**4ème Conférence Internationale sur l’Environnement Institutionnel et Technologique de la Microfinance – ITEM 4, Paris, 11-12 avril 2013**

**Mature MFIs and Entrepreneurs from Developing Countries: The Levi-Strauss’s Contribution on the challenging Gap between Rationalities**

**Sandrine Ansart**

Associate Professor

Grenoble École de Management

12 rue Pierre Sémard

38000 Grenoble

+33.4.76.70.64.09

Sandrine.ANSART@grenoble-em.com

**Virginie Monvoisin**

Associate Professor

Grenoble École de Management

12 rue Pierre Sémard

38000 Grenoble

+33.4.76.70.62.13

[vmonvoisin@grenoble-em.com](mailto:vmonvoisin@grenoble-em.com)

**Résumé**

*Alors que la maturité et la professionnalisation de la microfinance fait souvent l’objet de louanges, l’actualité est émaillée d’événements troublants et dramatiques relatifs au microcrédit. Le papier s’attache donc à revenir sur les biens fondés de cette maturité au vu de la clientèle traditionnelle des IMF. Pour cela, nous nous appuierons sur Lévi-Strauss afin de montrer la spécificité d’une clientèle de pays en voie de développement et peu au fait des questions économiques et comment le microcrédit a su répondre à leurs besoins en partageant la même logique. La maturité des IMF, les propulsant dans une autre logique, les éloigne des populations les plus concernées par le microcrédit.*

**Key Words:** *Rationality, to tinker (bricoler), financial relationships*

**JEL Codes :** *B15, E26, G29, O17, Z13*

**Introduction**

La crise financière qui persiste depuis maintenant plusieurs années soulève de nombreuses interrogations portant sur le fonctionnement de la sphère financière. La crise a notamment rappelé l’enjeu de la **relation financeur-financé** en soulignant l’importance de la viabilité de cette relation comme élément crucial du maintien ou du développement de l’activité économique. La mise en place récente par l’État français de médiateurs du crédit pour maintenir la relation financière entre banquiers et entreprises en témoigne.

Or, La microfinance n’est pas épargnée par les remises en cause touchant la finance et la relation financeur-financé, et les évolutions qu’elle a connues depuis une dizaine d’années relatives à sa « maturité », sa « professionnalisation » ou sa « commercialisation » peuvent laisser perplexes, voire susciter de l’inquiétude[[1]](#footnote-1). En effet, derrière ces termes, se cachent des transformations semble-t-il majeures de la microfinance et de fait des pratiques de ces institutions. Ces dernières seraient de plus en plus influencées par les pratiques du système financier conventionnel – voire s’ajusteraient sur elles –, en l’occurrence le système financier industrialisé et normé rencontré dans pays occidentaux.

Ainsi, derrière l’*a priori* louable que suggère la « professionnalisation » des Institutions de MicroFinance (IMF), ne peut-on craindre une tendance à l’industrialisation et à la normalisation toutes deux à même de bouleverser, voire de déstabiliser, les pratiques informelles **– et indispensables –** de ces organisations ? Ces mêmes pratiques informelles ont été largement reconnues comme un facteur déterminant de l’atteinte des objectifs associés à ces institutions, à savoir proposer des services financiers (épargne, crédit, moyens de paiement et assurances) à des populations qui en sont traditionnellement exclues, et ainsi contribuer à la réduction de la pauvreté. Rappelons que les pays en développement sont souvent marqués par un dualisme (Lewis, 1954 ; Perroux, 1961 ; Hirschman, 1958) qui concerne notamment les secteurs d’activité ou le système financier. Quelle que soit la sphère concernée – économique ou financière –, coexistent un secteur formel et informel où *de facto* le secteur financier formel s’articule à l’activité économique formelle, et le secteur financier informel aux activités économiques informelles. Ce dualisme – s’il peut être source de difficultés et de tensions – est aussi l’expression d’une capacité d’une société à satisfaire des besoins[[2]](#footnote-2). L’économie informelle dans sa globalité est considérée comme ayant une fonction régulatrice que certains n’hésitent pas à qualifier de salvatrice.

En rappelant ce caractère incontournable et fondamental du secteur informel dans les PVD, l’enjeu de la relation financeur-financé doit s’inscrire dans la prise en compte de la relation entre le secteur économique et le système financier en prenant en compte le niveau de formalité ou d’informalité de chacun et sa dimension sociale. Cette question révèle toute son acuité car l’un des piliers centraux de la relation financeur-financé qu’est l’usage de pratiques informelles se heurte immanquablement à la tendance à la banalisation[[3]](#footnote-3) des IMF et donc au développement de pratiques formelles. Cette disjonction possible formel/informel peut-elle être déstabilisante, et dès lors nécessiter une attention particulière afin d’appréhender les enjeux de l’évolution de la microfinance ? **Or, n’y a-t-il pas nécessité d’adéquation entre les pratiques – ou/et le niveau de développement – d’un système financier et celles des bénéficiaires de ses financements** ?

Ici, l’apport de Claude Lévi-Strauss s’avère particulièrement éclairant. Dans la *Pensée Sauvage* (1962), l’anthropologue entreprend de réhabiliter une pensée, une logique – voire même une rationalité – distincte de la pensée cultivée et formée, qu’est devenue la logique occidentale. Il révèle alors qu’à côté de la pensée occidentale-savante, il existe une pensée primitive, première. L’une n’est pas un préambule à l’autre et ces deux formes de logique peuvent coexister, avec leur propre complexité et leurs propres fonctionnements et solutions ; elles sont simplement différentes, sans être nécessairement opposées.

Or, c’est précisément ce qui semble se jouer avec la banalisation et la maturité de la microfinance. La professionnalisation de cette dernière répond à un besoin de rationalisation vue comme une mise en œuvre *rationnelle* ; la rationalité occidentale selon Lévi-Strauss est bien mise en avant comme méthodologie économique. La microfinance tendrait à adopter cette pensée occidentale et sa *logique abstraite*. *A contrario*, la clientèle des PVD demeure par définition fragile, peu rompue à l’exercice formel d’une activité économique formalisée et/ou de moyenne ou grande ampleur. Sa logique, relevant du concret et du *monde sensible*, répond davantage à celle de la pensée première.

L’objet de cette contribution est double : elle vise donc à appréhender **comment cette fracture culturelle entre une microfinance mature et une clientèle souvent précaireet quasi informelle s’avère être une source de difficultés pour les deux acteurs** et repose aussi bien sur des *modes de faire* que des *modes de pensée* et des rationalités différentes. Pour cela, nous reviendrons sur la distinction effectuée par Lévi-Strauss entre pensée première et pensée occidentale et comment cela se traduit dans les pratiques économiques de production ou de financement. Il nous sera alors possible **de proposer une relecture de l’évolution de la microfinance d’une pensée à une autre**, d’une rationalité à une autre, quand elle a quitté le secteur quasi informel pour se conformer davantage à un secteur formel, voire « rationnel » et efficient. Ainsi, nous pourrons expliciter la nature des problèmes générés par la banalisation de la microfinance à travers le creusement de la fracture entre sa logique et celle des entrepreneurs des pays en développement.

Le plus grand danger auquel risque d’être confrontée la microfinance pourrait alors être celui qui consisterait à ne plus comprendre sa clientèle et ne plus être en phase avec elle. Alors une conception plus rationnelle et lucrative du financement déstabiliserait la relation de dette et potentiellement le soutien aux populations et donc leur développement.

1. **Des tensions accrues sur la composante informelle des IMF**

Les institutions des MicroFinance (IMF) ont un positionnement atypique au sein de ce dualisme formel-informel du système financier des PVD. Par leur implantation, elles ont amené des éléments de formalisation au sens d’institutionnalisation et de contractualisation dans la relation financeur-financé de la finance informelle, sans pour autant basculer complètement dans cette formalisation. Ce caractère hybride formel-informel des IMF demande à être précisé dans la mesure où il peut s’avérer être un terrain fécond pour une formalisation accrue des institutions et de leurs pratiques, et induire ainsi une banalisation entendue comme une normalisation de la finance véhiculée par les marchés financiers internationaux, et de fait formelle.

