMF ne peuvent pas appliquer le mode de garantie classique du crédit habitat qui est le nantissement de l'habitat financé. De plus, celui du microcrédit solidaire n'est pas applicable non plus, en raison de la plus grande importance des montants et de la plus longue durée de ce type de crédit. Quant aux taux d'intérêt, il est beaucoup plus bas dans le domaine de l'habitat. Pour pallier à ces difficultés, l'Etat peut être un soutien aux IMF en leur proposant des subventions et/ou de longues ressources à taux d'intérêt concessionnel.

La microfinance, avec tous les produits qu'elle regroupe, concerne 150 millions de personnes à travers le monde, inégalement répartis. En effet, 130 millions, soit 85% d'entre eux, se trouvent en Asie du Sud-est, incluant l'Inde. Or, il y est « seulement » concentré 63% des pauvres. Cela s'explique par la plus forte densité de population de cette partie du monde. L'Afrique Sub-Saharienne, elle, totalise 9,2 millions de bénéficiaires ; l'Amérique Latine : 7,8 millions ; l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient : 3,3 millions. (Allemand, 2011). Mais qu'en est-il de son influence sur la baisse de la pauvreté, qui était son objectif premier ? C'est ce que nous allons tenter d'établir dans cette seconde partie.

PARTIE 2 : ...ET SON IMPACT SUR LA PAUVRETE

Section 1 : Définitions et indicateurs de la pauvreté

Avant de parler de l'impact de la microfinance sur la pauvreté, il est important d'éclaircir ce qu'est réellement la pauvreté. De façon générale, il s'agit d'une situation de privation relative ou absolue, régulière ou non, réversible ou non (*Verez, 2011*). Mais c'est un terme complexe, difficile à définir et à mesurer, surtout qu'il existe plusieurs formes de pauvreté, et donc plusieurs systèmes de mesure. C'est donc ce que nous allons voir dans cette section.

A / La pauvreté monétaire

Il s'agit de définir le seuil de la pauvreté selon le revenu des individus. Cette mesure peut être relative ou absolue.

1 / La pauvreté monétaire relative

Selon l'*INSEE*¹, c'est la situation d'une personne (ou d'un ménage) dont le niveau de vie se trouve inférieur au seuil de pauvreté du pays dans lequel il se trouve et l'empêche de vivre une vie normale et de participer aux activités économiques, sociales et culturelles courantes. Donc ici elle dépend du niveau de vie de l'ensemble de la population. Le seuil généralement pris en compte est situé à 60% de la médiane des niveaux de vie, mais il existe d'autres seuils (40%, 50% ou encore 70%). Les pauvres ne seront alors pas les mêmes selon les pays. Par exemple, en France, un individu vivant avec 600 euros de revenus disponible par mois (donc, hors impôts et prestations sociales) sera considéré comme pauvre car vivant sous le seuil de pauvreté, évalué à 795 euros par mois en 2009 (si l'on prend un seuil à 50% de la médiane) d'après l'*Observatoire des inégalités*². Alors qu'un habitant d'un PED, quel qu'il soit, vivant avec 600 euros par mois sera, lui, considéré comme riche.

¹: <http://insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/pauvrete-monetaire.htm>

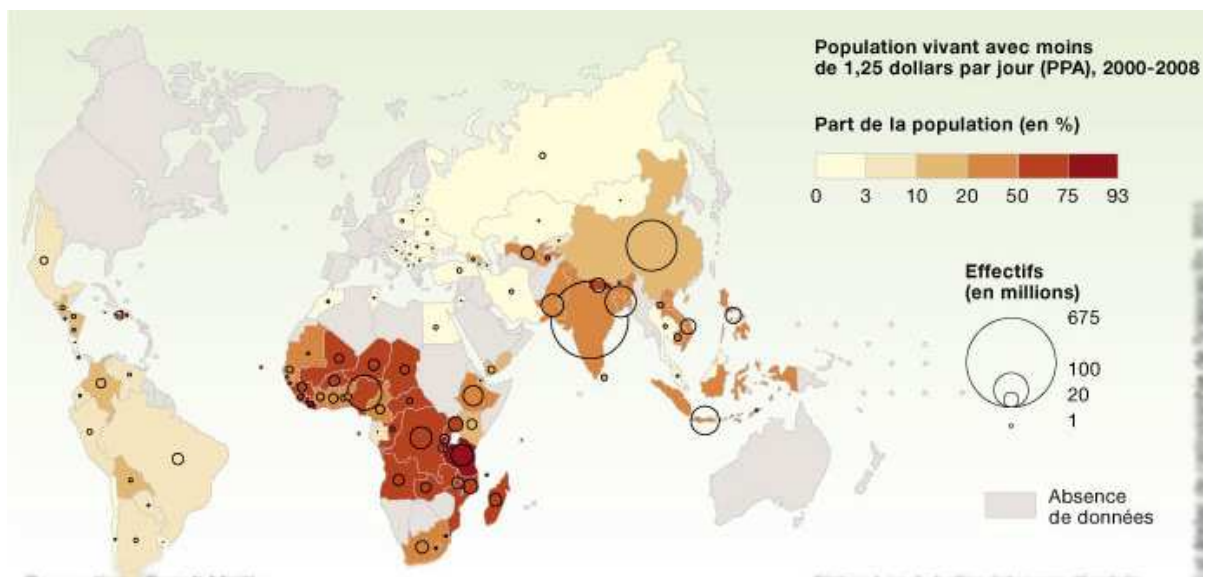
²: <http://inegalites.fr/spip.php?article343>

2 / La pauvreté monétaire absolue

La pauvreté monétaire peut aussi être définie avec une référence absolue. Il s'agit alors de la situation d'un individu qui ne dispose pas du revenu suffisant pour disposer des biens de première nécessité qui assure sa survie. Ce seuil dépend du coût moyen de toutes les ressources entrant dans la vie d'un individu en un an, il est donc différent selon les pays ; c'est en fait une évaluation de la dépense minimale pour assurer un niveau de vie tolérable. Il est désormais fixé à 1,25\$ par jour et par personne, donc toutes les personnes vivant avec moins de 1,25\$ par jour sont donc considérées comme pauvres.

Afin de pouvoir effectuer des comparaisons internationales, ce seuil est exprimé en parité de pouvoir d'achat (PPA), car les différentes monnaies n'ont pas les mêmes valeurs (donc pas les mêmes pouvoirs d'achat), et les biens considérés comme nécessaires à la survie ont des prix différents selon les pays. Pour cela, on considère un « panier de référence » normalisé, contenant tous les produits et services permettant un niveau de vie tolérable. Le prix de ce panier est alors évalué pour chaque pays et chaque devise. Ainsi, on peut voir les différences de prix entre chacun, le dollar américain étant la monnaie de référence. La PPA permet donc, plus généralement, de mesurer quelle quantité une devise permet d'acheter de biens et services (constitutifs du panier).

Carte 2 : Répartition de la pauvreté monétaire absolue (1,25\$/jour en PPA), 2000-2008.



(Banque mondiale¹)

L'Afrique Subsaharienne est la partie du monde qui est la plus pauvre, par rapport à sa population totale, étant donné que dans la majorité de ses pays, le taux de pauvreté de la population est de 50% au minimum. Mais si on regarde les chiffres, ce n'est pas en Afrique Subsaharienne qu'il y a le plus de pauvres, mais en Asie avec des concentrations de près de 675 millions, comme en Inde. Dans ce pays, la part de la population vivant avec moins de 1,25\$ par jour est seulement comprise entre 20 et 50%, cela s'explique par sa forte densité de population. Le pourcentage paraît faible, mais les chiffres sont énormes. Cela explique notamment l'importance du nombre d'IMF dans ces zones-ci (*voir carte 1*).

Donc, en 2008, voici plus précisément la part de la population pauvre (en % de la population) avec un indicateur monétaire absolu (1,25\$/ jour en PPA) :

Afrique Subsaharienne : 47.5%

Amérique Latine et Caraïbes : 6.5%

Asie de l'Est et Pacifique : 14.3%

Asie du Sud : 36%

Europe et Asie Centrale : 0.5%

Moyen-Orient et Afrique du Nord : 2.7%

(*La Banque Mondiale*²)

B / La pauvreté non-monétaire

Elle traduit le côté multidimensionnel de la pauvreté, dans le sens où elle ne se focalise plus seulement sur l'aspect revenu mais prend en compte le bien être dans sa totalité, introduisant plusieurs composantes. C'est donc plus une conséquence, un résultat de la pauvreté monétaire. Il existe alors deux sortes de pauvreté non monétaire, une reliée directement au cadre de vie, la pauvreté des conditions de vie, et la pauvreté humaine.

¹ : <http://www.banquemonddiale.org/>

² : <http://donnees.banquemonddiale.org/theme/pauvrete>

1 / La pauvreté des conditions de vie

Elle fait référence aux besoins élémentaires pour mener un train de vie tolérable et que certaines personnes ont des difficultés à satisfaire, tels que l'accès à l'eau potable, à un logement décent, à un centre de santé etc. Ces besoins diffèrent selon les pays. Notamment, ceux pris en compte pour les pays développés sont plus évolués que ceux pour les PED. Même au sein des PED, l'ordre des besoins sont différents, certains pays vont juger plus important l'accès à l'eau potable tandis que d'autres privilégieront l'accès à l'éducation. Les carences qui affectent les niveaux de vie ne sont donc pas les mêmes partout. La pauvreté des conditions de vie va alors varier selon le milieu de résidence, la région, le sexe, l'âge...

2 / La pauvreté humaine

C'est une notion développée par le PNUD¹ qui caractérise la satisfaction des besoins essentiels ou l'évolution du développement humaine durable. Il a alors mis en place un indicateur de pauvreté humaine, l'IPH, afin de pouvoir la mesurer. Il donne le pourcentage de pauvreté humaine du pays considéré. Il en existe deux, l'IPH-1 et l'IPH-2, respectivement pour les pays en développement, et pour les pays riches. Ils se calculent donc tous deux à partir des indicateurs suivants exprimés en pourcentage : l'indicateur de longévité, soit l'espérance de vie (P1) ; l'indicateur d'instruction (P2) et celui des conditions de vie (P3). A la différence que l'IPH-2 compte un quatrième indicateur : celui de l'exclusion (P4). Bien évidemment, ces indicateurs ne sont pris au même niveau, ils sont chacun adaptés au type de pays qu'ils concernent afin de permettre une évaluation plus adaptée de la pauvreté humaine (*voir annexe 1*).

Le calcul des deux IPH se réalise donc à partir de la moyenne cubique des indicateurs qui le caractérisent. Dans notre cas, seul l'IPH-1 nous intéresse.

On constate que l'influence de la pauvreté non monétaire semble corrélée avec celle de la pauvreté monétaire, même si cette forme de pauvreté semble moins accentuée.