* 1. ***Un historique des IMF marqué par le caractère hybride formel-informel***

Comme évoqué plus haut, les systèmes financiers des PVD sont marqués par une imbrication formel-informel dont les IMF sont la parfaite illustration. L’histoire récente des PVD s’inscrit alors dans ce dualisme, cette hybridation qui ne fait qu’évoluer depuis 50 ans et repose sur au moins deux éléments :

* **l’usage installé** de pratiques financières non-formelles,
* et le recours à des **institutions non financières** comme des Organisations Non Gouvernementales (ONG) ou des Agents Non Financiers (ANF).

Si les IMF connaissent leur véritable essor dans les années 80, elles répondent à des problématiques propres à l’époque marquée par un basculement des politiques de développement qui entérine les défaillances d’une action à l’échelle macro-économique et en conséquence opte pour une action à des niveaux microéconomiques puisque tournée vers les entreprises. Mais plus encore, ces actions microéconomiques se révèlent centrées non seulement sur les individus et des petites entreprises mais aussi sur des microprojets. Les IMF deviennent la pierre angulaire d’un système économique dont l’échelle s’est considérablement réduite – on pourrait parler de micro-micro-économie Ces actions à l’échelle des micro-projets, des individus, des secteurs d’activités informels nécessitent des financements : les IMF vont en être un acteur clef.

Ainsi, les premières politiques de développement des années 1950 à 1970 sont avant tout de grandes ampleurs – la plus emblématique étant le Big Push qui devait mobiliser toute l’économie. Les grands projets sont à l’ordre du jour. Alors que souvent ce secteur financier est un transfuge ou une réplique des institutions occidentales, il existe un secteur informel, plus ancien et endémique, qui permet de satisfaire les besoins d’une population considérée comme non bancarisable et de fait ne pouvant solliciter le secteur formel et d’ailleurs que ce dernier secteur en général ne souhaite pas lui-même avoir pour clientèle. Or, **une finance informelle existe depuis longtemps** : des organisations *ex-nihilo* attachées à des communautés proposent des systèmes de crédit et d’épargne que l’on qualifie d’informelles. Ce ne sont pas des institutions en tant que telles et même s’il existe des règles de fonctionnement et des modes d’organisations, la contractualisation n’est pas essentielle au fonctionnement, bien au contraire c’est avant tout la non formalisation qui en est un principe clef. Le caractère informel de la finance est fortement ancré dans les modes opératoires.

L’absence d’un réel essor du développement dans ces pays avec pour corolaire une pauvreté persistante pour une frange notable de la population invitent les organisations internationales et les gouvernants à réorienter les politiques de développement. Un axe fort les caractérise, opter pour des actions axées sur les individus et habiliter le secteur informel en tant que secteur crucial de développement. Cette orientation s’explique aussi par l’endettement des PVD des années 1980 et les échecs plus ou moins reconnus des politiques d’ajustement structurels. Les budgets des PVD étant revisités à la baisse, les politiques menées par les États sont limitées. Dès lors, un ensemble de conditions se met en place favorisant des actions plus ciblées – notamment vers les plus pauvres[[4]](#footnote-4) – et financées par des aides internationales émanant d’ONG (souvent liées du reste aux grandes organisations internationales). C’est dans ce contexte que se développent les IMF : elles sont bien formelles puisqu’elles sont des institutions, mais ne relèvent pour autant de la finance formelle puisqu’elles sont des ANF. Bon nombre sont des ONG, quelques-unes sont des banques ou institutions financières dédiées aux pauvres[[5]](#footnote-5).

Aussi, les pratiques qui en découlent ont un caractère hybride :

* D’une part, elles introduisent des **éléments de contrats**,
* et d’autre part, maintiennent des principes **de relations financeur-financé** proches de celles de la finance informelle.

En termes de contrats, ils s’établissent – souvent simplement – soit relativement à l’octroi du produit financier lui-même, soit aux chartes de fonctionnement d’épargne ou de cautionnement entre les membres d’une communauté. En cela, les IMF introduisent de la formalité et/ou du formalisme.

En termes de pratiques de la relation financière, elles s’appuient sur le fonctionnement de la finance informelle. Notons que les pratiques les plus médiatisées sont celles qui s’inspirent de la finance informelle, comme par exemple les tontines[[6]](#footnote-6). Les pratiques du système financier informel sont très ancrées dans un territoire, dans une communauté et dans son mode de vie rompent avec le principe du guichet bancaire, des heures d’ouverture administratives et des formalités qui lui sont généralement associées. Ainsi, les IMF ont **maintenu ce principe** d’un banquier ambulant, allant vers ses clients, les visitant régulièrement individuellement et collectivement et à ce titre récoltant de nombreuses informations, favorisant les échanges et très souvent **des conseils**. Le maintien par les IMF de **ce type de relations personnelles fortes** est considéré comme un facteur clef de leur succès dans la poursuite du but qu’elles se sont assignées ou qu’on leur a assigné : fournir des services financiers aux populations les plus déshéritées et considérées comme non bancarisables. Reprendre certaines des caractéristiques que les communautés ont-elles-même mises en place pour satisfaire leurs besoins financiers semble avoir toute sa pertinence pour les IMF.

Historiquement, **le développement des IMF semble jeter un pont entre la finance formelle et informelle**. Elles proposent un mode de fonctionnement hybride où à la fois des éléments contractuels semble-t-il des plus basiques soient utilisés : ils concernent avant tout une reconnaissance formalisée concernant la transaction sur le produit financier et des engagements qui s’ensuivent.

**Là où la mise en œuvre de pratiques inspirées de l’informel apparait la plus importante est au niveau de la relation financeur-financé avec deux éléments notables,** la place des relations **interpersonnelles**, et la prise en compte du **collectif** dans l’approche et la conception de l’individu financé. Ce caractère hybride formel-informel ajouté à l’intérêt reconnu de la microfinance pour les populations exclues du secteur financier formel, comme le fait qu’elle soit considérée comme ne se substituant pas à la finance informelle (Morvant, 2006), mais élargissant le panel des possibles pour certaines populations invitent à poser la question suivante : Est-elle un troisième système financier dont les traits hybrides sont à la fois un atout majeur de son existence, mais également un enjeu crucial du mode de financement des PVD ?

* 1. ***Les composantes informelles des relations financières des IMF déstabilisées par leur évolution ?***

Ainsi, les IMF ont su jouer de la dualité formel-informel des PVD et devenir des acteurs incontournables tant du point de vue des populations à financer que des institutions politiques grâce à leur capacité d’adaptation, en l’occurrence d’hybridation. Cette dernière repose donc sur la mixité :

* des pratiques qui concernent d’une part les transactions ou les produits et d’autre part la relation financière elle-même, dans sa dimension sociale,
* des institutions faisant office d’IMF – ONG le plus souvent.

Or, ces éléments connaissent des évolutions importantes habituellement désignées sous les dénominations de maturité (Labie et *al.*, 2010), de consolidation (Labie, 2004), de commercialisation (CGAP, 2006, Drake et Rhyne, 2002), de professionnalisation (CGAP). Avec elles, les transactions et les produits font l’objet d’une formalisation accrue, tout comme les IMF elles-mêmes, y compris pour les ONG. En revanche, la relation financeur-financé semble moins soumise à cette tendance qui s’inscrit toujours aujourd’hui dans des protocoles proches de la microfinance des débuts, c’est-à-dire proches de la finance informelle.

S’il ne fait aucun doute que la microfinance introduise du formalisme avec une contractualisation *a minima* du montant, de la durée, et d’un échéancier de remboursements, voire parfois des modes de garantie, elle reprend activement des caractéristiques cruciales de la finance informelle :

• des rencontres régulières entre financeur et financé qui restent souvent encastrées dans les relations et la vie d’une communauté,

• le principe de l’agent financeur qui se déplace vers sa clientèle,

• et qui, sur la base de ces relations, entrevues et de réunions régulières construit à la fois confiance et information.

Derrière les termes aux connotations positives de maturité, de professionnalisation et de commercialisation, se cache un mouvement de banalisation avec comme point d’ancrage les marchés financiers internationaux, et de fait une mutation de cette finance largement informelle vers une formalisation accrue, voire tout simplement vers la finance formelle. En quoi les mouvements habituellement diagnostiqués supposent une banalisation des pratiques des IMF ? Une banalisation qui s’avère potentiellement déstabilisante pour la pérennisation d’une finance qui atteigne ses objectifs de financement des populations exclues des systèmes financiers formels.

La « commercialisation » renvoie à un nouveau cadre d’activité où les IMF doivent assurer la pérennité de leurs activités indépendamment des subventions et gérer leur fonctionnement selon une approche commerciale, de façon à ce que les services délivrés puissent être assurés sur le long terme (Drake et Rhyne, 2002). Ce contexte s’instaure sous l’influence de plusieurs tendances :

1. la nécessité ou la volonté des IMF de s’émanciper des aides ou/et subventions,
2. et la nécessité ou leur volonté de pouvoir accéder à de nouveaux financements venant essentiellement des marchés financiers internationaux (Fouillet et *al*., 2007) alors d’ailleurs, que ces mêmes marchés financiers pourvoient de plus en plus de capitaux dont les détenteurs ou gestionnaires souhaitent qu’ils soient investis dans la microfinance.

Avec cet afflux de capitaux, les types d’institutions se sont aussi multipliés sur ce qui est désigné désormais comme le marché de la microfinance. Les banques traditionnelles en sont un exemple. Pour leur part, les IMF font évoluer leurs structures : des institutions à but non lucratif se transforment en sociétés privées, parfois détenues par des actionnaires, voire la mutation d’ANF en institution financière de plein droit. Des modifications en termes de gouvernance (Urgeghe, 2009) entendue au sens large en découlent. Non seulement la performance financière est maintenant observée voire attendue, mais bien plus – et presque paradoxalement – il devient aujourd’hui nécessaire pour ces IMF de faire la preuve de leur performance sociale ou dite « développementale » (Hashemi, 2007, Reille et Forster, 2008). Ces évolutions induisent des pratiques changeantes où s’entrecroisent les études d’impacts, l’introduction de processus favorisant suivi et transparence, une réduction des coûts, une gestion plus stricte des risques, l’élaboration de processus de contrôles liés pour beaucoup à des méthodes plus centralisées… Ainsi, se met en place dans le secteur une exigence de capacité à rendre compte à l’égard de leurs pourvoyeurs en capitaux, ce qui provoque des effets en cascade en termes de **formalisation et de processus de gestion** au sein des IMF. Ces dernières se voient contraintes d’abandonner toujours davantageleurs pratiques peu formalisées au sein de leur organisation. Un **premier mouvement de banalisation** s’installe en lien avec leurs référents extérieurs.

Dès lors, la « professionnalisation », un des autres mouvements qui touche le secteur s’impose comme une nécessité. Elle est initiée par les acteurs de la microfinance eux-mêmes à travers notamment d’un groupe constitué de ces mêmes acteurs qu’est le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Cet organisme a concouru tout d’abord à la définition et à la diffusion de bonnes pratiques puis à la production de normes, d'outils pratiques, de services d'appui technique et de conseil, mais aussi de formation. Les thèmes de la transparence, de la gestion des risques, ou des systèmes d’informations sont traités et font partie des axes d’information et de formation. Un **deuxième mouvement de banalisation**, largement attaché au premier, émerge. Il découle de la volonté même des IMF de se professionnaliser en instaurant des bonnes façons de faire quasi normatives en caractérisant les agirs de la profession et en posant les connaissances, compétences et outils requis. Là encore, la banalisation se consolide. Certes, les bonnes pratiques et normes qui s’édictent sont propres ou adaptées au secteur de la microfinance, mais dans tous les cas reprennent les grands principes de gestion et d’organisation caractéristiques des structures capitalistes actuelles et qui font l’objet des grands enseignements des disciplines de gestion. Ce qui est considéré comme du bricolage ou de l’amateurisme **n’aurait plus lieu d’être**. La microfinance a atteint désormais la maturité : elle ne doit plus relever de modes de fonctionnement aléatoires, précaires et « qui fonctionnent ». Ceci semble d’autant plus nécessaire qu’elle est de plus en plus liée aux marchés financiers et aux institutions financières qui y officient.

Les formalisations et normalisations qui s’instaurent chez les IMF à travers la commercialisation, la professionnalisation et la maturité du secteur affirment un mouvement de banalisation, au sens d’une évolution des pratiques maintenant en phase avec les pratiques habituelles et largement occidentalisées des institutions financières. Cette banalisation suppose une perte de spécificités des institutions dédiées à la microfinance et des pratiques là encore spécifiques qu’elles avaient mises en place. Les principes de rationalisation des coûts, d’optimisation des processus gagnent en puissance dans le secteur. Ces nouvelles exigences semblent contradictoires avec les pratiques de la microfinance inspirées de la finance informelle. Comment conserver des pratiques chronophages et non strictement dédiés à la transaction financière  dans un tel contexte ? Le caractère indigène[[7]](#footnote-7) et sur mesure évoqué par Lelart (2005, p 36) semble être de plus en plus en souffrance. Flynn (2007, p. 21) estime que la microfinance relève de plus en plus « […] du fonctionnement normal du capitalisme mondialisé ».

Plus précisément, la relation financeur-financé est au cœur du processus de banalisation et de formalisation. Qu’elles concernent les institutions elles-mêmes, les produits, les transactions ou les modes organisationnels, les transformations de la microfinance vont impacter la relation financière qui est pourtant bien au cœur de l’informalité – caractéristique forte des populations des PVD. Alors que de nombreuses études traitent des autres aspects de ces évolutions, l’analyse de la relation financeur-financé demande une attention particulière, notamment sur le mode de pensée de chacun des acteurs.

1. **Les modes de pensées de Lévi-Strauss et ses idéaux types : des rationalités diverses et des acteurs économiques différents à l’œuvre**

La finance formelle, soit le secteur financier tel que nous le connaissons, a connu lui aussi bon nombre de transformations et de processus de formalisation. Or, depuis les années 80, ce secteur peut-être plus que tout autre est à la recherche de performance et de rationalisation ; les métiers de la banque et de la finance ont connu – et connaissent encore – de profonds bouleversements dans leurs structurations, leurs pratiques et leur relation à la clientèle.

La relation financeur-financé s’inscrit maintenant dans une approche plus globale du risque et de l’activité bancaire, dont le client n’est qu’une variable parmi d’autres paramètres dans un portefeuille d’actifs et de créances. Il s’agit bien de rationaliser et d’optimiser le crédit au vu du reste de l’activité bancaire. Or, cette stratégie et ces objectifs supposent un certain rapport de l’homme à l’activité économique – ici bancaire – et une conception, une pensée spécifique.

Effectivement, les expériences malheureuses des institutions financières « classiques » dans les pays en développement sont nombreuses – taux de bancarisation faibles, difficultés de gestion des liquidités et de la monnaie scripturale etc… – car les populations locales restent troublées ou perplexes face à ces pratiques ; pire, parfois elles ne semblent pas « comprendre ». En dehors des explications imprécises autour du manque d’habitude ou de blocage culturel, l’approche de Lévi-Strauss est riche d’enseignements. L’objet de la *Pensée sauvage* (1962) consiste avant tout chose à mettre fin à l’idée d’une mentalité primitive. Sa démarche vise en effet à réhabiliter des modes de pensée apparemment étrangers ou jugés inférieurs – moins efficaces – à la pensée occidentale qui serait, quant à elle, rationnelle et scientifique. Pour lui, la logique est bien le fait de **tout homme** même si elle revêt des structurations et des formes différentes et met en œuvre des moyens divers.

Ici, Lévi-Strauss nous permet de caractériser un rapport à l’activité économique et au financement. Nous verrons qu’entre la finance occidentale et la finance informelle du Sud, la microfinance joue **un rôle bien spécifique** et qui prend alors une dimension fondamentale de chainon manquant.

* 1. ***Lévi-Strauss, l’ingénieur et le bricoleur en action : des modes de faire divergents***

Il s’agit en premier lieu d’appréhender les apports de l’anthropologue à l’analyse économique. Lévi-Strauss pose la question de la science, de la logique et de la pensée, et élargit considérablement la conception même de science telle qu’Aristote ou Platon l’avaient initiée. Pour lui, la rationalité et la science ne sont pas réductibles à celles produites par l’Occident.