¹ : <http://www.undp.org/content/undp/fr/home.html>

C / Les indicateurs

Nous avons clairement mentionné les indicateurs susceptibles d'être utilisés pour connaître le taux de pauvreté d'un pays : **le seuil de pauvreté monétaire relatif** (à partir du revenu médian) **et le seuil de pauvreté monétaire absolu** (1,25\$ par jour) pour la pauvreté monétaire et **l'IPH** pour la pauvreté non monétaire.

Cependant, dans le cadre de la pauvreté non monétaire, un autre indicateur peut être utilisé : **l'indicateur de développement humain (IDH)**. Il a été créé par le PNUD en 1990 car l'indicateur anciennement utilisé pour rendre compte du développement d'un pays, le PIB par habitant, ne prenait en compte que l'aspect économique et pas du tout l'aspect bien être des individus vivant dans le pays. Et le PNUD (comme l'économiste Sen) considère que le développement est un processus relevant plus de l'élargissement du choix des personnes que d'une simple croissance du PIB. L'IDH est donc mesuré sur la base de trois indices : la santé des habitants du pays considéré, mesurée par leur espérance de vie à la naissance, renvoyant indirectement à la satisfaction des besoins matériels nécessaires à la survie (accès à l'eau, aux soins...); le niveau d'éducation pris en compte par la durée de scolarisation moyenne des adultes de plus de 25 ans et celle qui est attendue pour les enfants d'âge scolaire rendant compte de la satisfaction des besoins immatériels (capacité à participer à une discussion ou à des prises de décision); ainsi que le niveau de vie calculé par le revenu brut par habitant en PPA absolue, permettant quant à lui d'englober les autres éléments de la qualité de vie qui ne sont pas pris en compte par les deux précédents indices (mobilité, accès à la culture...). Le PNUD a même étendu cet indicateur en tenant compte des inégalités de la société considérée, en créant **l'IDH ajusté aux inégalités (IDHI)**. « Sous condition d'égalité parfaite, l'IDH et l'IDHI sont égaux. L'IDH d'une personne « moyenne » dans une société est inférieur à l'IDH global lorsqu'il y a une inégalité dans la distribution de la santé, de l'éducation et du revenu; plus l'IDHI est bas (et plus sa différence avec l'IDH est grande), plus l'inégalité est forte »¹. Il a été constaté que les sociétés avec un développement humain faible ont tendance à avoir de plus fortes inégalités et dans un plus grand nombre de domaines, et par conséquent des déficits en développement humain plus importants. Ce qui est le cas des PED, puisque leurs IDH se trouvent parmi les plus faibles.

¹ : <http://hdr.undp.org/fr/statistiques/idhi/>

Le PNUD classe les pays en fonction de leur IDH, allant de très élevé, à faible, en passant par élevé et moyen. Les PED sont alors considérés comme ceux ayant un IDH moyen ou faible (compris entre 0,798 et 0,340 ; les PMA ont un IDH inférieur à 0,499) ; l'IDH très élevé et élevé étant approprié aux pays développés (voir annexes 1 et 2).

On peut également noter qu'il existe, depuis 1995, un indicateur dérivé de l'IDH (également créé par le PNUD), le **Gender-related development index (GDI)** qui s'intéresse aux disparités liées au genre, c'est-à-dire les différences que peuvent rencontrer un homme et une femme en termes de situation de vie dans un même pays. Il évalue donc les disparités entre les groupes d'une même société dans les trois indices utilisés par l'IDH.

Il y a donc autant d'indicateurs que de formes de pauvreté qu'il faut savoir manier et comprendre afin d'analyser comme il se doit la pauvreté et le choc qu'elle a subie par le développement de la microfinance.

Section 2 : Comment un système financier développé permet de lutter contre la pauvreté ?

Avant toute chose, il est nécessaire de définir ce que l'on entend par « système financier développé ». Et pour cela, chaque économiste a sa propre définition. Le DFID affirme donc dans son étude datant de 2004 qu'il n'existe pas une unique définition et expose les déterminants permettant d'identifier un secteur financier développé :

- Amélioration des niveaux d'efficience et de compétitivité
- Accroissement des services financiers disponibles
- Augmentation des institutions financières, pour un secteur donné
- Amélioration de la régularité et de la stabilité de ce secteur financier
- Accroissement du montant de liquidité disponible à travers le secteur financier et de l'allocation des crédits privés
- Meilleur accès aux services financiers par une grande partie de la population

A / Les explications théoriques

Nous allons donc voir qu'il existe un lien entre un secteur financier approfondi, qui comprend notamment la microfinance, et la croissance économique d'un pays, ainsi que le lien entre croissance économique et réductions de la pauvreté et des inégalités. Soit il existe une corrélation entre développement financier et pauvreté directe et indirecte.

Nous allons donc voir par quels mécanismes cette relation est rendue possible et dans quelles proportions.

1 / Le lien entre développement financier et croissance économique

La croissance économique d'un pays fait référence à l'accroissement de la production de biens et services dans le pays considéré. L'indicateur le plus couramment utilisé afin de la mesurer est le PIB. Il est reconnu qu'un approfondissement du système financier agit sur la croissance de manière positive, et ce, par l'intermédiaire de deux canaux (*Lévine, 1997*):

- *L'augmentation de l'investissement (accumulation du capital).*

Dans les PED en particulier, les agents économiques, et notamment les ménages, ont une préférence absolue pour la liquidité, pour des raisons de précaution. Ils préfèrent alors investir dans des placements liquides plutôt que dans des projets d'investissements, même si ces derniers sont plus productifs. Par conséquent, en assurant une liquidité de l'épargne des ménages, les institutions bancaires augmentent les taux d'investissement. En outre, les habitants de ces pays ont peu de ressources, et donc une faible épargne, donc le fait de pouvoir percevoir un intérêt en plaçant cette épargne à la banque est un stimulant à l'investissement.

De plus, dans une économie sans système financier, les ménages ne pourraient investir leur épargne que dans leurs propres projets. Ceux sans une épargne suffisante ne verraient pas leurs projets aboutir par manque de financement, et ceux avec une épargne considérable se retrouveraient avec de la liquidité non-investie. Elles ajustent donc l'offre et la demande de financement des agents à un niveau supérieur, augmentant le volume de l'épargne investie.

- *L'augmentation de la productivité des facteurs de production.*

Rien n'assure que ce seront forcément les projets les plus valables qui auront une chance de voir le jour. Les institutions financières permettent donc de sélectionner et financer les projets rentables, et par là on entend évidemment les innovations technologiques. Ces dernières réduiraient les coûts de production et, de ce fait, feraient varier la productivité à la hausse. Mais cela n'est possible que dans une économie où le système financier est assez développé, car ces investissements requièrent des sommes d'argent assez conséquentes, et seul un système financier développé permettrait de mobiliser aussi facilement de grosses sommes d'argent. Et on sait que la production de biens et services est une fonction positive des facteurs de production (capital et travail) ainsi que du progrès technique, c'est-à-dire l'ensemble des améliorations techniques ou technologiques qui entrent dans le processus de fabrication et qui permettent une meilleure productivité.

$Y = F(K, L, A)$ où Y : la production, K : le facteur capital, L : le facteur travail et A : le progrès technique.

Donc en faisant des investissements techniques ou technologiques, cela influe positivement sur le progrès technique et améliore la productivité des entreprises, leur permettant de produire plus avec autant de facteurs augmentant la production globale.

Il est clair que le développement financier agit sur la croissance économique favorablement, en stimulant les investissements mais également en augmentant la productivité, puisque ces investissements sont choisis afin d'être les plus rentables et favorables à l'économie.

Il existe effectivement un effet positif entre développement financier et croissance économique mais il provient plus de l'augmentation de productivité globale des facteurs de production que du canal d'accroissement de l'investissement.

King et Lévine (1992,1993) ont été les pionniers dans l'analyse économétrique des résultats concernant la corrélation positive entre le développement de la finance et la croissance économique. Ils valident cette relation, et vont même jusqu'à dire que le développement financier permet d'anticiper la croissance économique des 10 à 30 prochaines années.

Encadré 3 : Estimations économétriques de la relation développement financier et croissance.

Une étude réalisée à partir d'un échantillon de 71 pays, développés et en développement, sur la période 1960-1995, donne le modèle estimé suivant :

$$\mathbf{Growth = \alpha + (\beta * Finance) + (\gamma * Var_control) + e}$$

Growth est le taux de croissance du produit par tête (PIB/habitants) ; Finance est l'indicateur de développement financier mesuré représenté par la variable Crédit Privé, Banque Centrale Commerciale, ou la variable Dette Liquide ; et Var_control représente les variables de contrôle comme le PIB initial, le taux d'inflation, l'ouverture, les dépenses de consommation publique...

Tableau 6 : Résultats économétriques de la corrélation entre le développement financier et la croissance.

<i>Jeu de régression 1: Jeu d'information de conditionnement simple*.</i>					
CREDIT PRIVE¹	2.515	0.814	3.090	0.003	71
BANQUE CENTRALE COMMERCIALE²	10.861	3.086	3.520	0.001	71
DETTE LIQUIDE³	1.723	0.844	2.041	0.045	71
<i>Jeu de régression 3: Jeu d'information de conditionnement complet*.</i>					
CREDITS PRIVE	3.356	1.150	2.918	0.005	63
BANQUE CENTRALE COMMERCIALE	1.289	3.258	3.465	0.001	63
	2.788	0.903	3.089	0.003	63

DETTE LIQUIDE					
---------------	--	--	--	--	--

(Levine et al., 1999)

* *Jeu d'information de conditionnement simple : logarithme du revenu initial par habitant et des études. Jeu d'information conditionné par la politique : conditionnement simple, et taille du gouvernement, inflation, prime du marché noir et franchise de négociation. Jeu d'information de conditionnement complet : conditionnement politique et indicateurs de révolutions et de coups d'état, assassinats politiques et diversité ethnique.*

¹ : *Crédit Privé = Crédits des banques de dépôts d'argent et autres institutions financières au secteur privé, rapporté au PIB.*

² : *Banque Centrale Commerciale = Actifs de banques de dépôts d'argent rapportés aux actifs de la banque, plus les actifs de la banque centrale.*

³ : *Dettes Liquides = Dettes liquides du système financier (demande de monnaie, plus intérêts de la dette des banques) divisées par le PIB du pays.*

Ce modèle a permis d'établir qu'une augmentation de 1% en moyenne des crédits privés rapportés au PIB permettrait d'augmenter la croissance de 3% par an et en moyenne. Ces résultats sont pertinents étant donné la statistique de Student (t-statistique) supérieure à 2 pour chaque résultat.