Ainsi, l’ouvrage débute-t-il par un chapitre consacré à *la science du concret*. L’auteur entend dépasser la **variété culturelle** afin de révéler des **constantes structurelles** à l’esprit humain et de montrer l’unité de ce dernier car, pour lui, «  par-delà la diversité empirique des sociétés humaines, l'analyse ethnographique veut atteindre des invariants, dont le présent travail montre qu'ils se situent parfois aux points les plus imprévus » (Lévi-Strauss, 1962, p. 326). Il révèle alors qu’à côté de la pensée occidentale-savante, il existe une pensée primitive, première. L’une n’est pas un préambule à l’autre, elle sert de base à toute pensée ; la pensée occidentale n’apparaît que plus tard car elle est domestiquée. Cependant, ces deux formes de logique **coexistent**, avec leur propre complexité et leurs propres fonctionnements et solutions. La « rationalité » des individus existe dans les deux cas, mais elles sont simplement **différentes**, sans être nécessairement opposées.

« [C]'est qu'il existe deux modes distincts de pensée scientifique, l'un et l'autre fonction, non pas certes de stades inégaux du développement de l'esprit humain, mais des deux niveaux stratégiques où la nature se laisse attaquer par la connaissance scientifique : l'un approximativement ajusté à celui de la perception et de l'imagination, et l'autre décalé ; [l’un] très proche de l'intuition sensible, l'autre plus éloignée. » (Lévi-Strauss, 1962, p. 24)

La pensée première s’inscrit donc dans **le monde sensible**, basée sur l’expérience, « [la] pensée sauvage calcule, non pas avec des données abstraites, mais avec l'enseignement de l'expérience sensible : odeurs, textures, couleurs » (Lévi-Strauss, 1989). La pensée première ou le *bricolage* suppose un mode d’action ancré dans le faire – on peut parler de « mode de faire » – qui s’appuie sur ce rapport physique aux « ‘choses » – matérielles et/ou immatérielles.

Aussi deux sciences, non exclusives, traversent-elles l’humanité. La **science de l’abstrait**, impliquant la pensée savante, s’applique à manipuler des concepts, des éléments culturels. Elle est relative à des connaissances préétablies en fonction de sa culture ; ici, c’est l’ingénieur qui est en action[[8]](#footnote-8). La **science du concret**, impliquant la pensée première, s’applique quant à elle à manipuler des percepts, des signes[[9]](#footnote-9).

De ces sciences, des idéaux-types s’incarnent dans leur appréhension du monde et dans leurs comportements ; Lévi-Strauss avance ainsi les figures de **l’ingénieur** et celle du **bricoleur**. La première figure constitue **l’acteur économique idéalisé** – essentiellement par les Néoclassiques[[10]](#footnote-10) – en Occident alors que la seconde figure constituerait l’acteur économique souvent rencontré dans des pays en développement. Leurs rapports au monde, à l’activité et à la ressource – financière – les différencient fondamentalement, montrant combien ces idéaux-types recouvrent des problématiques **aussi** économiques et bien qu’issus de l’analyse anthropologique, **la transposition de ces deux agents dans un environnement économique** révèle qu’ils mettent en œuvre des logiques de réalisations distinctes avec des intentionnalités distinctes.

Précisons maintenant **le portrait des deux idéaux-types** que sont le bricoleur et l’ingénieur. Le premier met ainsi en œuvre la science du concret, le second met en œuvre la science de l’abstrait. Sur la base des travaux de R. Nisbett (2003), Duymedjian et Rüling (2010) proposent d’appréhender les caractéristiques de ces figures en articulant les éléments issus de l’observation des pratiques, soit l’analyse des **pratiques elles-mêmes**, celle de l’**épistémologie** et celle de la **métaphysique**.

Concernant les pratiques elles-mêmes, le premier geste du bricoleur consiste à collecter des « ressources », objets matériels, idées, connaissances diverses, au gré de rencontres non planifiées, et qui constitueront son stock, sur la base du simple principe que « ça peut toujours servir ». Et bien que pour l’ingénieur, *«*[on] pourrait être tenté de dire qu'il interroge l'univers*»* (Lévi-Strauss, 1962, p. 29), le bricoleur engage pour sa part un **dialogue** avec les éléments de **son stock**. Ce dialogue vise à trouver les éléments qui, agencés les uns les autres, permettent d'obtenir un dispositif – un bricolage – adéquat. Cette pratique nécessite et révèle une grande **familiarité** – telle que nous l’avons définie plus haut – et **proximité** avec les ressources et plus globalement avec le monde. Or, nous verrons plus loin qu’il en est de même avec le financement.

Les pratiques du bricoleur révèlent donc **un certain type de connaissances en œuvre**, une **épistémologie**. Il s’intéresse autant aux qualités premières et secondes des éléments à assembler. Pour cela, il entretient un rapport d'intimité avec les éléments de son stock. Cette intimité n'est pas fondée sur une connaissance approfondie, exhaustive de ce que sont les choses, mais plutôt de leur capacité à se lier entre elles, de leur connectivité virtuelle, ainsi que de leur ressemblance. Il doit être alors peu sensible au biais cognitif de fixité fonctionnelle. Par exemple, les Occidentaux s’étonnent des réusages inattendus opérés dans les PVD comme l’assemblage de pneus pour fabriquer des chaussures ou l’utilisation de canettes pour fabriquer des jouets. De fait et plus largement, le bricoleur montre une certaine **polyvalence** car il est « apte à exécuter un grand nombre de tâches diversifiées » et qu'il « n’a pas besoin de l’équipement et du savoir de tous les corps d’état » (Lévi-Strauss, 1962, p. 31). Nous verrons encore une fois que cette polyvalence n’est pas sans conséquence pour l’analyse économique.

Quelle est alors sa vision du monde, sa **métaphysique** ? Le monde du bricoleur est complexe, perçu comme un système d'éléments interconnectés où tout est virtuellement reliable à tout : idées, êtres vivants comme objets inanimés, lieux, etc ; ici, la **proximité** est bien entendu fondamentale pour établir des connections – elle suppose intimité, expérience, attachement, lien et fréquence[[11]](#footnote-11). Cette complexité implique que « tout vaut », que chaque « chose » mérite considération, attention. Le monde du bricoleur peut être considéré comme fermé au sens où notre bricoleur **fait toujours « avec »**, sans chercher à aller au-delà de son stock. Or, « l'ingénieur cherche toujours à s'ouvrir un passage et à se situer au-delà, tandis que le bricoleur, de gré ou de force, demeure en deçà » (Lévi-Strauss, 1962, p. 30). Le rapport à l’activité économique s’en trouve bouleversé : il est par nature complexe, faite de connexions multiples et changeantes et se construit d’abord par la combinaison d’éléments existants, le recours à de nouveaux éléments n’étant qu’une solution *a posteriori*.

**Tableau n°1**

**Les idéaux-types de l’ingénieur et du bricoleur**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Bricoleur** | **Ingénieur** |
| **Métaphysique** | « Tout vaut »  Monde comme système **complexe**  Monde fermé  Temps cyclique | Ordre *a priori*, hiérarchie préalable des valeurs  Monde compliqué, réductible, décomposable  Ouverture, recherché d’un au-delà des frontière  Temps linéaire |
| **Épistémologie** | Connaissance intime, **familiarité**  Connaissance des relations et des liens, impliquant un faible biais de fixité fonctionnelle  **Polyvalence** favorisant la résilience | Savoir **distant**, représentation **formelle**  Connaissance des caractéristiques structurelles des choses du monde, fixité de ce pour quoi elles ont été conçues  **Spécialisation** |
| **Pratique** | Collecte au travers de rencontres non planifiées  Résultat attendu faiblement prédéfini  Dialogue avec les éléments du stock, possibilité de détournement dans l’usage des ressources  Assemblage, substitution  « ça marche »  Création et usage sont indissociables  Le résultat ne ressemble à rien de déjà vu | Recherche des moyens à la mesure du projet poursuivi  Résultat et processus d’obtention prédéfinis  Respect of des spécifications associées au bon usage des ressources mobilisées  Système intégré  Cela correspond au niveau de qualité et de performance attendus  Séparation de création et de l’usage (les concepteurs ne sont pas les utilisateurs)  Le résultat correspond aux attentes du domaine |

*Source : Duymedjian et Rüling (2010)*

* 1. ***Des idéaux types comme acteurs économiques et rationnels***

Ces idéaux types ont donc des comportements économiques radicalement différents et vont jouer des rôles disparates dans le système économique que ce soit dans l’action ou dans la structuration sociale.

**L’ingénieur**, en prise directe avec la science savante, construit son projet sur la base de concepts dont il va **déduire** ce dont il a besoin ; **son action est formelle** – et suit des protocoles – **à tous les niveaux**. La recherche des ressources revient à une recherche **optimale** des facteurs car « l’obtention de matières premières et d'outils [sont] conçus et procurés à la mesure [du] projet » (Lévi-Strauss, 1962, p. 31). Que les ressources soient disponibles ou non, internes ou externes, importe peu. Une fois acquises pour ce qu’elles sont supposées faire – en relation avec leurs spécifications techniques et leur **mode d’emploi formel** –, ces ressources sont optimalement combinées pour obtenir le meilleur résultat possible à moindre coût. Ce comportement concerne donc aussi bien l’entrepreneur que l’institution financière tous deux conçus comme des activités économiques de même ordre. Ceci dit, pour l’entrepreneur, la recherche de ressources peut être relative aux ressources financières : alors, l’agent à besoin de financement s’inscrit dans un processus **formel, rationnel et optimal** au regard de ses contraintes et besoins. Enfin, et bien entendu, cette optimisation suppose une spécialisation des actions et des agents économiques seule à même d’accroitre l’efficacité et la productivité – comme Smith l’a expliqué dès 1776. L’ingénieur est un spécialiste, quel que soit son choix d’activité.

Là encore, le bricoleur se démarque des impératifs de la norme économique dite **rationnelle**, notamment dans sa capacité à détourner de leur usage initial des objets ; **son action est informelle et parfois intuitive**. Une vieille porte devient une table de cuisine, une tôle de protection d’une vieille machine trainant au fond de l’atelier se transforme, montée astucieusement sur la machine principale de production, en un plan incliné permettant de faciliter le ramassage des pièces. Le bricoleur actualise plutôt qu’il ne réalise. En situation d’action, il se retourne **d’abord** vers son stock, l’interroge afin de voir dans quelles mesures les moyens qu’il contient peuvent l’aider à résoudre son problème ; c’est seulement quand la situation l’exige qu’il envisage le recours à des ressources externes. Il tente de ne pas se laisser contraindre par un biais de **fixité fonctionnelle** (German et Barrett, 2005), biais cognitif consistant à ne voir dans un objet que ce pour quoi il a été conçu. Sa polyvalence – *versus* la spécialisation de l’ingénieur – devient à la fois une cause et une conséquence de son mode de pensée. Il est polyvalent car il n’est pas contraint par la fixité fonctionnelle, « tout vaut » ; **sa polyvalence lui permet d’appréhender la complexité de son environnement**. Ainsi, l’activité économique est comprise **dans une sphère plus large et complexe d’interactions et de relations humaines et sociales**.

Ici, le bricoleur semble s’éloigner de la rationalité économique telle que nous la concevons usuellement. Or, cette dernière ne constitue pas la seule forme de rationalité, ou autrement dit la seule forme de **raison** ou de raisonnement. La **rationalité au sens large peut être entendue** comme une mise en relation de moyens au regard d’une fin/d’un objectif. La rationalité économique pour sa part conserve cette vision en la complétant de manière cruciale : les objectifs ou finalités sont les préférences – en termes d’utilité – des individus. Or, le bricoleur fait « avec », en mettant en œuvre une rationalité différente de l’ingénieur. Plus encore, il fait avec les moyens du bord. **Cette rationalité et ce mode de faire bouleversent** non seulement la notion d’agent économique mais également les pratiques de conceptions et de productions des biens et des services tout comme la relation financière.

1. **Le couple bricoleur-ingénieur appliqué au financeur-financé : un nouvel éclairage sur l’enjeu de la banalisation de la microfinance**

À la lumière de ce qui précède, nous pouvons maintenant saisir l’importance des différences entre les modes de pensée. Ces différences deviennent alors potentiellement problématiques quand ces idéaux types entrent en interaction et plus spécifiquement, quand ils établissent une relation économique, y compris financière.

Or, justement, nous avons évoqué plus haut le caractère informel des relations économiques. Ce dernier met en jeu le mode de faire et de penser de chacun, **il est fondamental à la relation sociale**, à sa qualité et sa pérennité. Dans le cas de la microfinance, cela est d’autant plus aigu. Nous reviendrons rapidement sur la nature de la relation économique et financière – par le prisme des IMF –, puis nous élargirons alors l’analyse des idéaux-types ingénieur-bricoleur au couple financeur-financé. Ainsi, nous pourrons souligner les tensions au sein de cette relation du fait du décalage entre les acteurs en présence, soit le financeur et le financé.

* 1. ***La microfinance et la nécessaire prise en compte de la relation* sociale *dans une transaction financière***

Nous avons vu que la relation financeur-financé de la microfinance restait la composante la moins altérée par la banalisation et conservait sa part d’informalité. Si elle est composée d’aspects strictement transactionnels et formels, elle repose largement sur des aspects sociaux. La microfinance nous montre particulièrement leur nature à travers des relations financières jugées atypiques – voire superflues – d’un point de vue occidental.

En effet, le succès de la microfinance repose sur son **caractère social, inter-individu, et même « personnel »** de la relation financière. Ces caractères font référence à des **relations « proches »** entre agents, même s’ils sont organisés en groupe ou sont demandeurs de financement en nom propre, et d’appréhender leur caractère familier et fréquent et non pas affectif, prosaïqueet individuel. La relation établit un lien entre deux individus et non deux agents économiques[[12]](#footnote-12), et ce pour deux raisons essentielles. Le financeur est avant tout perçu *via* l’individu ou comme individu, et non comme représentant d’une institution. En cela, la relation est interpersonnelle. Elle est de plus personnelle car l’individu financeur est souvent issu de la communauté cliente. Dans tous les cas, il établit et maintient des liens étroits par des échanges très réguliers qui souvent soit se réalisent à l’occasion de moments spécifiques de la vie de la communauté ou deviennent eux-mêmes des moments privilégiés de constitution ou renforcement de liens sociaux entre membres de la communauté ou entre plusieurs individus.

Certes, **l’agent financeur** a une charge, remplit une fonction économique, mais elle **ne prend forme** qu’à la **seule condition qu’il soit** bien et reste **un individu social** dont les liens sociaux sont une des qualités intrinsèques à l’exercice de son activité (doit-on s’interdire ici l’usage du terme « métier » car il pourrait signifier une idée de spécialisation ?). Dans le contexte qui nous intéresse, la notion de lien social renvoie à une réalité « consistante » et liée à la **familiarité**, non à des liens virtuels dimensionnés pour de simples échanges d’informations ou des finalités spécifiques. Le couple financeur-financé dépasse alors la simple mise en relation d’individus économiques, il s’inscrit dans une relation sociale avant tout.

Rappelons que la familiarité fait état d’une « […] grande intimité née de rapports constants et habitudes », d’une « […] connaissance parfaite de quelque chose qui s’acquiert par l’usage, l’expérience » (Le Larousse). En effet, cette familiarité est journalière, établie et entretenue par la place prépondérante des communautés dans les populations où s’est développée la finance informelle et la microfinance. La place et/ou le rôle des familles, des clans, des communautés induisent une vie en collectivité. Cette collectivité s’appuie et nourrit la vie au quotidien avec des fêtes, des évènements voire des rites. Elle ensache les activités économiques, y compris celle de financement. Lelart (2005, p 35) souligne à quel point :

« […] ce qui caractérise le mieux la finance informelle, c’est que les relations entre les débiteurs et les créanciers sont des relations personnelles. Non seulement, ils se connaissent, le plus souvent, mais les opérations financières qu’ils font ensemble sont encastrées dans leurs relations sociales. ».