2 / Lien entre croissance économique et baisse de la pauvreté

La pauvreté d'un pays peut être réduite par sa croissance économique, appelée alors croissance pro-pauvres car il s'agit d'une croissance améliorant l'aptitude des hommes et des femmes pauvres à participer à cette croissance et donc à en tirer avantage, faisant diminuer leur nombre (Verez, 2011). Cela est possible grâce à une intervention re-distributive de l'Etat, notamment via la protection sociale. Cette dernière est donc un investissement fondamental englobant les mesures qui ont été prise par les pouvoirs publics et réalisés par les services de l'Etat ou des organismes privés, dans le but de faire face aux risques, à la vulnérabilité et à la pauvreté chronique (DFID, 2005). La croissance économique est une condition nécessaire à la baisse de la pauvreté, mais elle n'est pas suffisante, c'est pour cette raison que les pouvoirs publics ont mis en place la protection sociale. En effet, elle permet d'améliorer la dimension qualitative de la croissance : sa durabilité, sa composition, sa répartition...

Encadré 4 : Principales notions utilisées dans la protection sociale.

- Un **danger** est un événement possible qui peut avoir des effets négatifs sur le bien-être individuel des gens.
- Un **risque** est la probabilité de voir un danger se réaliser.
- Un **choc** désigne l'impact que produit la concrétisation d'un danger sur les personnes.
- La **vulnérabilité** mesure la sensibilité d'une personne, et donc la capacité qu'elle a d'en maîtriser les effets néfastes.

(Haddad et al., 2005).

La vulnérabilité représente à la fois une cause, un facteur et un élément constitutif de la pauvreté chronique (Prowse, 2003) ; alors, la protection sociale doit également pouvoir lutter contre ce phénomène si elle veut réussir son objectif de croissance pro-pauvres.

Il y a cinq mécanismes qui permettent à la protection sociale d'être favorable à la croissance pro-pauvres :

- *L'investissement dans le capital humain.*

La protection sociale permet d'offrir un plus grand accès aux services publics, et d'augmenter l'investissement dans le capital humain, notamment en termes de santé et d'éducation. Il est alors plus facile pour les pauvres de trouver un emploi rémunéré et de vivre plus longtemps, d'où un impact sur la pauvreté monétaire et la pauvreté humaine (ayant respectivement le revenu et le niveau de vie comme indicateur).

- *La gestion des risques.*

La protection sociale permet aux pauvres d'avoir des moyens de protection et de préservation de leurs biens en cas de choc, ils gardent ainsi leur potentiel de création de revenus à long terme, et peuvent même réaliser des investissements, alimentant la croissance. Par exemple, la protection sociale de santé évite des dépenses catastrophiques en cas de maladie, pouvant

appauvrir un ménage ; cet argent non dépensé est sauvegardé et peut être alloué à d'autres utilités, ou investissements. Cela empêche notamment les agriculteurs de vendre leur bétail, qui est leur source de travail et donc de revenu.

- *L'amélioration de l'autonomie et des moyens de subsistances.*

La protection sociale et les dispositifs qu'elle met en place permettent de lutter contre la discrimination féminine. En effectuant les transferts vers les femmes, cela augmente leur autonomie et la survie des enfants car la proportion des ressources consacrée aux enfants est d'autant plus grande dans un ménage que la femme y joue un rôle important dans la prise de décision. L'épanouissement des enfants passe d'abord par celui de leur mère, ainsi que par que le niveau d'instruction et de santé de celle-ci.

La recherche d'un emploi est coûteuse et risquée, et elle l'est d'autant plus pour les pauvres. La protection sociale va régler ce problème dans le sens où les bénéficiaires de transferts sociaux font plus d'efforts afin de trouver un emploi et que leurs efforts sont plus et mieux récompensés par rapport à ceux qui ne sont pas titulaires de ce genre de prestations, même si les ménages sont comparables. De plus, la productivité du travail augmente grâce à la protection sociale en termes de santé, car cette dernière améliore l'état de santé de la population. Cela favorise l'emploi et la croissance économique.

Il y a un certain progrès dans l'emploi et l'accumulation d'actifs, et ce, autant pour les bénéficiaires des prestations que les autres. Ces premiers investissent une part des aides qu'ils reçoivent dans des actifs productifs et se lancent dans des activités le plus souvent entrepreneuriales. Ils sont alors plus aptes à subvenir durablement à leurs problèmes par eux-mêmes.

- *Une stratégie macroéconomique pro-pauvre.*

Les pensions sociales accordées par la protection sociale procure une augmentation du pouvoir d'achat des ménages, ce qui favorise le développement des marchés locaux et redonne un certain dynamisme à l'activité économique du pays. En l'occurrence, la redistribution de pouvoir d'achat en faveur des catégories à faible revenu modifie la structure de la demande et des dépenses nationales. Les produits locaux sont substitués aux importations, d'où une amélioration du solde commercial (exportations – importations), facteur de l'augmentation de l'épargne et de la croissance économique d'un pays.

- *Le renforcement de la cohésion sociale et du sentiment d'appartenance nationale.*

La protection sociale favorise la cohésion sociale et le sentiment de citoyenneté de la population du pays dans lequel elle est mise en place. Il est nécessaire de créer un bon environnement afin d'attirer les personnes et les entreprises à travailler et à investir, notamment celles qui sont étrangères.

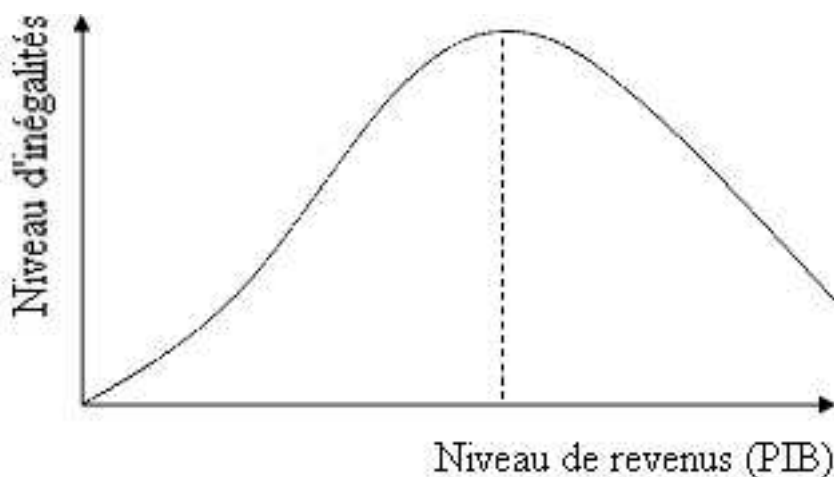
De façon générale, la protection sociale amplifie l'effet positif qu'entraîne la croissance sur la pauvreté.

3 / Lien entre croissance économique et baisse des inégalités

Les PED, ayant des populations fortement pauvres, sont très touchés par les inégalités de revenus. L'échelle des revenus n'étant pas très élevée, la moindre différence de revenu est considérée comme une inégalité (*Mchiri et El Moudden, 2011*).

Kuznets est le premier économiste a montré qu'il existe un lien entre la croissance économique d'un pays et le fait que sa pauvreté et ses inégalités (essentiellement de revenus) diminuent, et ce, à l'aide de sa courbe en « U » inversée.

Graphique 5 : Courbe de Kuznets : relation entre le niveau de revenus et les inégalités.



(D'après les écrits de Kuznet, 1955).

D'après sa théorie de la croissance, il explique qu'au début du développement économique, la croissance ne profite qu'à une faible partie de la population, les inégalités ont alors tendance à augmenter, jusqu'à atteindre un maximum. Après l'atteinte de ce seuil, les tendances

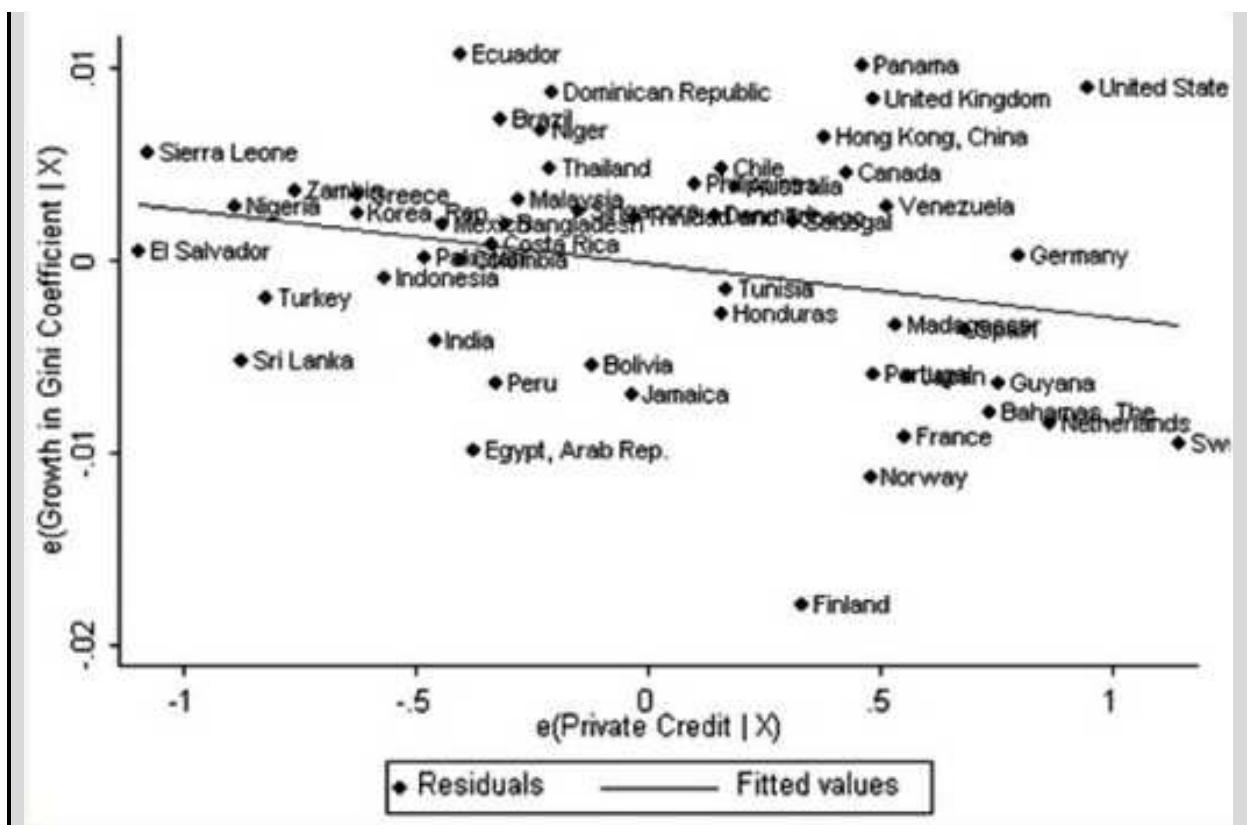
s'inversent, et les inégalités se réduisent, les bénéfices de la croissance s'étant diffusée à la totalité de la population du pays concerné. C'est donc d'après lui le niveau de développement d'un pays qui permet de déterminer le niveau de ses inégalités (*Kuznets, 1955*).

Le niveau d'inégalités peut être exprimé selon plusieurs indicateurs, mais le plus couramment retenu est le coefficient de Gini. Son nom provient de son inventeur, le statisticien Corrado Gini. Cet indicateur varie de 0 à 1, 0 étant le cas où il y a égalité parfaite de distribution de revenus dans le pays, donc tout le monde a le même revenu, et 1 étant le cas contraire où il y a inégalité totale, soit peu de personnes possèdent tout le revenu et les autres n'ont rien (*Gini, 1921*).

Encadré 5 : Les résultats empiriques de la relation entre le développement financier et la réduction des inégalités.

L'étude suivante est centrée autour d'un échantillon de 72 pays, pour la période 1960-2005, permettant l'utilisation d'un estimateur de panel dynamique (Beck et al., 2007).

Graphique 6 : Relation entre le taux de croissance des inégalités et le niveau de développement financier.



(Demirgüç-Kunt et Levine, 2008)

Il s'agit du nuage de point témoignant de la relation entre la finance et les inégalités à partir de la régression multi-variée contrôlant l'effet de certaines caractéristiques des pays (la croissance du PIB réel par habitant, la valeur initiale de l'inégalité de revenu pour chaque pays...). Les inégalités sont représentées par le coefficient de Gini, et la finance par la variable Crédit Privé, correspondant à la valeur du crédit allant aux entreprises privées rapportée à la valeur du PIB du pays concerné.

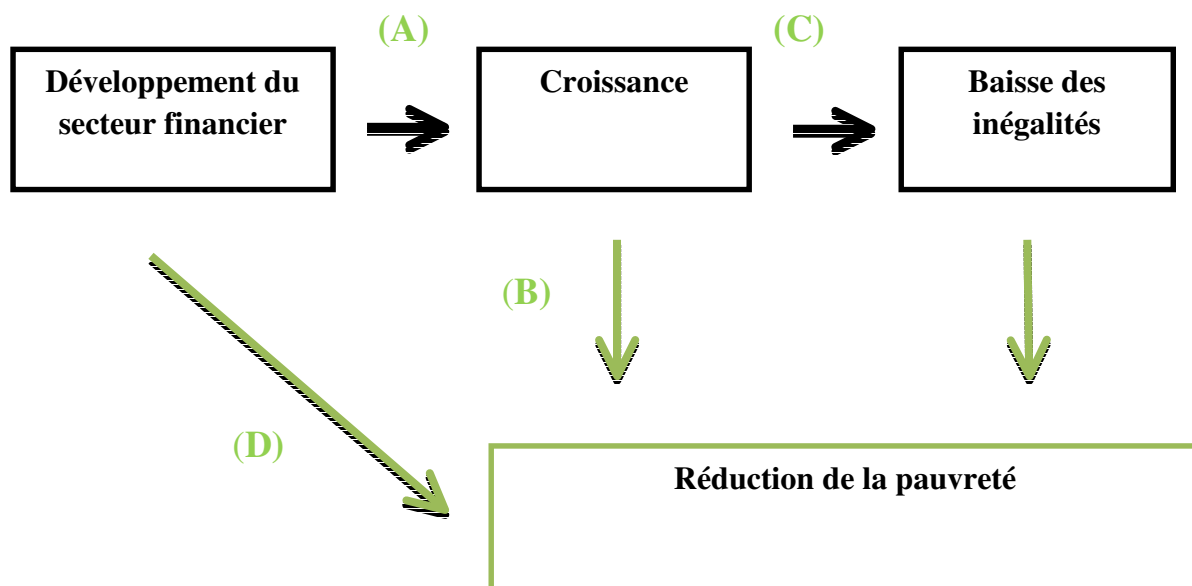
Il est montré l'existence d'une relation négative robuste entre les deux variables. Les personnes se trouvant en bas de la distribution de revenus bénéficient alors d'un impact positif exercé par la finance.

4 / Lien entre développement financier et réduction de la pauvreté

Nous savons que la baisse de la pauvreté n'est rendue possible que par l'augmentation du revenu moyen de la population du pays considéré à distribution relative des revenus inchangés, ou par l'augmentation du niveau de revenus des pauvres, possible grâce à une redistribution des richesses en faveur des pauvres, pour des revenus inchangés. L'évolution de la pauvreté passe donc par deux effets : un « effet croissance », soit l'augmentation du revenu moyen à distribution inchangée, et/ou un « effet inégalité », c'est-à-dire la redistribution des revenus favorable aux pauvres à revenu moyen inchangé (*Datt et Ravallion, 1992*).

L'approfondissement financier influe donc de façon positive sur la pauvreté, via le canal des inégalités et le canal de la croissance.

Graphique 7 : Impacts du développement financier sur la réduction de la pauvreté.



Mais le décroissement de la pauvreté, en plus de provenir indirectement de deux canaux, peut également être dû directement du secteur financier qui s'est approfondi. En effet, en ayant de meilleurs accès aux services financiers comme les crédits, l'épargne etc., les habitants des PED, donc les pauvres, peuvent augmenter leurs actifs productifs, devenir alors plus productifs, ce qui ferait ainsi accroître leur revenu. Il est donc évidemment qu'en augmentant leur revenu, les personnes anciennement considérées comme pauvres pourraient dépasser le seuil de pauvreté absolue, et ne feraient alors plus parti de la population définie comme pauvre ; la pauvreté monétaire absolue en serait réduite.

Pour mieux comprendre ce canal de transmission direct, McKinnon (1973) a développé « l'effet de conduit ».

McKinnon explique donc qu'en l'absence de secteur financier, le « petit paysan pauvre » n'est pas capable de financer des techniques de production plus efficaces. En effet, cela représente pour lui un sacrifice trop important, en termes de consommation, dans le sens où s'il décidait de financer la mise en place de ce type de technique de production il devrait le faire au détriment de sa consommation, ne pouvant pas assurer investissement et consommation en même temps. Alors dans les PED, les investisseurs sont également épargnants et le système financier est composé en faible partie d'un financement externe, ce qui oblige à augmenter les encaisses réelles nécessaires avant d'envisager toute dépense d'accumulation (*McKinnon, 1973*).

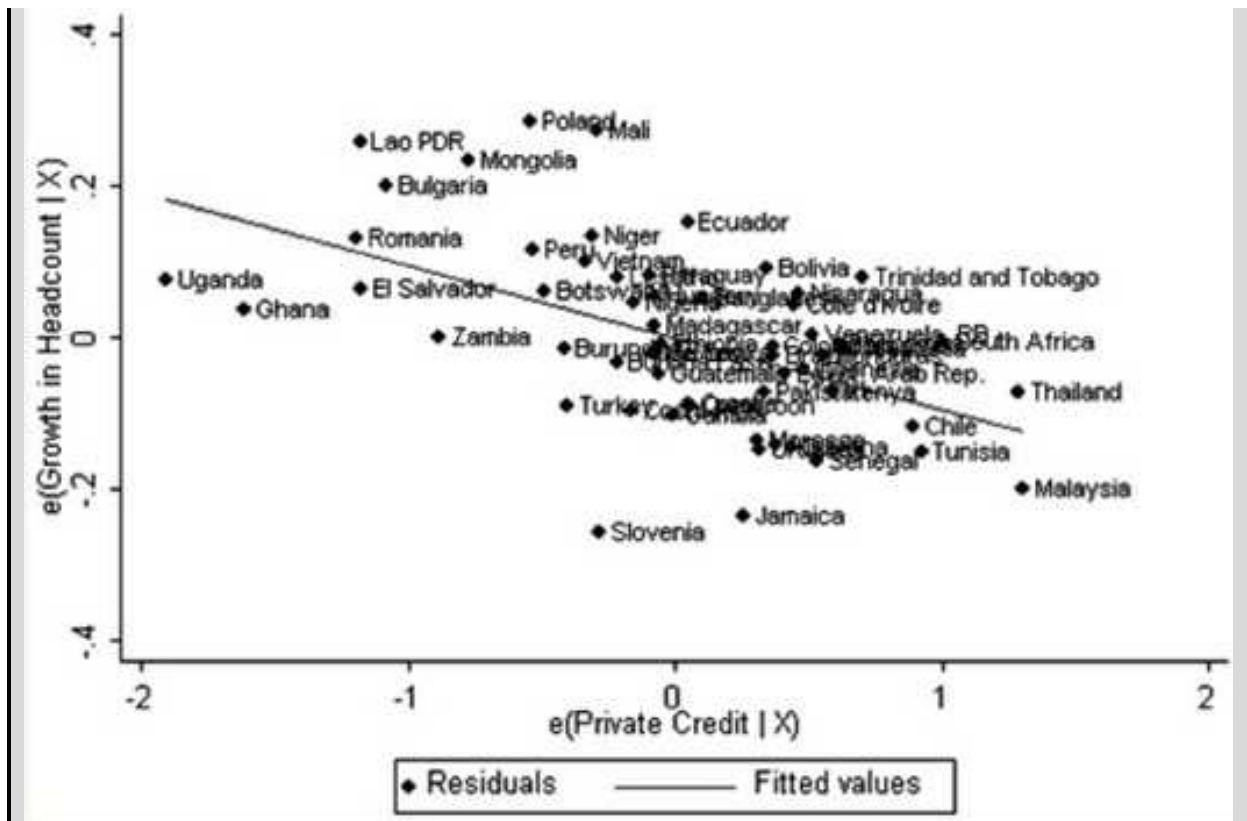
Des études récentes soulignent qu'il existe aussi un « effet de seuil » dans la mesure où les pauvres ne peuvent obtenir de services financiers qu'à partir d'un certain « seuil » de développement du secteur financier. Lorsqu'il n'est pas assez approfondi, les pauvres ne sont pas concernés par ses services (*voir par exemple Kpodar, 2006*).

Encadré 6 : Les résultats empiriques de la relation entre développement financier et pauvreté.

L'étude suivante a été réalisée à partir de données concernant 68 PED pour la période 1980-2005 ; une moyenne a été faite afin d'écartier toutes crises ou fluctuations du cycle des affaires qui pourraient compromettre la réalité des résultats (*Beck et al., 2007*).

Pour chaque pays, il est pris en compte un certain nombre de caractéristiques, tels que leur niveau initial de pauvreté, leur revenu initial par tête, la croissance économique, la croissance démographique, la répartition par âge de la population, et des mesures de l'ouverture aux échanges des pays et de l'inflation.

Graphique 8 : Relation entre le taux de croissance de la pauvreté et le niveau de développement financier.



(Demirgüç-Kunt et Levine, 2008)

Il est présenté ci-dessus le nuage de points de la relation entre la croissance de la pauvreté et le développement financier, ici toujours représenté par la variable Crédit Privé.

Ce nuage de points montre l'existence d'une corrélation négative entre le développement financier et la baisse de la pauvreté, et ce même lorsque l'effet des caractéristiques des pays citées précédemment est contrôlé. « Nous ne sommes pas simplement en train de trouver que la finance accélère la croissance économique, laquelle aide les pauvres. Nous sommes en train de trouver que la finance exerce un effet positif disproportionné sur les pauvres » (Demirgüç-Kunt et Levine, 2008).