Il poursuit en précisant que cette finance « […] repose à la fois sur la solidarité et sur la réciprocité ». Ces dernières sont induites par la familiarité. Une familiarité qui par effet de ricochet est intégrée et doit être intégrée dans la relation financeur-financé. À ce jour, la microfinance ne semble pas avoir rompu de manière ferme et flagrante avec la prise en compte de cette caractéristique et du mode de fonctionnement qui lui est attaché.

Indubitablement, de tels traits de qualification de la relation financeur-financé supposent une organisation et un fonctionnement **où le temps et la disponibilité sont majeurs**, mais aussi et peut être surtout où des actes et/ou activités non strictement liés à la chose financière constituent un enjeu primordial. En effet, il est reconnu que les représentants des IMF organisent des « tournées » hebdomadaires pour rencontrer leurs clients, récolter leurs dépôts ou remboursements, qui sont la base de leur succès et de leur rentabilité… Ce qui est souvent aussi l’occasion de faire un point sur l’activité, la situation « personnelle » (étroitement interdépendante) et prodiguer conseils, soutiens, et aides aux formalités quand il y en a. L’optimisation du temps, la rationalité des tâches semblent alors bien loin de l’organisation en place.

Bien entendu, « familiarité » et « proximité » nous ramènent à l’idéal-type du bricoleur et à son mode de pensée spécifique, alors que « formel » et « distance » nous ramène à l’idéal-type de l’ingénieur. Comment ces agents peuvent-ils interagir et établir des relations économiques et sociales ?

* 1. ***Quand le bricoleur et l’ingénieur deviennent des agents économiques financeurs ou financés***

Les idéaux-types permettent de lire différemment les comportements des agents économiques et d’envisager autrement leur mode d’agir. Que serait la lecture de ces derniers si on appliquait ces mêmes idéaux-types aux financeurs et aux financés ?

Un **financé bricoleur** envisage **un projet avant toute chose sur la base de son stock de ressources entendu comme un monde fermé**, et non comme celui ouvert d’un financé ingénieur. **Polyvalent**, il « fera avec » ce qu’il a à portée de mains, avec de plus le fait qu’il considère la **ressource financière équivalente à une autre**, n’étant qu’un intermédiaire pour obtenir les objets matériels ou immatériels dont il a besoin. La monétisation des coûts et recettes de son projet, et encore moins de sa rentabilité n’est pas une nécessité intrinsèque à sa démarche. Ni la simple idée d’un *business plan*, et encore moins sa formulation ne font partie des pratiques du financé et ce à l’opposé d’un financé ingénieur. Pour le financé bricoleur, l’enjeu est que son projet fonctionne, « que cela marche », qu’il génère des recettes assurant la survie de son initiateur – et généralement aussi de sa famille – et de rembourser les échéances. De fait, la ressource financière est un moyen comme un autre, mais ne se présentera pas comme une solution de facilités puisqu’il faudra ensuite convertir cet argent en ressources nécessaires. En conséquence, même si initialement, la ressource financière est une **ressource financière** comme une autre, elle s’avéra de fait la dernière option envisagée. Elle reste une **solution par défaut**. Elle est d’autant une solution par défaut qu’elle suppose une extraction du financé de son monde, ce qui ne relève pas de ses préférences. Si d’aventures, il recourt toutefois au **financement**, il privilégiera le canal qui lui permettre de retrouver autant que possible des éléments familiers, ces caractères familiers restant largement prépondérants sur la question du prix du service rendu.

Pour sa part, le **financé ingénieur** a une démarche en termes de projet qui est tout autre. Le projet s’appuie sur une véritable projection dans le temps : en termes de coûts, de recettes, de rentabilité, de capacités de remboursement, … Le financé ingénieur raisonne dans un **monde ouvert** où **la ressource financière accroît l’ouverture de son monde**. Le champ des possibles s’élargit d’autant que la ressource financière particulièrement bien acceptée dans le monde de l’ingénieur se révèle comme une véritable porte d’accès aux ressources. Ce mode de raisonnement et d’agir s’appuie sur une conception d’un monde ouvert rendu nécessaire par le fait que le financé ingénieur est un **spécialiste** : or un spécialiste a forcément besoin d’autrui et doit donc pouvoir accéder à d’autres spécialistes détenteurs d’autres types de ressources. Certes, la familiarité reste une zone de confort, mais elle n’est pas un critère clef de préférence dans les choix qui se présentent au financé ingénieur. Entre spécialistes, d’autres modes de fonctionnement se mettent en place où conscient de leur polyvalence restreinte comme de la nécessité d’être capable de rechercher des ressources au-delà de leur monde habituel. Le financé ingénieur utilisent les références communes largement monétisées comme les seuils de rentabilité, de tableaux d’amortissement, les *business plan*, et s’appuient sur des échanges et pratiques largement contractualisées.

Ces idéaux-type de financés posés, nous pouvons déjà entrevoir dans quelle catégorie se situe les agents à besoin de financement des PVD ! Abordons maintenant, les traits des financeurs à travers de cette même grille d’analyse du couple bricoleur- ingénieur.

Un **financeur bricoleur** n’est **pas un spécialiste** de la fonction de financeur : il l’est ponctuellement ou de manière complémentaires à d’autres activités. C’est en fait souvent dans le cadre de relations – et donc d’un **monde assez fermé** et de liens ou échanges familiers – qu’il concède à prêter de l’argent. Non spécialiste, son **enjeu n’est pas tant le gain** que la garantie de récupérer le capital prêté. Non spécialiste, il ne s’appuie pas sur des éléments contractuels importants. Il **contractualise le minimum et le plus simplement possible**.

De son côté, un **financeur ingénieur** a un **fort degré de spécialisation** dans son domaine. Son enjeu est d’évaluer le potentiel de rentabilité de son activité et d’assurer que cette **rentabilité** soit la meilleure possible.

. Son **stock est infini** car il peut recourir aux marchés financiers aisément et étendre son champ des possibles (et ceci sans même parler de la création monétaire). Reculer régulièrement ce champ des possibles semble même être caractéristique de ce financeur ingénieur. La **familiarité n’a pas lieu d’être** ni dans la relation avec le financé, ni dans ses relations avec ses « fournisseurs ». La contractualisation et un **haut degré de formalisme** gouvernent ses activités. De fait, les projets atypiques nécessitent des institutions spécifiques car ils échappent à la logique du financeur ingénieur en termes de rentabilité et de formalisme.

**Tableau n°2**

**Les idéaux-types de l’ingénieur et du bricoleur en tant que financeur ou financé**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Caractéristiques** | **Financé** | | **Financeur** | |
| **des idéaux types** | **Financé ingénieur** | **Financé bricoleur** | **Financeur ingénieur** | **Financeur bricoleur** |
| **Appréhension du potentiel de la ressource (et du social)** | Existence d’un business plan  Anticipation de la meilleure façon de se financer | Interrogation du stock  Mise au même niveau la ressource de financement et les autres | Utilisations de règles, processus bornés et normés  Standardisation  Prise de risque de plus en plus faible | Utilisation de routines, processus bornés par l’habitude et la familiarité  Personnalisation |
| **Conception de la ressource (et au social)** | Financement nécessaire lié à un projet  Mise à disposition de ressources | Financement solution par défaut (extérieur au monde fermé) | Infini (sans forcément parler de création monétaire)  Aucune idée de faire avec | Très large (mais moins que pour le bricoleur financé) |
| **Rapports s à la ressource (et à l’autre)** | Non familier si nécessaire sans difficulté | familier | Non familiarité | Familier de la relation, non de l’activité |
| **Niveau de spécialisation de l’acteur** | Acteur spécialisé dans une activité professionnelle  En attente d’un spécialiste en face | Polyvalent  Activités de survie  Activités génératrices de revenus | Haut niveau de spécialisation | Fonction accessoire ou complémentaire |
| **Objectifs et attentes de l’acteur** | Evaluation  Gestion précise des coûts du service rendu | « ça marche »  Pas d’attention forte aux coûts | Forte attention aux scorings (interne et externe)  Rentabilité | L’enjeu autour des garanties |
| **Rapport au formel de l’acteur** | Utilisation et production des documents d’usage | Peu adepte et au fait de ce type de documents | Très formalisé | Mode d’emploi pas nécessairement formel, et s’il existe il est limité |

*Source : les auteurs*

* 1. ***Le clivage grandissant entre la microfinance, une finance d’ingénieur, et la clientèle des PVD, des financés-bricoleurs***

Revenons à présent à la microfinance et ses évolutions afin d’en saisir les impacts, peut-être moins avérés, sur les relations économiques et sociales. Si elle a beaucoup évolué, sa clientèle n’a malheureusement pas changé ; l’écart entre les IMF et leurs clients ne cesse de s’accroitre. Cet écart met alors en exergue **l’importance de la composante sociale de la relation financière**.