Honohan s'intéresse de son côté à l'effet de la variation du crédit privé (rapporté au PIB) sur l'IPH et détermine qu'une diminution de 2,5% à 3% de ce dernier peut être rendu possible par une augmentation de 10% des crédits privés (Hononan, 2004).

Jusqu'à présent nous avons vu des résultats à portée macroéconomique, nous allons à présent voir ce qu'il en est sur le plan microéconomique. Les résultats sont-ils toujours les mêmes ?

B / Les résultats empiriques

Plusieurs études ont été réalisées dans des pays voir même dans des continents différents, et ont permis de justifier la relation négative entre la microfinance et la pauvreté grâce à des résultats impressionnants.

1 / Au Mali

Une étude a été effectuée auprès des femmes en distinguant les clientes de plus de 2 ans, celles depuis 1 an et les nouvelles clientes (Koloma, 2007).

Au niveau de l'entreprise, il est montré que les clientes ont vu le bénéfice mensuel de leur entreprise augmenter depuis leur adhésion aux programmes de microfinance, celui des clientes de plus de deux ans plus que les nouvelles clientes ; avec respectivement 9250 FCFA et 6200 FCFA de bénéfices. Cela permet aux clientes de longue durée de sortir plus facilement de la pauvreté monétaire. Bénéfice permettant notamment de pouvoir acheter un petit outil ou accessoire nécessaire à l'entreprise tel qu'une casserole, une bassine... 87% des clientes de deux ans ont pu alors augmenter leur équipement d'entreprise, contre 45% pour les nouvelles clientes. Enfin, 100% des clientes de deux ans affirment avoir effectué des changements dans leur entreprise, changements s'élevant au nombre de 6,8 en moyenne durant les douze derniers mois. Tandis que la proportion de femmes ayant connu des changements dans leur entreprise s'élève à 94% pour les clientes d'un an et à 93% pour les nouvelles clientes, avec respectivement 4 et 3,2 changements dans chacune d'elles.

Au niveau du foyer, durant les 12 derniers mois, il a été noté une augmentation du revenu du foyer concernant 67% des clientes de deux ans, 54% celles d'un an et 50% des clientes nouvelles. Cependant, la différence est plus significative quand il s'agit du revenu personnel, puisque 80% des clientes de longue durée sont concernées, contre 66% pour les clientes d'un an et seulement 52% pour les nouvelles adhérentes. Quant à l'épargne personnelle, 70% des clientes de deux ans contre 36% des nouvelles clientes déclaraient en posséder ; elle a été en hausse ces douze derniers mois pour 50% des adhérentes de deux ans, 54% des clientes d'un an et 36% des nouvelles clientes. Cette augmentation du revenu individuel et de l'épargne, a permis de mieux faire face aux chocs économiques et saisonniers, notamment chez les clientes de deux ans, dont 68% d'entre elles s'étaient engagées récemment (dans les quatre dernières semaines précédant l'enquête) dans plus d'une entreprise, percevant alors un revenu en provenance de deux entreprises, contre 47% chez les clientes d'un an et uniquement 32% des nouvelles clientes.

L'impact sur la pauvreté, ici féminine, est d'autant plus fort que la période d'adhésion est longue. Une plus longue présence dans le programme est nécessaire afin que son impact soit visible. Il y a donc bien un effet positif mais sous condition.

2 / Au Bangladesh

Il était logique que bon nombre d'études soient effectuées dans ce pays étant donné l'importance qu'il accorde à la microfinance.

En l'occurrence, 1640 ménages répartis dans 29 villages (dont 24 où agissent de grandes IMF comme la Grameen Bank) ont fait l'objet d'une étude en 1991 puis en 1998. Cette dernière a montré à long terme que les clients de ces IMF connaissaient une baisse de 3% par an de leur taux de pauvreté, dont 2% pouvant être attribués à l'effet de la microfinance. Quant au niveau des villages entiers, le taux de pauvreté se réduit de 2,5% par an, dont 1% grâce à la microfinance (*Khandker, 2005*).

Une seconde étude a été réalisée en 2002 puis en 2005, touchant plus de 5000 ménages. La moitié d'entre eux ont reçu un programme spécifique de l'IMF BRAC ; aide mise en place afin de toucher des familles très pauvres. Cette étude a alors montré que ces clients-là, à l'origine plus pauvres que les 2500 autres ménages de cet échantillon qui ne sont pas clients

de la BRAC, ont manœuvré un certain rattrapage, et ce, sur plusieurs plans, tels que l'épargne, les revenus ou encore la possession de terres et d'actifs (*Prakash et al., 2006*).

Une autre étude sur la BRAC a prouvé que les familles clientes de cette IMF opéraient une amélioration du niveau d'instruction des adolescents et une diminution de la malnutrition. Plus les familles sont membres du programme de façon durable, plus l'impact qu'il peut avoir est fort (*Bhuiya et al., 2001*).

3 / Dans les autres PED

En **Ouganda**, trois IMF ont fait l'intérêt d'une étude montrant une augmentation de l'investissement dans l'éducation de leurs enfants de la part des clients, rendue possible suite aux revenus de leur micro-entreprise. De plus, il a été montré que les clients de l'IMF FOCCAS ont développé de meilleures pratiques d'hygiène, notamment grâce à la sensibilisation. Ceux ayant essayé au moins une méthode de prévention du SIDA s'élève à 32% contre 18% pour les non clients (*Barnes et al., 2001*).

A **Madagascar**, une étude a été effectuée auprès du réseau des CECAM témoignant de la rapidité de progression du patrimoine des clients réguliers qui ont arrêté d'emprunter, les dirigeant plus rapidement vers une sortie de la pauvreté (*Bouquet et al., 2009*).

Au **Zimbabwe**, il est démontré que les clients de la Zambuko Trust accumulent beaucoup mieux les équipements et autres actifs utiles à un bon niveau de vie, comme un four, par rapport aux ménages non clients. Leurs sources de revenus sont beaucoup plus diversifiées. Quant à l'alimentation elle s'améliore en tout point, que ce soit en quantité ou en qualité (*Barnes, 2001*).

Au **Cambodge**, l'IMF AMRET a également suscité un intérêt démontrant que 80% de ses clients considèrent avoir réalisé un profit grâce à leur emprunt, et 19% d'entre eux estiment ne plus avoir besoin de crédit dorénavant (*Bouso et al., 1997*).

C / Les limites de la microfinance et de son impact sur la pauvreté

L'intérêt grandissant de la microfinance a suscité l'attention de certains experts qui ont

cherché à en dégager les limites et les effets pervers, afin de ne pas conduire l'engouement qu'elle a provoqué à des désillusions.

1 / Les limites de son action positive

La critique dénonce le fait que la microfinance ait tendance à ne toucher que les agents proches du seuil de pauvreté, n'atteignant que très peu les « plus pauvres des pauvres » ; ces derniers sont dans l'incapacité de faire fructifier un crédit ou de devenir micro-entrepreneurs, or, voilà tout le fondement de la microfinance.

2 / Ses effets négatifs potentiels

Il est possible qu'à contrario la microfinance ait des effets négatifs inattendus.

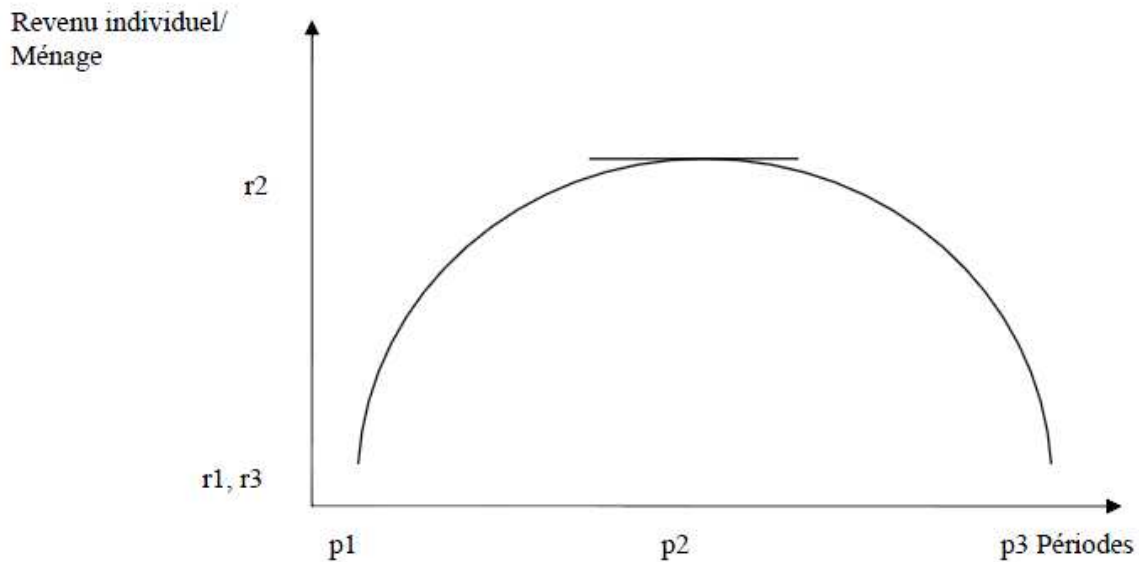
- La microfinance a tendance à regrouper tous ses clients vers les mêmes types d'activités, car ces derniers recherchent des activités nécessitant peu d'investissement et engendrant un retour sur investissement assez rapide afin de tenir le rythme de remboursement. Cela crée de la concurrence massive autour d'une même activité, la microfinance est alors contre-productive. Cette saturation du marché local provoque une baisse de la rentabilité de cette activité, plus ou moins rapide.

Les IMF encouragent alors la diversification des activités pour limiter cet effet, et ce par l'intermédiaire de produits de crédit adaptés ou de formations professionnelles.

- La microfinance peut entraîner une baisse de revenus sur le long terme.

On suppose ici trois variables : le niveau de revenus du ménage, les services financiers perçus (en l'occurrence microcrédit et micro-épargne) et le temps. Le microcrédit n'apparaît pas dans le graphique, on considère donc qu'une évolution du temps traduit une augmentation du service.

Graphique 9 : Relation entre le crédit, le niveau de vie et le temps.



(Koloma, 2007)

Ce graphique fait référence à la courbe de Kuznets, mettant ici en avant la corrélation entre le niveau de revenus, le crédit et le temps. On peut y voir que dès l'obtention du crédit, et pendant quelques temps, le niveau de revenu du ménage ou de l'agent auquel il appartient s'accroît. Cela est dû à l'utilisation du crédit dans des activités génératrices de revenus, apportant des revenus supplémentaires au ménage et/ou à l'entreprise. Puis la phase d'augmentation laisse place à une phase de stagnation des bénéfices de l'entreprise, puis des revenus des ménages, il s'agit du point de retournement de la situation. Les facteurs explicatifs d'une telle situation sont bien souvent le manque d'innovation d'une activité ou son manque d'entreprise. C'est à partir de ce seuil que l'on entre dans une phase de diminution du revenu dû à la saturation du marché local (comme vu précédemment), aux forts taux d'intérêts à terme... Cela remet en cause les capacités de remboursement des agents.

- La microfinance peut mener à un certain surendettement des agents, c'est-à-dire que ces derniers ne sont plus aptes à faire face aux échéances de remboursement des différents emprunts qu'ils ont souscrit, faute de revenus suffisants. Cette situation est

généralement observable lorsqu'un emprunteur se voit octroyer plusieurs prêts par différentes IMF, sans que celles-ci soient au courant. Certains femmes allaient même jusqu'à emprunter auprès d'usuriers locaux afin de pouvoir rembourser leurs microcrédits. Cet effet a été souligné suite à une vague de suicides de paysans surendettés en Inde en 2006.

Cette critique est à relativiser car il y avait déjà un bon nombre d'agriculteurs touchés par le surendettement bien avant l'apparition de la microfinance en Inde. Mais les IMF ont tout de même une responsabilité afin de réduire ce risque de surendettement, et ce, également dans leur propre intérêt ; il s'avère que le surendettement peut entraîner des défauts de remboursement. Les IMF ont déjà mis en place quelques actions pour l'éviter comme une conception de crédit adaptés pour ceux destinés à la consommation, une création de fichiers centralisés afin de recenser les emprunteurs pour éviter tout prêt à un client déjà endetté auprès d'une autre IMF, des initiatives d'éducation financière auprès des demandeurs de prêt pour qu'ils soient sensibles à ce risque et qu'ils évaluent mieux leur capacité d'endettement.

Toutes ces critiques sont nécessaires à la bonne continuation et adaptation de la microfinance, elles lui permettent d'enrichir son action et de préciser sa mission qui reste celle de donner les moyens aux pauvres d'accéder à des services financiers (Boyé et al., 2009).

CONCLUSION

La microfinance a vu le jour par soucis d'accès aux ressources financières des plus pauvres. Pour cela, plusieurs produits inspirés des produits du secteur financier formel se sont développés, adaptés à leurs bénéficiaires car ces derniers n'ont pas ou peu de revenus et/ou de patrimoine leur permettant de rembourser normalement et de proposer une caution à leur prêteur. Cette révolution financière a notamment été développée en supposant son intérêt évident dans la lutte contre la pauvreté, préoccupation majeure de la plupart des gouvernements actuels. Son impact a d'ailleurs été prouvé dans les pays les plus touchés par cette pauvreté, c'est-à-dire les PED, de façon indirecte via la croissance et les inégalités, mais aussi de façon directe grâce à un « effet de conduit » (*McKinnon, 1973*). Cependant, ces résultats restent à nuancer, car, comme toute chose, la microfinance connaît certaines limites.

C'est pourquoi, il convient de dire que la microfinance, avec tous les produits financiers qu'elle regroupe, ne peut être qu'une solution partielle au problème complexe qu'est la pauvreté. Certes, elle est nécessaire, mais pas suffisante. Alors, il ne faut surtout pas lui approprier des enjeux qui ne lui sont pas destinés, tels que politiques, sociaux ou légaux, car ces attentes disproportionnées la condamneraient à l'échec. La microfinance ne doit en aucun cas être substituée aux autres formes d'aides que les pouvoirs publics peuvent apporter et qui sont tout aussi importants pour réduire la pauvreté. Les gouvernements et les grandes institutions internationales sont contraints à une réflexion permanente sur les origines de la pauvreté et les méthodes et outils pour y remédier.

BIBLIOGRAPHIE

LIVRES, JOURNAUX, RAPPORTS

- ALLEMAND S. (2011), *La microfinance, la fin de l'exclusion*. Edition Ellipses. Paris.
- BARNES C. (2001), *Microfinance program clients and impact: an assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. USAID-AIMS paper. Washington, D.C.
- BARNES C., GAILES G., et KIMBOMBO R. (2001), *Impact of three microfinance programs in Uganda*. USAID-AIMS paper, Management of Systems international.
- BECK T., DEMIRGUC-KUNT A. et LEVINE R. (2007), « Finance, inequality and the poor », *Journal of economic growth*, 27-49.
- BHUIYA A. et CHOWDHURY A.M.R. (2001), *Do poverty alleviation programmes reduce inequity in health: lessons from Bangladesh dans Poverty inequality and health*. Ed. D. Leon and G. Walt. Oxford University press.
- BOUQUET E., RALISON E. et WAMPFLER B. (2009), « Rigueur scientifique et pertinence opérationnelle des études d'impact en microfinance : une alliance à construire », *Revue Tiers Monde n°197*.
- BOUSSO P., DAUBERT P., GAUTHIER N., PARENT M. et ZIEGLE C. (1997), *L'impact micro-économique du crédit rural au Cambodge*. Collection Etudes et travaux, GRET.
- BOYE S., HAJDENBERG J. et POURSAT C. (2009), *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*. Eyrolles, Editions d'organisations. 2^e

éd. Paris.

- CENTRE WALRAS, équipe de recherche (2011), « Exclusion et liens financiers », *Rapports annuels*.
- DALEY-HARRIS S. (2009), « Etat de la campagne du Sommet du Microcrédit », *Rapport 2009*.
- DATT G. et RAVALLION M. (1992), « Growth and redistribution components of changes in poverty measures: A decomposition with application to Brazil and India in the 1980's », *Journal of development economics*, N° 38, PP. 275-295.
- DE BRIEY V. (2007), « La microfinance : outil de lutte contre la pauvreté? », *Problèmes économiques*, n° 2.928, 18 juillet. La documentation française.
- DEMIRGÜC-KUNT A. et LEVINE R. (2008), « Finance et opportunité économique », *Revue d'économie du développement*. Vol. 22, p. 5-29.
- DFID (2004), « The importance of financial sector development for growth and poverty reduction », policy division, *Department For International Development*. London, U.K.
- DFID (2005), « Social transfers and chronic poverty: Emerging evidence and the challenge ahead », p. 6, *DFID*, Londres, U.K.
- GANSINHOUNDE A.J (Juillet 2008), « Comparaison des niveaux de bancarisation dans le monde : situation de l'UEMOA et de la CEMAC », *Promotion d'une bancarisation et d'une financiarisation éthiques de l'Afrique*.
- GINI C. (1921), « Measurement of inequality of income », *Economic Journal* 31, 22-43.
- HADDAD L. et SABATES-WHEELER R. (2005), « Reconciling different concepts of risk and vulnerability: A review of donor documents », *Institute of Development Studies (IDS)*. Université de Sussex. Brighton.

- HONOHAN, P. (2004), « Financial development, growth and poverty: How close are the links? », *World bank policy research working paper No. 3203*.
- JACQUART J-P. (2007), « Quelques chiffres sur le microcrédit », *Le Don Boule De Neige*, 21 Juillet.
- KHAN M.S. et SENHADJI A.S. (2003), « Financial development and economic growth », *Journal of African Economies*, vol.12, suppl.2, October, p.89-110.
- KHANDKER S. R. (2005), « Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh », *The world bank economic review advance access*.
- KOLOMA Y. (2007), « Microfinance et réduction de la pauvreté en Afrique Subsaharienne : quels résultats au Mali? », *Groupe d'économie Lare-efi du développement*. Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- KPODAR K.R (2006), « Le développement financier et la problématique de la réduction de la pauvreté », *CERDI*. Clermont Ferrand (France).
- KUZNETS S. (1955), « Economic growth and income inequality », *American Economic Review*, Vol 45, N° 1, PP.1-28.
- LEVINE (1997), « Financial development and economic growth: views and agenda », *Journal of economic literature*, n°35, pp 688-726.
- LEVINE R., LOAYZA N. et BECK T. (1999), « Financial intermediation and growth: causality and causes », *World Bank Policy Research Working Paper 2059*, *The World Bank*. Washington D.C.
- MCHIRI H. et EL MOUDDEN F. (2011), *Développement financier, croissance économique et réduction des inégalités dans les pays émergents : Analyse empirique en données de panel*, Rapport, 18 Juin.

- MCKINNON R. (1973), *Money and capital in economic development*, The Brookings institution. Washington DC.
- MUTESASIRA L. et WRIGHT Graham A.N. (2001), « Développer des services financiers de qualité pour les pauvres : L'épargne des pauvres et ses risques relatifs », *MicroSave-Africa*.
- NOWAK M. (2010), *L'espoir économique : De la microfinance à l'entrepreneuriat social : les ferments d'un monde nouveau*. Edition JC Lattès. Paris.
- PERRON J-L. et WEISS D. (2011), « La microfinance : Utopie d'un capitalisme solidaire ? », *Variances, la revue des anciens de l'ENSAE*, n° 40, p22-28, Février.
- PRAKASH V. A., RABBANI M. et SULAIMAN M. (2006), « Impact assessment of CFPR/TUP : a description analysis based on 2002-2005 panel data », *CFPR/TUP Working paper series n°12*.
- PROWSE M. (2003), « Towards a clearer understanding of 'vulnerability' in relation to chronic poverty », *document de travail n° 24, CPRC*. Université de Manchester.
- STIGLITZ J. et WEISS A. (1981), « Credit rationing in markets with imperfect information », *The American Economic Review*, vol. 71, n°3, p93-410.
- TOWNSEND R. (1979), « Optimal contracts and competitive markets with costly state verification », *Journal of economic theory* 21 (2), p. 265-293.
- VAILLANT A. (2008), « Les chiffres du Microcrédit », *Buzzness*, 4 Juin.
- VENET B. (2004), « Le microcrédit dans les pays en développement : aspects théoriques et empiriques », Université Paris IX Dauphine.

- WILLIAMSON S. (1987), « Costly monitoring financial intermediation and equilibrium credit rationing », *Journal of monetary economics* 18, p. 159-179.
- YUNUS M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*. Edition JC Lattès. Paris.

COURS

- VEREZ J.-C. (2011), *Inégalités, pauvretés et développement*, M1. USTV.

SITES INTERNET

- <http://www.grameen-info.org/>
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Grameen_Bank
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus
- http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108
- http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=782&Itemid=751
- http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=144
- http://www.lamicrofinance.org/files/14595_file_mso6585.pdf

- http://ledonbouledeneige.hautetfort.com/echange_sur_les_bonnes_pratiques_en_matiere_de_mic/
- <http://www.themix.org/>
- <http://www.insee.fr/fr/>
- <http://insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/pauvrete-monetaire.htm>
- <http://www.inegalites.fr/>
- <http://inegalites.fr/spip.php?article343>
- <http://www.mixmarket.org/fr>
- http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_French.pdf
- <http://hdr.undp.org/en/humandev/>
- <http://hdr.undp.org/fr/statistiques/idhi/>
- <http://www.afribf.com/>
- <http://www.toulouse-justice-2011.fr/fullpapers/e3moudden.pdf>
- <http://www.banquemonddiale.org/>
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Liste_des_pays_par_IDH
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Fichier:UN_Human_Development_Report_2009.PNG

ANNEXES

Annexe 1 : Indicateurs de l'IPH.