Tel que nous venons de le poser, la clientèle traditionnelle des IMF correspond à l’idéal type du bricoleur. Pour être plus précis, il s’agit avant tout d’agents dont l’activité économique repose pour l’essentiel sur une activité simplement génératrice de revenu ou à travers une micro-entreprise – voire une très petite entreprise. Le niveau d’informalité est bien entendu très élevé (Sodokin, 2007) ; le portail de la microfinance définit ainsi ses clients : « On les désigne généralement par le terme de micro-entrepreneur et la plupart de ces micro-entrepreneurs travaillent dans le secteur informel ou non structuré ». Les exemples d’entrepreneurs bricoleurs, au sens trivial du terme, sont alors pléthoriques et illustrent souvent la capacité « bricolante » de ces acteurs comme la fabrication d’objets décoratifs à partir de canettes de sodas, l’installation d’un garage automobile autour d’un arbre faisant office de levier etc….

Mais plus encore, cette clientèle informelle s’inscrit véritablement dans une approche de bricoleur lévi-straussien. Sans reprendre encore toutes ses caractéristiques, ces agents sont polyvalents, développant souvent une activité complémentaire en plus d’autres, ils sont dans la proximité et familiarité sociale, ils ignorent ou ne comprennent pas un certain niveau de formalisme etc…. Le rapport à l’activité économique n’est pas nécessairement intégré pleinement ou plutôt, comme le bricoleur, l’économique est imbriqué dans un monde plus large, plus complexe fait de connexions, d’expériences et de liens sociaux (voir ci-dessus p. 16).

Or, l’un des ressorts du succès de la microfinance a été sans doute de s’adapter à ce mode de faire et de pensée en proposant une finance de type finance-bricoleur. Répondant strictement aux caractéristiques de ce dernier, elle s’est construite autour de principes forts comme la proximité et la familiarité. Pourtant, la microfinance tend à se rapprocher de la finance traditionnelle, de la finance d’ingénieur.

Le clivage entre la microfinance et ses clients ne fait que grandir ; il concerne alors les fondements mêmes de la pensée de chacun des acteurs, et alors que l’un – le client – demeure « bricoleur » et l’autre – les IMF – deviennent ingénieur. Ainsi, si les financeur et financé se caractérisaient par :

* L’importance accordée à la proximité et à la familiarité, les IMF tendent à délaisser cette approche de l’accompagnement du crédit pour devenir plus distantes et **dépersonnalisent les relations**;
* La place laissée à l’expérience – le monde sensible de Lévi-Strauss –, l’inscription dans des temps longs, la microfinance s’appuie de moins en moins sur la fidélisation de la clientèle et cette proximité pour avoir encore une fois **des relations plus anonymes et épisodiques** avec ses clients ;
* La prise en compte des qualités secondes des biens et des personnes et ainsi de l’imbrication du social dans l’activité économique, les IMF s’intéressent toujours davantage à **l’aspect purement économique et financier** du contrat ;
* La polyvalence des acteurs, les IMF et la microfinance tend **à se spécialiser** et se professionnaliser fortement !
* Le « faire avec » ou le « ça marche », les IMF suivent la tendance à **l’optimisation** et à la rentabilité ;
* L’informalité des processus, la microfinance tend bien entendu à se **formaliser**.

Les financés sont-ils à même de suivre ces évolutions et à « s’ingénieuriser » eux-mêmes ? Sans doute oui pour les agents à besoin de financement ayant déjà une expérience avec les IMF et/ou pour ceux qui en ont l’envie ou la possibilité – soit le niveau de développement de leur activité et de leur ambition pour elle. En revanche, rien n’est moins sûr pour les clients traditionnels du microcrédit, soit clients ayant une petite activité génératrice de revenus. Il demeure que les populations les plus fragiles correspondent souvent au bricoleur, soit par la contrainte de la pauvreté, soit par le choix délibéré de certaines méthodes formelles, souvent apparentées aux pratiques d’origine occidentale.

Que peut-on présumer de cet écart grandissant entre des financés-bricoleurs et des financeurs-ingénieurs ? Certaines difficultés de la microfinance actuelle deviennent alors explicites comme notamment l’apparition de tensions et d’incidents autour de microcrédits dans certaines parties du monde[[13]](#footnote-13). Les IMF suscitent de nombreuses critiques et les dérives de certaines sont avérées allant parfois jusqu’à la fraude voire même aux suicides des clients. S’il ne s’agit pas de remettre en cause le microcrédit et ses bénéfices, ces symptômes nous alertent sur le fait que la microfinance a peut-être commencé à emprunter une voie qui paraît inquiétante. Sans aller jusqu’à ces exemples extrêmes, il est incontestable que la microfinance génère de plus en plus souvent des dysfonctionnements qui tiennent pour beaucoup à l’abandon du lien social, à sa rationalisation et à la recherche de rentabilité : des populations (les plus fragiles) sont oubliées, l’accompagnement des projets se restreint, la mission sociale devient secondaire, le surendettement monte, etc…

Par ailleurs, ce décalage peut amener le public visé à se détourner de la microfinance. En cela, le cas de la finance coopérative affecté par un phénomène de banalisation est riche d’enseignements. Alors que les banques coopératives ont été créées pour répondre aux besoins de leurs membres, leur « normalisation » les a mené à être intégrées et assimilées au reste du système bancaire traditionnel et à susciter un manque d’intérêt. Si la microfinance en prend le chemin, il est tout de même notable que la banalisation des coopératives financières s’est toujours accompagnée de l’émergence de nouvelles coopératives, voire de nouvelles formes de coopérations financières. En sera-t-il de même pour les IMF ?

**Conclusion**

La mobilisation du couple ingénieur-bricoleur proposé par Claude Lévi-Strauss associant mode de pensée et mode d’agir apporte un nouvel éclairage sur les craintes, voire les critiques de plus en plus formulées à l’encontre de la microfinance et de ses institutions.

En effet, les processus de maturation, professionnalisation, commercialisation induisent une remise en cause accrue des composantes informelles de la microfinance qu’elle avait mis en place et qui semblait être un garant fort de son succès. En effet, ces composantes informelles ont une persistance vive dans la dimension relationnelle de ce type de transaction financière. En conséquence, parce que la relation inter-individus – sociale – apparaît comme cruciale dans le cadre de la microfinance, l’enjeu d’une compréhension réciproque des deux acteurs en présence fondée sur des modes de pensée non distants, voire proches s’avère indispensable. L’application du couple bricoleur-ingénieur au financeur-financé souligne qu’il ne s’agit pas ainsi d’opposer des **façons de faire rationnelles** et d’autres qui ne le seraient pas, mais bien de considérer que les unes comme les autres ont leur légitimité. Toutefois, dans le contexte spécifique de populations défavorisées, ces idéaux types permettent de saisir qu’il est indispensable si l’on veut accomplir une mission de financement de certaines catégories de population non bancarisables de maintenir le lien, et de préserver les dimensions relationnelles et sociales qu’elle nécessite.

Cette **finance-là ne serait pas une finance sous optimale**, insuffisamment rationnelle, mais une finance adaptée, le chainon manquant qui se positionne avec justesse et nécessité entre la finance informelle et la finance occidentale, dite classique ou conventionnelle. Il s’agirait ainsi d’intégrer dans les structures de financement mises en place que la logique est le fait de tout homme même si elle revêt des structurations et des formes différentes et met en œuvre des moyens divers. Si d’aventures, certaines logiques semblent être aux antipodes d’autres, et qu’il existe un enjeu non négligeable voire fondamentale de financement de populations, se justifie alors de concevoir une finance qui puisse répondre à ses besoins.