	IPH-1	IPH-2
P1 : indicateur de longévité	Pourcentage de décès avant 40 ans	Pourcentage de décès avant 60ans
P2 : indicateur d'instruction	Pourcentage d'analphabétisme des populations	Pourcentage d'illettrisme
P3 : indicateur des conditions de vie	<ul style="list-style-type: none"> - P3.1 : Pourcentage de personnes privées d'accès à l'eau - P3.2 : Pourcentage de personnes privées d'accès aux services de santé - P3.3 : Pourcentage d'enfants de moins de 5 ans, souffrant d'insuffisance pondérale + mortalité infantile 	Pourcentage de personnes vivant en dessous de la demi-médiane de revenu disponible des ménages
P4 : indicateur d'exclusion	/	Pourcentage de personnes étant au chômage de longue durée

Calcul

$$IPH_1 = \sqrt[3]{\frac{P_1^3 + P_2^3 + P_3^3}{3}}$$

$$IPH_2 = \sqrt[3]{\frac{P_1^3 + P_2^3 + P_3^3 + P_4^3}{4}}$$

(A partir de *Human Development Reports*¹⁾)

En effet, pour les PED, P1 concerne le pourcentage de décès avant 40 ans, et pour les pays industrialisés, il s'agit du pourcentage de décès avant 60 ans. L'espérance de vie moyenne n'étant pas la même dans ces deux groupes de pays, il est évidemment que l'on prenne, pour les pays développés, un âge de référence plus élevé ; l'espérance de vie moyenne de ses habitants étant relativement plus forte que celle dans les PED. De même pour l'indicateur P2 où, pour l'IPH-1, on prend en compte le pourcentage d'analphabétisme des populations, et pour les pays développés, c'est le pourcentage d'illettrisme qui est relevé. Ceci est logique puisque l'analphabétisme, soit l'incapacité complète à lire et à écrire par manque d'apprentissage, touche essentiellement et de manière plus massive les PED, alors que l'illettrisme, soit le fait de ne savoir ni lire, ni écrire, ni calculer par perte ou non-acquisition de maîtrise, et non pas à cause d'un manque d'apprentissage, concerne les pays développés. Ces derniers sont relativement peu touchés par l'analphabétisme, puisque leur système éducatif est bien développé et permet l'accès à tous ; dans certains pays, il s'agit même d'une obligation, comme par exemple la France, où l'école est obligatoire jusqu'à l'âge de 16 ans. Dans le cas de l'indicateur des conditions de vie (P3), il est beaucoup plus complexe quand il concerne les PED. Puisqu'en effet, il est composé de trois sous-indicateurs, P3.1, P3.2, et P3.3 représentant respectivement le pourcentage de personnes privées d'accès à l'eau potable, le pourcentage de personnes privées d'accès aux services de santé et le pourcentage d'enfants de moins de cinq ans en insuffisance pondérale ainsi que ceux victimes de mortalité infantile. Pour connaître la valeur de P3 (en pourcentage), il faut alors faire une moyenne arithmétique de ces trois sous-indices :

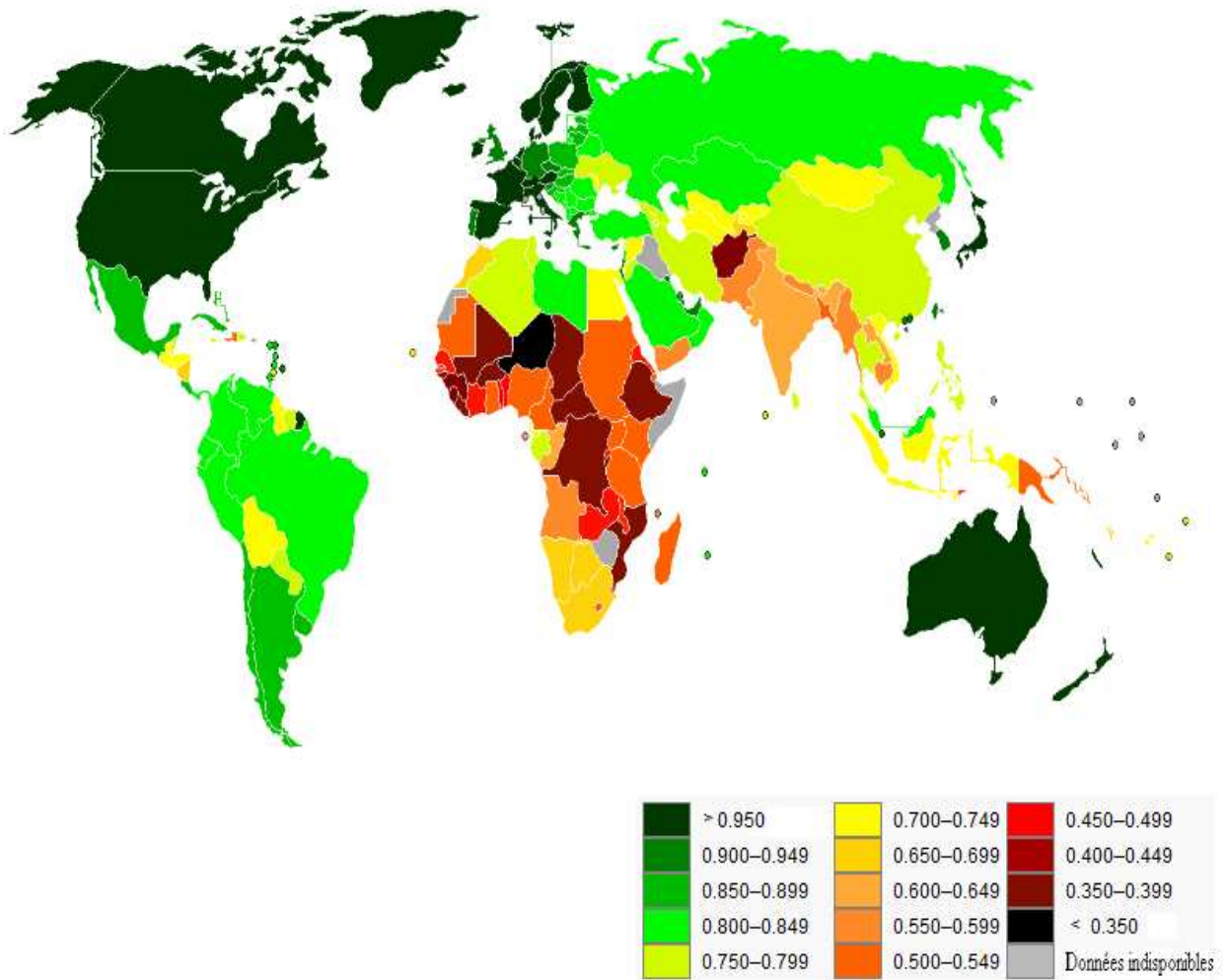
$$P3 = \frac{P3.1 + P3.2 + P3.3}{3}$$

Pour les pays développés (IPH-2), P3 ne se divise pas en sous-indice, il s'agit uniquement du pourcentage de la population vivant avec un revenu inférieur à celui de la demi-médiane des revenus disponible du pays considéré. Plus précisément, considérons M comme la médiane, il y a donc la moitié de la population vivant avec un revenu supérieur à la valeur de M (M1) et l'autre moitié vivant avec un revenu inférieur (M2), il s'agit alors du pourcentage de personne vivant avec $M2/2$, c'est-à-dire vivant avec un revenu inférieur à la moitié de la médiane M.

¹: <http://hdr.undp.org/en/humandev/>

L'indicateur P4 ne concerne que les pays développés et fait référence au pourcentage de personnes en chômage de longue durée, on entend par là toutes les personnes étant sans emploi mais à la recherche active et disponibles depuis 12 mois.

Annexe 2 : Typologie cartographique des pays selon leur IDH (2009).



(Wikipédia¹).

Les pays développés sont donc représentés par la couleur verte, et les PED par le reste (les PMA étant en rouge). On remarque alors que les PED sont essentiellement localisés en Afrique Subsaharienne, qui concentre d'ailleurs les IDH les plus faibles, en Asie du Sud et de l'Est et en Amérique Latine et du Sud.

¹ : http://fr.wikipedia.org/wiki/Fichier:UN_Human_Development_Report_2009.PNG

Annexe 3 : Classement des pays selon l'IDH

IDH très élevé, 2009

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
1	▶	 Norvège	0,971	▲ 0,001
2	▶	 Australie	0,970	▲ 0,002
3	▶	 Islande	0,969	▲ 0,002
4	▶	 Canada	0,966	▲ 0,002
5	▶	 Irlande	0,965	▲ 0,001
6	▲ (1)	 Pays-Bas	0,964	▲ 0,003
7	▼ (1)	 Suède	0,963	▲ 0,002
8	▲ (3)	 France	0,961	▲ 0,003
9	▶	 Suisse	0,960	▲ 0,001
10	▶	 Japon	0,960	▲ 0,002
11	▼ (3)	 Luxembourg	0,960	▲ 0,001
12	▲ (1)	 Finlande	0,959	▲ 0,004
13	▼ (1)	 États-Unis	0,956	▲ 0,001
14	▲ (2)	 Autriche	0,955	▲ 0,003
15	▶	 Espagne	0,955	▲ 0,003
16	▶	 Danemark	0,955	▲ 0,001
17	▶	 Belgique	0,953	▲ 0,002
18	▲ (1)	 Italie	0,951	▲ 0,001
19	▼ (1)	 Royaume-Uni	0,951	▲ 0,001

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
20	▶	 Nouvelle-Zélande	0,950	▲ 0,002
21	▶	 Liechtenstein	0,947	▲ 0,002
22	▶	 Allemagne	0,947	▲ 0,002
23	▲ (1)	 Singapour	0,944	▲ 0,002
24	▼ (1)	 Hong Kong	0,944	▲ 0,001
25	▶	 Grèce	0,942	▲ 0,004
26	▶	 Corée du Sud	0,937	▲ 0,004
27	▲ (1)	 Israël	0,935	▲ 0,003
28	▼ (1)	 Andorre	0,934	▲ 0,001
29	▶	 Slovénie	0,929	▲ 0,005
30	▶	 Brunei	0,920	▲ 0,001
31	▶	 Koweït	0,916	▲ 0,004
32	▶	 Chypre	0,914	▲ 0,003
33	▲ (1)	 Qatar	0,910	▲ 0,005
34	▼ (1)	 Portugal	0,909	▲ 0,002
35	▲ (2)	 Émirats arabes unis	0,903	▲ 0,007
36	▶	 République tchèque	0,903	▲ 0,004
37	▲ (2)	 Barbade	0,903	▲ 0,012
38	▼ (3)	 Malte	0,902	▲ 0,003