***Bibliographie***

Bateman M. et Chang H.-J. (2009), “The Microfinance Illusion”, mimeo, http://www.hajoonchang.net/downloads/pdf/Microfinance.pdf.

Baumann, E. et Servet, J.-M. (2007), « La microfinance, une extension des marchés financiers. Réflexions à partir d’expériences sur trois continents (en Georgie, en Inde et au Sénégal) » *in* Hernandez V., Phelinas P., Ould-Ahmed P. et *al*. (coord.), *Turbulences monétaires et sociales. L’Amérique latine dans une perspective comparatiste*, Paris, L’Harmattan, p. 123-151.

Bouman, F.J.A. (1977), « Indigeneous Savings and Credit Associations in the Third World: a Message*”, Savings and Development*, n°4, pp. 181-219.

CGAP (2006), « Commercialisation de la microfinance », Dossier thématique, portail CGAP, <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/18182> (consulté le 17 février 2013)

Drake, D. et Rhyne, E. (2002), *The Commercialization of Microfinance: Balancing Business and Development*, ACCION International, Kumarian Press, Bloomfield (États-Unis).

Duymedjian R. et Rüling C. (2010), “Towards a Foundation of Bricolage in Organization and Management Theory”, *Organization Studies*, February, vol. 31, pp. 133-151.

Flynn, P. (2007), « La microfinance et le ‘Consensus de Washington’», *Problèmes économiques*, 18 juillet, p. 17-21. [original : “Microfinance: the Newest Financial Technology of the Washington Consensus”, *Challenge*, vol. 50, n° 2, mars-avril 2007].

Fouillet, C. et *al*., (2007), « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions », *Revue du Mauss*, n° 29, 1er semestre, pp. 329-350.

Granger B., (2010), Servet - Duflo : sur la crise en Inde et les conceptions divergentes de la microfinance, sur son blog : http://benoit.granger.micfin.eu/tag/Servet, 28 décembre, (visité le 18/03/2013)

Granovetter, M. (1984), “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”, *American Journal of Sociology*, vol.91, n°3, pp. 481-510.

German, T.P.et Barrett, H.C. (2005), “Functional Fixedness in a Technologically Sparse Culture”, *Psychological Science,* n° 16, pp. 1-5.

Hashemi, S. (2007), « Beyond Good Intentions: Measuring the Social Performance of Microfinance Institutions », *Focus Note*, n° 41, CGAP, May, 12 p.

Hirschman, A. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University.

Labie, M. et *al.* (2010,)Microfinance : le temps de la maturité ?, *Mondes en développement,* 4 - n° 152, pp. 7-11.

Labie M. (2004) « Microfinance : un état des lieux », *Mondes en développement*, 2- n° 126, pp. 9-23.

Lelart, M. (2005), *De la finance informelle à la microfinance*, Éditions des Archives Contemporaines, AUF, Paris.

Lévi-Strauss, C. (1962), *La pensée sauvage*, Paris: Plon.

Lévi-Strauss, C. quoted by Sorman, G. (1989), *Les vrais penseurs de notre temps*, <http://www.philo5.com/Les%20vrais%20penseurs/08%20-%20Claude%20Levi-Strauss.htm>, consulted in April 2012.

Lewis, W.-A. (1954), Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *The Manchester School*, Vol. 22, pp. 139–191.

Morvant-Roux, S. (2006). « Processus d’appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain », Thèse de doctorat, Université Lumière – Lyon 2, 431 p.

Nisbett R.E. (2003), *The Geography of Thought*, New York: Free Press.

Perroux, F. (1961), *L’Économie du XXe siècle*, Presses universitaires de Grenoble, Grenoble.

Reill, X. et Forster, S. (2008), “Foreign Capital Investment in Microfinance. Balancing Social and Financial Returns”, *Focus Note* No. 44, Washington D.C., CGAP**.**

Servet, J.-M. (2011), Activités et services – crise de la microfinance indienne, *Revue banque*, n°738.

Servet, J.-M. (2010), Faut-il aider une microfinance lucrative ou une microfinance éducative ?, *Le Monde*, 13 décembre.

Servet, J.-M. et *al.* (2010), Avis de tempête dans le monde de la microfinance indienne, *Le Monde*, 15 novembre.

Sodokin, K. (2007), La complémentarité de la "poverty lending approach" et de la "financial system approach" et lutte contre la pauvreté dans les P.E.D, XXVIIe Journées de l’Association d’Économie Sociale « Approches institutionnalistes des inégalités en économie sociale» Université de Paris-X Nanterre.

Urgeghe, L. (2009), « Commercialisation et financement de la microfinance : quels enjeux de gouvernance ? », *Reflets et perspectives de la vie économique*, 3 Tome XLVIII, p. 39-50.

1. Voir par exemple les tribunes dans *Le Monde* de Servet (2010, 2011), Servet et *al.* (2010), et l’analyse qu’en fait Granger (2010). [↑](#footnote-ref-1)
2. Le secteur économique informel fournit emplois et moyens de subsistances à une frange de la population qui ne trouvent pas d’emplois (ou d’emplois à temps complet) dans le secteur formel. Le système financier informel fournit les services financiers aux individus qui ne peuvent accéder au système financier formel. [↑](#footnote-ref-2)
3. On revient alors sur une terminologie utilisée pour les banques coopératives qui ne sont pas éloignées des principes et fonctionnements des IMF. [↑](#footnote-ref-3)
4. [↑](#footnote-ref-4)
5. *Cf*. le cas de la Bolivie ou de certains pays asiatiques. [↑](#footnote-ref-5)
6. Il s’agit de pratiques ancestrales de groupe où l’objet est de constituer un fond que chacun pourra utiliser à tour de rôle. Depuis Bouman (1977), on s’y réfère en parlant des ROCSA ou des AREC en français acronyme d’Associations Rotatives d’Épargne ou de Crédit. Elles présentent l’avantage -non négligeable et indispensable pour ce type de population- de permettre l’usage de petits montants que ce soit en termes d’épargne ou en termes de remboursement. Elles permettent également de passer outre les problématiques de garantie en asseyant souvent le mode de fonctionnement sur un système de garantie liée à la communauté et non individuel. Ce qui là encore est indispensable pour cette catégorie de population pour la plupart sans droits de propriété et sans situation stable. Ces deux premières caractéristiques justifient que ces populations n’entrent pas dans les critères et de fait formalités exigés par le secteur formel. Un autre système financier est donc nécessaire pour elles. [↑](#footnote-ref-6)
7. La caractérisation d’« indigène » pour ces finances atypiques a été proposée initialement par Bouman (1977). [↑](#footnote-ref-7)
8. « [Le] savant ne dialogue jamais avec la nature pure, mais avec un certain état du rapport entre la nature et la culture, définissable par la période de l'histoire dans laquelle il vit, la civilisation qui est la sienne, les moyens matériels dont il dispose. Pas plus que le bricoleur, mis en présence d'une tâche donnée il ne peut faire n'importe quoi ; lui aussi devra commencer par inventorier un ensemble prédéterminé de connaissances théoriques et pratiques, de moyens techniques, qui restreignent les solutions possibles » (Lévi-Strauss, 1962, p. 29). [↑](#footnote-ref-8)
9. La notion de « signe » issue de la linguistique se rapporte au « mot » qui désigne un objet. Le signe n’a donc pas la portée abstraite du concept et représente l’objet qu’il désigne (comme l’image) et sert de référence pour cet objet (comme le concept). [↑](#footnote-ref-9)
10. Bien entendu, les néoclassiques plus que tout autre école de pensée se sont dotés d’une figure abstraite et idéalisée à travers la construction de l’homo-economicus. Leur raisonnement purement inductiviste explique grandement cette abstraction. [↑](#footnote-ref-10)
11. Nous préciserons plus loin l’importance de cette notion de proximité. [↑](#footnote-ref-11)
12. Revient ici de fait l’enjeu de l’encastrement de l’économique dans le social (Voir notamment Granovetter, 1984). [↑](#footnote-ref-12)
13. Pour un état des lieux des critiques, voir Bateman et Chang. (2009). [↑](#footnote-ref-13)