IDH élevé, 2009

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
39	▼ (7)	 Bahrein	0,895	▲ 0,001
40	▲ (2)	 Estonie	0,883	▲ 0,005
41	▼ (3)	 Pologne	0,880	▲ 0,004
42	▼ (1)	 Slovaquie	0,880	▲ 0,007
43	▼ (5)	 Hongrie	0,879	▲ 0,001
44	▼ (4)	 Chili	0,878	▲ 0,004
45	▲	 Croatie	0,875	▲ 0,004
46	▲ (4)	 Lituanie	0,870	▲ 0,003
47	▲ (12)	 Antigua-et-Barbuda	0,868	▲ 0,008
48	▼ (4)	 Lettonie	0,866	▲ 0,007
49	▼ (3)	 Argentine	0,866	▲ 0,005
50	▼ (5)	 Bulgarie	0,865	▲ 0,005
51	▼ (3)	 Uruguay	0,865	▲ 0,005
52	▼ (3)	 Cuba	0,863	▲ 0,007
53	▼ (6)	 Bahamas	0,856	▲ 0,002
54	▼ (2)	 Mexique	0,854	▲ 0,005
55	▼ (4)	 Costa Rica	0,854	▲ 0,005
56	▼ (3)	 Libye	0,847	▲ 0,005
57	▼ (3)	 Oman	0,846	▲ 0,003
58	▼ (3)	 Seychelles	0,845	▲ 0,004
59	▲ (3)	 Venezuela	0,844	▲ 0,011
60	▼ (4)	 Arabie saoudite	0,843	▲ 0,003
61	▼ (2)	 Panama	0,840	▲ 0,007

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
62	▼ (2)	 Saint-Christophe-et-Niévès	0,838	▲ 0,003
63	▼ (1)	 Roumanie	0,837	▲ 0,005
64	▼ (8)	 Trinité-et-Tobago	0,837	▲ 0,005
65	▼ (1)	 Monténégro	0,834	▲ 0,006
66	▼ (3)	 Malaisie	0,829	▲ 0,004
67	▼ (2)	 Serbie	0,826	▲ 0,005
68	▲ (1)	 Biélorussie	0,826	▲ 0,007
69	▼ (3)	 Sainte-Lucie	0,821	▶
70	▼ (1)	 Albanie	0,818	▲ 0,004
71	▲ (2)	 Russie	0,817	▲ 0,006
72	▼ (4)	 Macédoine	0,817	▲ 0,004
73	▲ (4)	 Dominique	0,814	▶
74	▲ (12)	 Grenade	0,813	▲ 0,003
75	▼ (5)	 Brésil	0,813	▲ 0,005
76	▲ (3)	 Turquie	0,812	▲ 0,005
77	▲ (3)	 Bosnie-Herzégovine	0,807	▲ 0,007
78	▲ (1)	 Pérou	0,806	▲ 0,007
79	▲ (1)	 Colombie	0,806	▲ 0,004
80	▼ (8)	 Équateur	0,806	▲ 0,001
81	▼ (7)	 Maurice	0,804	▲ 0,003
82	▼ (11)	 Kazakhstan	0,804	▲ 0,003
83	▼ (2)	 Liban	0,803	▲ 0,003

IDH moyen, 2009

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
84	▼ (1)	Arménie	0,798	▲ 0,011
85	▼ (2)	Ukraine	0,796	▲ 0,007
86	▲ (11)	Azerbaïdjan	0,787	▲ 0,014
87	▼ (6)	Thaïlande	0,783	▲ 0,003
88	▼ (4)	Iran	0,782	▲ 0,006
89	▲ (5)	Géorgie	0,778	▲ 0,010
90	▲ (1)	République dominicaine	0,777	▲ 0,006
91	▲ (1)	Saint-Vincent-et-les-Grenadines	0,772	▲ 0,005
92	▲ (2)	Chine	0,772	▲ 0,009
93	▼ (5)	Belize	0,772	▲ 0,002
94	▲ (2)	Samoa	0,771	▲ 0,005
95	▲ (4)	Maldives	0,771	▲ 0,006
96	▼ (6)	Jordanie	0,770	▲ 0,003
97	▼ (8)	Suriname	0,769	▲ 0,004
98	▼ (3)	Tunisie	0,769	▲ 0,006
99	▼ (14)	Tonga	0,768	▲ 0,001
100	▼ (13)	Jamaïque	0,766	▼ 0,002
101	▼ (3)	Paraguay	0,761	▲ 0,004
102	▲ (2)	Sri Lanka	0,759	▲ 0,004
103	▲ (4)	Gabon	0,755	▲ 0,006
104	▼ (4)	Algérie	0,754	▲ 0,006
105	▼ (3)	Philippines	0,751	▲ 0,004
106	▼ (5)	Salvador	0,747	▲ 0,001
107	▼ (2)	Syrie	0,742	▲ 0,004
108	▼ (5)	Fidji	0,741	▼ 0,003
109	▼ (1)	Turkménistan	0,739	►
110	▼ (4)	Autorité palestinienne	0,737	►
111	▼ (2)	Indonésie	0,734	▲ 0,005
112	▲ (5)	Honduras	0,732	▲ 0,019
113	▼ (2)	Bolivie	0,729	▲ 0,003
114	▼ (4)	Guyana	0,729	▲ 0,008
115	▼ (3)	Mongolie	0,727	▲ 0,007
116	▼ (2)	Viêt Nam	0,725	▲ 0,005
117	▼ (4)	Moldavie	0,720	▲ 0,002
118	▼ (3)	Guinée équatoriale	0,719	▲ 0,007
119	►	Ouzbékistan	0,710	▲ 0,004
120	▲ (2)	Kirghizistan	0,710	▲ 0,005
121	▼ (3)	Cap-Vert	0,708	▲ 0,004

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
122	▼ (1)	Guatemala	0,704	▲ 0,008
123	▼ (7)	Égypte	0,703	▲ 0,003
124	▼ (4)	Nicaragua	0,699	▲ 0,003
125	▲ (1)	Botswana	0,694	▲ 0,011
126	▼ (3)	Vanuatu	0,693	▲ 0,005
127	▼ (3)	Tadjikistan	0,688	▲ 0,005
128	▲ (1)	Namibie	0,686	▲ 0,008
129	▼ (4)	Afrique du Sud	0,683	▲ 0,003
130	▼ (3)	Maroc	0,654	▲ 0,006
131	▼ (3)	Sao Tomé-et-Principe	0,651	▲ 0,006
132	▼ (1)	Bhoutan	0,619	▲ 0,011
133	►	Laos	0,619	▲ 0,006
134	▼ (2)	Inde	0,612	▲ 0,008
135	▼ (1)	Salomon	0,610	▲ 0,006
136	▼ (8)	République du Congo	0,601	▼ 0,002
137	▼ (1)	Cambodge	0,593	▲ 0,009
138	▼ (3)	Birmanie	0,586	▲ 0,002
139	▼ (2)	Comores	0,576	▲ 0,003
140	▼ (2)	Yémen	0,575	▲ 0,007
141	▼ (2)	Pakistan	0,572	▲ 0,004
142	▼ (1)	Swaziland	0,572	▲ 0,003
143	▲ (14)	Angola	0,564	▲ 0,012
144	▲ (1)	Népal	0,553	▲ 0,006
145	▼ (2)	Madagascar	0,543	▲ 0,006
146	▲ (1)	Bangladesh	0,543	▲ 0,008
147	▼ (3)	Kenya	0,541	▲ 0,006
148	▲ (1)	Papouasie-Nouvelle-Guinée	0,541	▲ 0,005
149	▼ (3)	Haïti	0,546	▲ 0,006
150	▼ (4)	Soudan	0,531	▲ 0,005
151	▲ (1)	Tanzanie	0,530	▲ 0,011
152	▼ (10)	Ghana	0,526	▲ 0,008
153	▼ (3)	Cameroun	0,523	▲ 0,004
154	▼ (14)	Mauritanie	0,520	▲ 0,001
155	▼ (3)	Djibouti	0,520	▲ 0,003
156	▼ (1)	Lesotho	0,514	▲ 0,003
157	▼ (1)	Ouganda	0,514	▲ 0,009
158	▼ (4)	Nigeria	0,511	▲ 0,005

IDH bas, 2009

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
159	▶	Togo	0,499	▲ +0,001
160	▲ (1)	Malawi	0,493	▲ +0,009
161	▼ (1)	Bénin	0,492	▲ +0,006
162	▶	Timor oriental	0,489	▲ +0,006
163	▶	Côte d'Ivoire	0,484	▲ +0,002
164	▶	Zambie	0,481	▲ +0,008
165	▶	Érythrée	0,472	▲ +0,006
166	▶	Sénégal	0,464	▲ +0,002
167	▶	Rwanda	0,460	▲ +0,006
168	▶	Gambie	0,456	▲ +0,003
169	▶	Libéria	0,442	▲ +0,008
170	▶	Guinée	0,436	▲ +0,002

Rang		Pays	IDH	
Données 2007	Variation par rapport à 2006		Données 2007	Variation par rapport à 2006
171	▶	Éthiopie	0,414	▲ +0,012
172	▶	Mozambique	0,402	▲ +0,005
173	▲ (1)	Guinée-Bissau	0,396	▲ +0,005
174	▲ (1)	Burundi	0,394	▲ +0,007
175	▼ (2)	Mali	0,392	▼ -0,001
176	▲ (1)	République démocratique du Congo	0,389	▲ +0,018
177	▼ (1)	Burkina Faso	0,389	▲ +0,005
178	▲ (1)	Tchad	0,371	▲ +0,005
179	▼ (1)	République centrafricaine	0,369	▲ +0,002
180	▶	Sierra Leone	0,365	▲ +0,008
181	▶	Afghanistan	0,352	▲ +0,002
182	▶	Niger	0,340	▲ +0,005

Données indisponibles

Année		Pays	IDH dans le dernier rapport
2006 (publié en 2007)	Année de la dernière publication		
-	(-)	Monaco	▶ 0,956
-	(-)	Saint-Marin	▶ 0,954
-	(-)	Porto Rico	▶ 0,951
-	(-)	Groenland	▶ 0,934
-	(-)	Palaos	▶ 0,921
-	(-)	Corée du Nord	▶ 0,777

Année		Pays	IDH dans le dernier rapport
2005 (publié en 2007)	Année de la dernière publication		
-	(1990)	Tuvalu	▶ 0,583
-	(1990)	Micronésie	▶ 0,569
-	(1999)	Irak	▶ 0,567
-	(1990)	Marshall	▶ 0,563
-	(1990)	Kiribati	▶ 0,515
-	(2004)	Kosovo	▶ 0,734
-	-	Somalie	▶ 0,260

(Wikipédia¹)

¹: http://fr.wikipedia.org/wiki/Liste_des_pays_par_IDH

